



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

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

La competitividad de las empresas importadoras de fibras sintéticas del  
Cercado de Lima a partir del TLC Perú-China 2010-2018

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:**

Licenciada en Negocios Internacionales

**AUTORAS:**

Br. Lozano Eugenio, Mayra Diana (ORCID: 0000-0001-9501-1420)

Br. Valencia Saravia, Esthefany Isabel (ORCID: 0000-0002-5167-0237)

**ASESOR:**

Mgtr. Maldonado Cueva, Percy David (ORCID: 0000-0002-6802-1946)

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

Integración Económica

**LIMA – PERÚ**

2019

## **Dedicatoria**

La tesis presentada se lo dedico a Dios y a mi familia; quienes son factores importantes para poder desarrollar nuestra carrera universitaria debido a que nos han apoyado en nuestro proceso de formación académica y personal.

### **Agradecimiento**

A nuestros profesores que han formado parte del proceso de aprendizaje académico y a nuestros padres.

## **Página del jurado**

## Declaratoria de Autenticidad

### Declaratoria de Autenticidad

Yo LOZANO EUGENIO MAYRA DIANA con DNI N° 75381837 y VALENCIA SARAVIA ESTHEFANY ISABEL con DNI N° 72689700, a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela de Negocios Internacionales, declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y auténtica.

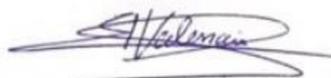
Así mismo, declaro también bajo juramento que todos los datos e información que se presenta en la presente tesis son auténticos y veraces.

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

Lima, 04 de diciembre del 2019



Mayra Diana Lozano Eugenio  
DNI: 753681837



Esthefany Isabel Valencia Saravia  
DNI: 72689700

## Presentación

Señores miembros del Jurado:

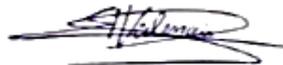
En cumplimiento del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo presento ante usted la Tesis titulada “La competitividad de las empresas importadoras de fibras sintéticas del Cercado de Lima a partir del TLC Perú-China 2010-2018” y comprende los capítulos de Introducción, metodología, resultados, conclusiones y recomendaciones. El objetivo de la referida tesis es determinar cómo favorece la competitividad en las empresas importadoras de fibras sintéticas del Cercado de Lima a partir TLC Perú-China 2010-2018 la misma que someto a vuestra consideración y espero que cumpla con los requisitos de aprobación para obtener el Título Profesional de Licenciado en Negocios Internacionales.

Atte,



---

Mayra Diana Lozano Eugenio



---

Esthefany Isabel Valencia Saravia

## Índice

Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Página del jurado.....	iv
Declaratoria de Autenticidad.....	v
Presentación.....	vi
Índice.....	vii
Índice de Tablas.....	ix
Índice de Figuras.....	x
<b>RESUMEN</b> .....	xi
<b>ABSTRACT</b> .....	xii
<b>I. INTRODUCCIÓN</b> .....	1
Justificación del estudio.....	8
<b>II. MÉTODO</b> .....	10
2.1 Tipo de investigación.....	11
2.2 Nivel de investigación.....	11
2.3 Diseño de investigación.....	11
2.4. Variable operacionalización.....	12
2.5 Población y muestra.....	14
2.6 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad.....	15
2.7 Métodos de análisis de datos.....	16
2.8 Aspectos éticos.....	16
<b>III. RESULTADOS</b> .....	17
<b>IV. DISCUSIÓN</b> .....	42
<b>V. CONCLUSIONES</b> .....	45
<b>VI. RECOMENDACIONES</b> .....	46
<b>VII. REFERENCIAS</b> .....	47
<b>VIII. ANEXOS</b> .....	53
ANEXO 1. Matriz de Categorización <i>apriorística</i> .....	54
ANEXO 2. Guía de entrevista.....	55
ANEXO 3. Validación.....	57

ANEXO 4. Similitud de la tesis con turnitin.....	69
ANEXO 5: SPSS.....	70

## Índice de Tablas

<i>Tabla 1</i> :Variables, Operacionalización .....	21
<i>Tabla 2</i> : Operacionalización de variables y rangos.....	22
<i>Tabla 3</i> :Número de empresas importadoras de fibras sintéticas de Cercado de Lima.	14
<i>Tabla 4</i> :Validez de contenido del instrumento.....	15
<i>Tabla 5</i> :Resultados de la competitividad de las empresas importadoras de fibras sintéticas del Centro de Lima .....	18
<i>Tabla 6</i> :Resultados de la dimensión producción.....	19
<i>Tabla 7</i> :Resultados de la dimensión ventas.....	21
<i>Tabla 8</i> :Régimen aduanero de importación para el consumo acogidas a tratos preferenciales internacionales Valor FOB en miles de USD\$ 2010-2018 .....	22
<i>Tabla 9</i> :Resultados de la dimensión tecnología .....	23
<i>Tabla 10</i> : Descripción de resultados Ítem 1 .....	24
<i>Tabla 11</i> :Descripción de resultados Ítem 2 .....	25
<i>Tabla 12</i> :Descripción de resultados Ítem 3 .....	26
<i>Tabla 13</i> :Descripción de resultados Ítem 4 .....	27
<i>Tabla 14</i> :Descripción de resultados Ítem 5 .....	28
<i>Tabla 15</i> :Descripción de resultados Ítem 6 .....	29
<i>Tabla 16</i> :Descripción de resultados Ítem 7 .....	30
<i>Tabla 17</i> :Descripción de resultados Ítem 8.....	31
<i>Tabla 18</i> :Descripción de resultados Ítem 9 .....	32
<i>Tabla 19</i> :Descripción de resultados Ítem 10 .....	33
<i>Tabla 20</i> :Descripción de Resultados Ítem 11.....	34
<i>Tabla 21</i> :Descripción de resultados Ítem 12 .....	35
<i>Tabla 22</i> :Descripción de resultados Ítem 13 .....	36
<i>Tabla 23</i> :Descripción de resultados Ítem 14 .....	37
<i>Tabla 24</i> :Descripción de resultados Ítem 15 .....	38
<i>Tabla 25</i> :Descripción de Resultados Ítem 16.....	39
<i>Tabla 26</i> :Descripción de resultados Ítem 17 .....	40

## Índice de Figuras

Figura 01.Importaciones de fibras sintéticas desde China USD (2010-2018) .....	20
Figura 02. Importaciones para el consumo, acogidas a tratos preferenciales internacionales TLC Perú-China 2010-2018 (valor FOB en miles de USD).....	22
Figura 03. Barras de los resultados de la dimensión tecnología.....	23
Figura 04.Barras de la descripción de resultados Ítem 1 .....	25
Figura 05.Barras de la descripción de resultados Ítem 2.....	26
Figura 06.Barras de la descripción de resultados Ítem 3.....	27
Figura 7.Barras de la descripción de resultados Ítem 4.....	28
Figura 8.Barras de la descripción de resultados Ítem 5.....	29
Figura 9. Barras de la descripción de resultados Ítem 6.....	30
Figura 10.Barras de la descripción de resultados Ítem 7.....	31
Figura 11.Barras de la descripción de resultados Ítem 8.....	32
Figura 12.Barras de la descripción de resultados Ítem 9.....	33
Figura 13.Barras de la descripción de resultados Ítem 10.....	34
Figura 14.Barras de la descripción de resultados Ítem 11 .....	35
Figura 15.Barras de la descripción de resultados Ítem 12.....	36
Figura 16.Barras de la descripción de resultados Ítem 13.....	37
Figura 17.Barras de la descripción de resultados Ítem 14.....	38
Figura 18.Barras de la descripción de resultados Ítem 15.....	39
Figura 19.Barras de la descripción de resultados Ítem16.....	40
Figura 20.Barras de la descripción de resultados Ítem 17.....	41

## RESUMEN

La investigación realizada tuvo como objetivo principal determinar cómo favorece la competitividad en las empresas importadoras de fibras sintéticas del Cercado de Lima a partir TLC Perú-China 2010-2018. Las teorías que se usó fue la de la competitividad y ventaja comparativa. El tipo de investigación aplicada, enfoque cuantitativo nivel descriptivo y diseño no experimental. La validez del instrumento se obtuvo mediante juicio de expertos. Nuestra población fue la de 15 empresas importadoras de fibras sintéticas del centro de Lima y nuestros encuestados fueron dueños, asistentes de importación y administrativos. La recolección de datos para esta investigación fue la técnica del censo y tuvo como instrumento el cuestionario, el cual estuvo conformado por 17 ítems con escala de 5 categorías. El análisis de los datos se hizo utilizando el programa estadístico SPSS. La conclusión a la que se llegó con la presente investigación fue la competitividad se encuentra en un nivel medio con un 72.50% de las empresas importadoras de fibras sintéticas del Cercado de Lima a partir TLC Perú-China 2010-2018.

**Palabras claves:** Competitividad, producción, ventas, tecnología e innovación

## **ABSTRACT**

The main objective of the research was to determine how to favor competitiveness in companies imported from synthetic fibers of the Cercado de Lima from TLC Peru-China 2010-2018. The theory used was competitiveness. The type of applied research, quantitative approach, descriptive level and non-experimental design. The validity of the instrument was obtained through expert judgment. Our population was 15 companies that imported synthetic fibers from the center of Lima and our respondents were owners, import assistants and administrative staff. The data collection for this research was the census technique and had the questionnaire as an instrument, which consisted of 17 items with a 5-category scales. Data analysis was performed using the statistical program SPSS version 22.0. The conclusion reached with this research was competitiveness is at an average level with 72.50% of the companies that import synthetic fibers from the Cercado de Lima from TLC Peru-China 2010-2018.

**Keywords:** Competitiveness, Production, Sales, Technology and Innovation.

## I. INTRODUCCIÓN

Una cooperación entre naciones, en principio se denotaba en función de compartir un territorio continental en común o un mismo bloque económico, como se dio en 1947 con la creación de la General Agreement on Tariffs and Trade, la cual integraba a 23 países y buscaba realizar transacciones solo para productos básicos y vitales dentro de su economía. Posterior a ello se crea la Organización mundial del comercio, con una finalidad más global, la cual fue la de fomentar que los gobiernos de diferentes territorios participen en acuerdos comerciales (OMC, 2012, p.10)

En Perú se empezó con una política con mayor cooperación y liberación económica en el año 1977. En cuanto al acercamiento de Perú – China, se dio el 18 de noviembre del 2006 en Hanoi-Vietnam, en el marco de la Semana de Líderes de APEC, durante una reunión los Ministros de Comercio Exterior, Mercedes Aráoz de Perú y Bo Xilai de China, concretaron una propuesta para realizar un acuerdo comercial. Posteriormente en febrero de 2007, acordaron la realización de un Estudio Conjunto de Factibilidad, como paso previo a la negociación de un Tratado de Libre Comercio (TLC) con China. En el estudio de factibilidad se encontró que el Tratado de Libre Comercio a corto plazo generaría dificultades en productos sensibles del sector textil y calzado, puesto que se verían afectados por el dumping, pero que a largo plazos se generarían beneficios parte de la integración económica. Es así como finalmente se firma el acuerdo el día 28 de abril del año 2009 y procede a entrar en vigencia el 01 de marzo del 2010.

Dentro del sector textil, los primeros años de este acuerdo comercial se observó que las de confecciones peruanas se habían reducido en 25%, en vista de que las materias primas de las confecciones como el algodón estaban optando por la producción de quinua, y el segundo insumo más utilizado, las fibras sintéticas, todavía no generaban una preferencia arancelaria representativa en el mercado. Después de 5 años del acuerdo comercial y con un mejor beneficio en fibras sintéticas, se descubrió que se podría generar competitividad en las empresas textiles que producían prendas, con la mezcla de algodón y fibras sintéticas, lo cual garantiza la calidad y longitud de fibra por parte del algodón, además de una gran demanda en el mercado estadounidense para este tipo de confecciones. Generando un mercado más competitivo en las empresas importadoras de este insumo. (Gamio, 2019, p.6).

Las diez principales empresas del Cercado de Lima que importan fibras sintéticas son Greds & S Peru S.A.C, Southern Textile Network S.A.C, Bilu Vey S.A.C., Vil Moda E.I.R.L, Delman Importadora Exportadora S.A.C, Hantof Tekpesa Group E.I.R.L, Textil Wyl's S.A.C, Corporación Textil Mazeco E.I.R.L, Highland Trading Company S.A.C y Cotton Mix S.A.C

Por lo que la presente investigación se enfocará en ¿cómo favorece la competitividad en las empresas importadoras de fibras sintéticas del Cercado de Lima a partir TLC Perú-China 2010-2018?

Para obtener un respaldo adecuado con respecto a investigaciones pasadas que se refieran al tema referido, se detallarán algunos estudios que se presentan a continuación:

Sullon (2017) en su tesis denominado “Competitividad y comercio internacional de los t-shirts de algodón peruano 2008-2016. Determinar cómo ha sido la competitividad y el comercio internacional de los t-shirts de algodón peruano en el periodo 2008 – 2016. La investigación es de tipo descriptiva, con diseño no experimental y no solicita de un instrumento de medición debido a que la información es de ex post facto. En la presente investigación se concluyó que Perú en el periodo 2008-2016 aun no pudo alcanzar un buen nivel de competitividad en la producción de t-shirt de algodón, puesto que nuestros presupuestos en costos de producción son 55% más altos. Una de las recomendaciones que se da, es la de formar un Cluster y así se pueda formar un sector textil más industrial.

Sandoval (2017), en su tesis titulada “Competitividad en las Mypes del sector textil de la galería Moda Center del distrito de la Victoria en la gestión logística– Lima, 2016”, cuyo objetivo principal es la identificación de la gestión logística y la competitividad en la Micro y pequeñas empresas. El trabajo de investigación es de manera descriptiva, su diseño es no experimental y el instrumento que utilizaron para la medición fue el cuestionario. En la presente investigación concluyó que el 44% de las Mypes del sector textil considera que la competitividad en la gestión logística es de manera baja, mientras que el 40% considera que el nivel de competitividad ha sido alto, debido a que cumplen con políticas de aprovisionamiento optimas proyectadas a su demanda.

Cabrera y Rodríguez (2016) en su tesis propuesta “Tratado de Libre Comercio entre Perú y China y su incidencia en la variación de las importaciones y exportaciones en el sector textil peruano: análisis antes y después de la firma del TLC, 2008-2014”, tuvo como objetivo general en determinar si el tratado de libre comercio entre Perú y China incide favorablemente o no, en la variación de las importaciones y exportaciones en el sector textil peruano desde su vigencia hasta el 2014. Su investigación es descriptiva, diseño no experimental de corte longitudinal y los instrumentos que utilizaron en la investigación son os datos estadísticos publicados por las instituciones públicos-privadas. Tuvo como conclusión que el TLC entre Perú y China presenta una incidencia favorable en el sector textil peruano, el cual las importaciones textiles

procedentes de China tuvieron una tasa de crecimiento de 164% desde el 2010 hasta el 2014.

Guerrero (2016) en su tesis titulado “Tratado de Libre Comercio Perú-Costa Rica y comercio internacional, 2008-2015”, obtuvo como objetivo general en la determinación de resultados de los TLC y el comercio exterior. La investigación es de carácter descriptiva, diseño no experimental y no recopila datos ya que, son ex post facto. Concluyó que a partir de la aparición de los tratados internacionales ha beneficiado en los sectores de bienes de capital, materiales y bienes de consumo.

Nájera (2014), es su artículo científico “Modelo de la competitividad para el sector textil en México basado en recursos y capacidades” tuvo el objetivo de determinar si los factores como la productividad, innovación y calidad inciden en la competitividad de la industria textil. El artículo es de tipo descriptivo, diseño no experimental y el instrumento fue un cuestionario estructurado. En conclusión, los resultados obtenidos, evidenciaron que existe una relación directa entre la productividad, calidad e innovación con la competitividad, reflejado en el mayor incremento de la rentabilidad de la empresa.

Meza (2015), en su tesis denominada “Factores que determinan la competitividad de las micro y pequeñas empresas textiles de la región Junín –periodo 2014” la cual tuvo el objetivo de determinar la influencia de los factores de la competitividad de las micro y pequeñas empresas textiles por medio del nivel instructivo, tecnológico e influencia de la inversión y calidad del producto. El instrumento que se utilizó fue un cuestionario realizado a micro y pequeñas empresas textiles de Junín. Se concluye que existe una influencia positiva de los factores nivel instructivo, tecnológico y calidad de producto en la cadena de valor de la competitividad, entre algunos de los resultados se observó que aquellos empresarios con nivel educativo secundario y nivel técnico incompleto no están aprovechando el factor humano al 100% de la industria, también se observó que las el 2.5% de las empresas no realizan ningún tipo de inversión ha reducido sus ventas en un 15%.

Ríos y Martínez (2016). En su artículo científico. “Retos y oportunidades competitivas para el sector textil-confección desde la perspectiva del tratado de libre comercio Colombia-Estados Unidos” se plasma la importancia que representa la firma del TLC EE. UU-Colombia y cuál es el impacto que tiene en los sectores productivos. Para ello se realizó un análisis de contenido, y se utilizó el método inductivo-deductivo.

En conclusión, se obtuvo que el aprovechamiento de este acuerdo parte en principio de los empresarios colombianos y todo dependerá de la transformación de ellos.

Las teorías en el trabajo de investigación son de suma importancia para la función de las variables en el plan de estudio, ya que en las teorías se puede encontrar aquellos conocimientos teóricos de autores principales. Entonces, se muestra las teorías principales que se eligieron para esta investigación.

Para Rojas y Sepúlveda (2009) la ventaja competitiva surge en el valor que la compañía logra crear para sus consumidores, el cual supera los costos de ello. El valor es lo que la demanda está dispuesta a pagar, y el valor superior se obtiene al ofrecer precios más bajos que la competencia por beneficios equivalentes o al brindar algo especial que compense con crecer un mayor precio generada a partir de la diferenciación de los productos y la reducción de costos; los principales factores especializados; son la tecnología, la capacidad de producción e innovación. (p.11)

Porter (1987) recalca que la ventaja competitiva es necesaria para diferenciarnos de los competidores y tener una oferta de valor única que nos haga preferidos por los clientes. Además, nos dice que para ser competitivos existen 5 fuerzas que lo acompañan, la primera es la amenaza de nuevos aspirantes, afectadas por economías a escala, y requisitos del capital, la segunda fuerza son los proveedores que pueden limitar la calidad y precios ofrecidos, la tercera fuerza es la influencia de compradores, que ejercen fuerza negociadora y pueden llegar a acaparar bajo con precios a la baja. La cuarta fuerza es los sustitutos, el poder prescindir de ellos hace que se reemplace la demanda. La quinta fuerza son los competidores, mientras más competidores halla la industria se incrementa, y tiende a afectar la rentabilidad si se ataca en dirección al precio pues quita el foco a las otras características del producto. (p. 3)

Quero (2008), explica que la competitividad es un proceso que se dirige al fortalecimiento y promoción de las capacidades de la organización y su productividad, el cual tiene la finalidad de enfrentar cambios en el entorno, como resultado de ello existe un cambio en las ventajas comparativas las cuales se reemplazan en competitivas, pero a largo plazo con el propósito de alcanzar niveles exitosos de desarrollo. (p.36)

Según David Ricardo (1910), Considera que los países deberían comercializar en lo que son más eficientes, es decir lo que genera que sus costos de producción sean

menores en comparación con los otros países, asegurando una comercialización colectiva a futuro. De esta forma podemos decir que ningún país es autosuficiente que pueda producir de todo y a la vez abastezca a su mercado local, por ello podemos ejemplificar el caso de algunos países asiáticos que se enfocan en la producción de bienes tecnológicos mientras la mayoría de productos de América se enfoca en la producción y comercialización de materia primas, permitiendo que cada economía se especialice en sus productos. (p.65)

Entonces, para ambos autores la competitividad permite crear valor a la empresa para así diferenciarlas de las demás entidades empresariales en su rubro, ofreciendo un mejor precio, calidad, capacidad de producción y tecnología a sus consumidores finales.

Rojas y Sepúlveda (2009) definen que la competitividad es la capacidad de las compañías de una nación para diseñar, desarrollar, producir y vender sus bienes en competencia con las empresas de su rubro, para el esto se debió a las condiciones presentes dentro de un mercado global, las hacen que las compañías generen estrategias integrales dentro su ámbito para que así puedan mantener un posicionamiento constante (p.16)

Suñol (2006) precisa que la competitividad en el ámbito local se dirige hacia la idea de lograr alcanzar una inversión y apertura comercial, debido a ello las compañías buscan establecer vínculos tanto estratégicos y operativos tanto en la organización, clientes y proveedores, además la competitividad se da tanto a nivel individual, sector o incluso entre países (p. 180)

Para Gordon (2014) la competitividad corporativa es fundamentada como la capacidad que tiene una entidad económica para desarrollar y conservar unas ventajas que le permitan mantener un enfoque definido en el mercado, que a largo plazo representara una alternativa de diferenciación y desarrollo en el entorno, encaminado hacia competir en mercados globales (p.9)

Los autores mencionados anteriormente concuerdan con la variable competitividad se crea en base a herramientas entre ellas están la producción, ventas y tecnología

Según Elwood (1983) señala que la producción es un proceso mediante el cual ocurre una transformación, en la cual interviene la tecnología, infraestructura y materia prima, y tiene como resultado la creación de bienes y servicio. Dentro de la producción

se necesitan insumos los cuales pueden ser fijos y variables, los fijos son aquellos que no tienen ninguna modificación a corto plazo, y los variables son dependientes del monto a producir (p. 35)

Rosales (2000) define que la producción está en función a elementos tangibles u objetos, sin embargo, en economía este concepto se relaciona más al proceso o la transformación de determinados factores o bienes, también señala que existen tres etapas productivas para alcanzar la mejor opción de producción (p. 6)

Drucker (2010) señala que la producción es el desarrollo que se da al elaborar productos o generar un servicio, una buena producción es aquella que se lleve a cabo sin ningún tipo de problemas obteniendo con ello una satisfacción completa a los usuarios del bien o servicio proporcionado, además su importancia es obtener una mayor estimación del conjunto de componentes participe de la producción que de los elementos que lo componen individualmente. (p.59)

De la Parra y Madero (2005) señalan que las ventas son el cambio entre los bienes o servicios mediante una cantidad monetaria, con la finalidad de satisfacer las necesidades de ambas partes. (p.33)

Para Mateo (2015) define una venta en el intercambio que hace un propietario de una mercancía el cual, realiza una contraprestación monetaria. (p.7)

Mejía (2014) señala que la tecnología consiste en el conjunto de operaciones que se aplica a un proceso determinado, el cual aprovechan con eficiencia los recursos proporcionando beneficios demandados por la sociedad. (p.12)

Ferraro y Lerch (2015) se refiere a la tecnología en el conjunto de conocimientos utilizados en la producción, distribución y uso de bienes o servicios; adaptándose mejor a las necesidades. (p.13)

Problema general

¿Cómo favorece la competitividad en las empresas importadoras de fibras sintéticas del Cercado de Lima a partir TLC Perú-China 2010-2018?

## Problemas específicos

- I. ¿Cómo favorece la producción en las empresas importadoras de fibras sintéticas del Cercado de Lima a partir TLC Perú-China 2010-2018?
- II. ¿Cómo favorecen las ventas en las empresas importadoras de fibras sintéticas del Cercado de Lima a partir TLC Perú-China 2010-2018?
- III. ¿Cómo favorece la tecnología en las empresas importadoras de fibras sintéticas del Cercado de Lima a partir TLC Perú-China 2010-2018?

## Justificación del estudio

La investigación se justifica ya los resultados obtenidos permitirán plantear posibles soluciones a los problemas planteados, en este sentido, a continuación, se detalla la justificación práctica referente a la situación específica tratada. La justificación práctica del proyecto de investigación se realiza para saber cómo favorece la competitividad las empresas importadoras de fibras sintéticas del Cercado de Lima en el periodo 2010-2018, debido a la utilización de beneficios arancelarios de acuerdo a la vigencia del TLC Perú-China. Es por ello, que los resultados ayudarán a identificar si se han podido desarrollar la producción, ventas, costos y tecnología de las compañías involucradas en el sector textil. La justificación teórica, los resultados del trabajo de investigación, como las teorías y los conceptos de la variable competitividad, se tomarán como referencia para la solución de problemas similares que sean descubiertas en otros sectores comerciales. La justificación práctica es que esta investigación dará a conocer cómo favorece la competitividad de las empresas importadoras de fibras sintéticas del periodo 2010-2018, indicando para que las compañías textiles puedan aprovechar el Tratado de Libre Comercio y ser más eficientes en el sector.

Asimismo, la investigación es factible ya que cuenta con los recursos humanos, tecnológicos y económicos que permite la utilización de libros virtuales, bibliotecas, repositorios y programas estadísticos.

## Hipótesis principal

La competitividad favorece a las empresas importadoras de fibras sintéticas del Cercado de Lima a partir TLC Perú-China 2010-2018 de manera alta

### Hipótesis específicos

- I. La producción favorece en las empresas importadoras de fibras sintéticas del Cercado de Lima a partir TLC Perú-China 2010-2018 de manera media
- II. Las ventas favorecen en las empresas importadoras de fibras sintéticas del Cercado de Lima a partir TLC Perú-China 2010-2018 de manera alta
- III. La tecnología favorece en las empresas importadoras de fibras sintéticas del Cercado de Lima a partir TLC Perú-China 2010-2018 de manera media

### Objetivo general

Determinar cómo favorece la competitividad en las empresas importadoras de fibras sintéticas del Cercado de Lima a partir TLC Perú-China 2010-2018

### Objetivos específicos

- I. Determinar cómo favorece la producción en las empresas importadoras de fibras sintéticas del Cercado de Lima a partir TLC Perú –China 2010-2018
- II. Determinar cómo favorecen las ventas en las empresas importadoras de fibras sintéticas del Cercado de Lima a partir TLC Perú-China 2010-2018
- III. Determinar cómo favorece la tecnología en las empresas importadoras de fibras sintéticas del Cercado de Lima a partir TLC Perú-China 2010-2018

## **II. MÉTODO**

## 2.1 Tipo de investigación

Vizquerra (2009) la investigación aplicada emplea conocimientos teóricos y los convierte en conocimientos prácticos para resolver problemas y mejorar condiciones sociales, su fase está en función a la planeación, ejecución y finalmente se dan a conocer los resultados. (p.34)

Según Ruiz (1992) define el enfoque cuantitativo:

Es aquel que se analiza de manera objetiva, y presenta distintas opciones metodológicas, estas se expresan a través de variables; los datos son analizados de manera estadísticas, con cálculos numéricos, además los resultados se deben representar mediante gráficos o cuadros (p.12)

Entonces, para el trabajo de investigación es de enfoque cuantitativo ya que, se medirá estadísticamente las respuestas que están en el cuestionario, para finalmente compararlas con la hipótesis.

## 2.2 Nivel de investigación

Según Namakforoos (2005) La investigación descriptiva es la forma de estudiar las características del tema que se está estudiando para saber el porqué, dónde, cuándo y cómo. Y cuyo objetivo de este diseño es: calcular la proporción de personas de una población específica, describir las características de los grupos y pronosticar. (p. 91)

## 2.3 Diseño de investigación

El diseño de la investigación es no experimental. Toro y Parra (2006) sostienen que: La investigación no experimental es aquella investigación empírica y sistemática en la cual las variables se observan, en su contexto natural, para que luego estas sean analizadas (p.158)

Hernández (2010) define la investigación transversal como las características variables en un momento dado, aun grupo demográfico en particular” (p.78). Entonces, el trabajo de investigación es de alcance temporal transversal porque puede estudiar varias variables y son analizadas la información de las variables en un periodo dado sobre una población a estudiar

## 2.4. Variable operacionalización

Tabla 1  
Variables, Operacionalización

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala de medición	Instrumento de medición	Ítems
Competitividad	Para Rojas y Sepúlveda (2009, p.11) la ventaja competitiva “es generada a partir de la diferenciación de los productos y de la reducción de costos; los principales factores especializados; son la tecnología, la capacidad de producción e innovación”.	Se obtendrá datos mediante el instrumento a utilizar, que es la encuesta y se determinará como ha sido competitividad de producción, ventas y tecnología de las empresas textiles del Cercado de Lima tras las importaciones de fibras sintéticas a partir del TLC Perú-China 2010-2018.	Producción	Producción programada	Las fibras sintéticas chinas siempre llegan a tiempo al proceso de producción programado.	Escala de Liker	Cuestionario	1-6
				Costos de producción	Usted puede renegociar los costos con sus proveedores cuando no está satisfecho con el precio.			
				Calidad y capacidad de producción	Sus proveedores internacionales están calificados para proporcionar materiales de calidad en su producción.			
					La producción se relaciona con las notas de los pedidos.			
			Proceso productivo	Se siente satisfecho con los insumos utilizados para la elaboración de prendas.				
				Antes de realizar su orden de compra se comunica con los proveedores chinos.				
			Ventas	Rentabilidad del canal de ventas	Ha aumentado el margen de rentabilidad en sus ventas tras la firma del Tratado de Libre Comercio Perú-China			
					Su precio es competitivo frente a las tarifas del mercado.			
					Proporciona descuentos o financiamientos a sus clientes.			
			Eficiencia y calidad	La empresa analiza la utilización de TPI para la reducción de las tarifas de importación.	El incremento de ventas está en base a la calidad de ventas.			
					Aplica técnicas especiales para reducir plazos de entrega.			
					Usted considera que su maquinaria es mejor que su competencia.			
			Tecnología	Innovación	Utilizan herramientas de inteligencia comercial para evaluar a su proveedor.			
Inversión	Usted considera que sus maquinarias industriales aumentaron en el periodo 2010-2018.							
	La inversión tecnológica ha aumentado en la empresa a partir del año 2010-2018.							
	Utiliza equipos especializados para el movimiento de materiales.							
							7-12	
								13-17

Tabla 2 Operacionalización de variables y rangos

VARIABLE	DIMENSIÓN	INDICADORES	ÍTEMS	ESCALA Y VALORES	NIVELES Y RANGOS	
COMPETITIVIDAD	Producción				Bajo [ $\leq 19$ ]	
		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Producción programada</li> <li>• Costos de producción</li> <li>• Calidad y capacidad de producción</li> <li>• Proceso productivo</li> </ul>	6	(5) siempre	Medio [20-23]	
				(4) casi siempre	Alto [24-30]	
	Ventas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rentabilidad del canal de ventas</li> <li>• Eficiencia y calidad</li> </ul>	6	(3) a veces	Bajo [ $\leq 17$ ]	Bajo [ $\leq 53$ ]
				(2) casi nunca	Medio[18-23]	Medio [54-66]
				(1) nunca	Alto[24-30]	Alto [67-85]
	Tecnología e innovación	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Innovación</li> <li>• Inversión</li> </ul>	5		Bajo [ $\leq 15$ ]	
					Medio[16-20]	
					Alto[21-25]	

Fuente: Elaboración propia

## 2.5 Población y muestra

### Población

Para la realización de esta investigación se tomará a concepto de población a las importadoras de fibras sintéticas cuya partida arancelaria es 6302930000, ubicadas en el Cercado de Lima. Asimismo, en data Adex muestra un total de 17 empresas textiles que importan la partida mencionada.

Tabla 3

*Número de empresas importadoras de fibras sintéticas de Cercado de Lima.*

RUC	Razón Social
1 20565878370	GREDS & S PERU S.A.C.
2 20376729126	SOUTHERN TEXTILE NETWORK S.A.C
3 20602072224	BILU VEY S.A.C.
4 20602965687	VIL MODA E.I.R.L
5 20603091788	DELMAN IMPORTADORA EXPORTADORA S.A.C
6 20535881741	HANTOF TEKPESA GROUP E.I.R.L
7 20451742559	TEXTIL WYL'S S.A.C
8 20562845675	CORPORACIÓN TEXTIL MAZECO E.I.R.L
9 20512118128	HIGHLAND TRADING COMPANY S.A.C
10 20522578674	F & C IMPORT E.I.R.L.
11 20471861619	IMPORTACIONES VIALEX S.A.C.
12 20538224872	IMPORTACIONES HAN E.I.R.L.
13 20492072045	IMPORTACIONES KONISH E.I.R.L
14 20451561091	INVERSIONES BELIK E.I.R.L.
15 20602951511	INVERSIONES KING MAX E.I.R.L.
16 20562894231	COTTON MIX S.A.C
17 20549714863	KAI DI S.A.C.

Fuente: ADEX

### Muestra

Días (1981) “Es un conjunto de individuos finito, en función de la población seleccionada”. (p.13). Entonces, la muestra se calcula cuando la cantidad de población es grande.

Por lo tanto, el tamaño de muestra es el total de 17 empresas importadoras de fibras sintéticas del Cercado de Lima ya que, nuestra población a encuestar no es amplio.

## 2.6 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad

En cuanto a las características del trabajo de investigación, es de método cuantitativo. Cuya técnica se basa a las encuestas, las cuales se recolecta información sobre la variable de la competitividad.

Ya que, Estrella, Iniesta y Jiménez (2019) señalan que la encuesta es una técnica cuantitativa empleada para la obtención primaria, generalmente en investigaciones descriptivas. (p.22)

Entonces, los procesos que se utilizaron en el estudio es la encuesta.

Para Zapata (2005) recalca que las técnicas más comunes de recolección de datos cuantitativos son: el experimento, la encuesta y el análisis del contenido. (p. 187)

Entonces, el instrumento que se utilizará en la investigación será el cuestionario el cual, comprende por preguntas que está dividida por dos variables. Dirigiendo 17 preguntas para la variable competitividad.

Para Hernández et al (2010) sostiene que la evidencia de la validez se debe obtener por medio de las opiniones de expertos, este criterio surge mediante la correlación de puntuación de los participantes obtenidos a través del instrumento con sus respectivos valores por criterio. (p. 304)

Para Martínez (2001) señala que el juicio de expertos se basa en opiniones de un conjunto de expertos en un tema determinado. Asimismo, los seleccionados expertos asignan una puntuación de cada afirmación, el cual son recopilados las puntuaciones a cada experto con el fin de comprobar si es necesario modificarla. (p.15)

Tabla 4

### *Validez de contenido del instrumento*

Grado académico	Nombre y Apellidos	Dictamen
Dra.	Michca Maguiña Mary Hellen Mariela	Aplicable
Mg.	Maldonado Cueva Percy	Aplicable
Mg.	Michelena Rios, Enrique Omar	Aplicable

Fuente: Elaboración propia

Para Hernández et al (2010) señala que “La confiabilidad es el grado en que el instrumento promueve resultados firmes y coherentes” (p. 204)

Ruiz (1992) señala lo que se domina la confiabilidad de la medida es “el aspecto de la precisión con que un instrumento mide lo que se intenta medir [...] el término de confiabilidad es semejante a los de estabilidad y predictibilidad” (p.50)

## 2.7 Métodos de análisis de datos

La investigación se enfocará en analizar una parte de los datos que fue el resultado del instrumento, asimismo se trabajará con el programa SPSS, para la obtención de resultados a través del instrumento aplicado. Según Hernández et al (2010) señala que “Consiste en un compuesto de preguntas proporcionado de una o más variables a evaluar. Debe ser proporcionado con el diseño del problema e hipótesis basada a la investigación [...] el análisis de los datos se efectúa sobre la matriz de datos utilizando un programa computacional”. (p. 278)

## 2.8 Aspectos éticos

En el presente trabajo de investigación está sustentada en base a los principios éticos el cuál, se utilizó las normas de investigación APA, debido que el proceso de recopilación de datos se respetó la propiedad intelectual de los autores señalados.

### **III. RESULTADOS**

### 3.1 DESCRIPCIÓN DE LOS RESULTADOS

#### 3.1.1 Descripción de los resultados variable: Competitividad

Tabla 5

*Resultados de la competitividad de las empresas importadoras de fibras sintéticas del Centro de Lima*

	Frecuencia	Porcentaje			
		Porcentaje	válido	Porcentaje acumulado	
Válido	<= 53	3	7,5	7,5	
	54 – 66	29	72,5	80,0	
	67+	8	20,0	100,0	
Total	40	100,0	100,0		

Fuente: Reporte del SPSS

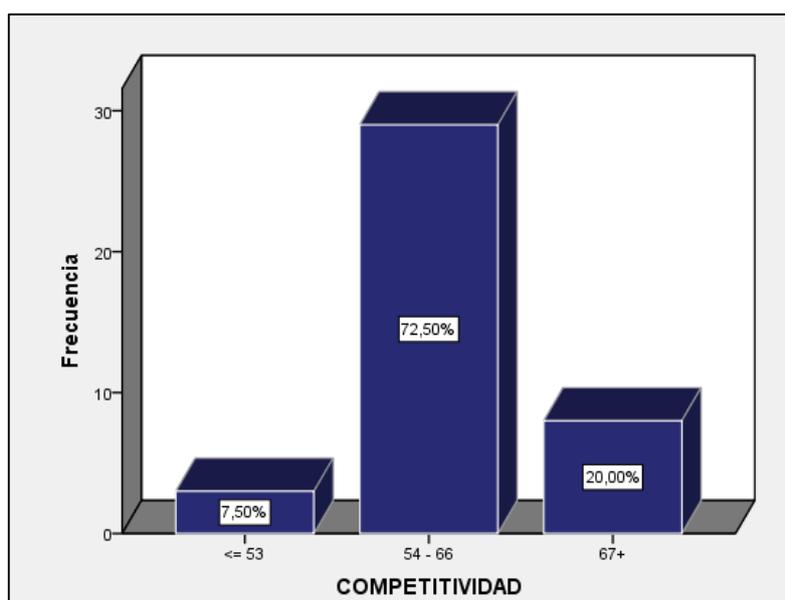


Figura 01. Barras de los resultados de la variable competitividad

Fuente: Reporte del SPSS

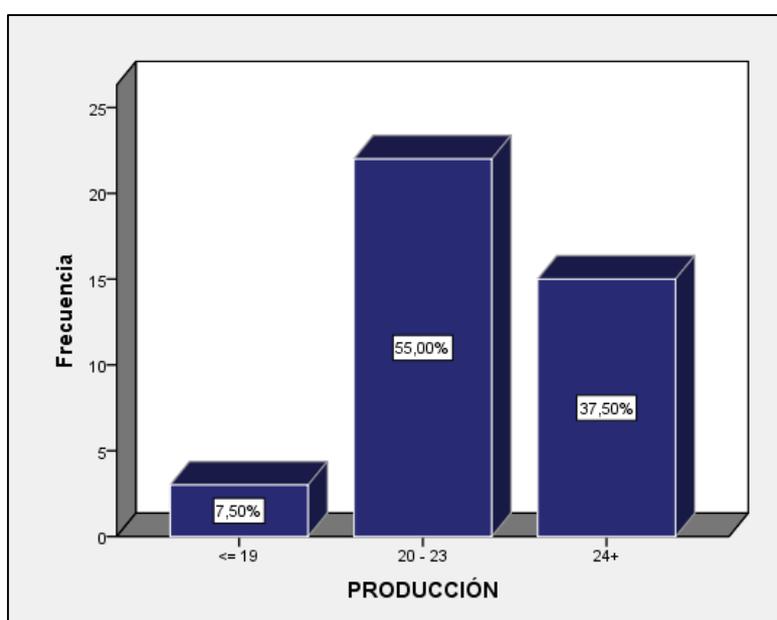
En la tabla 5 y figura 1 se identifica que la competitividad favorece en un nivel medio a las empresas importadoras de fibras sintéticas del Cercado de Lima a partir TLC Perú-China 2010-2018 lo cual hace que nuestra hipótesis general sea nula.

### 3.1.2 Descripción de los resultados dimensión: Producción

*Tabla 6*  
*Resultados de la dimensión producción*

Válido	Frecuencia	Porcentaje		
		Porcentaje	válido	Porcentaje acumulado
<= 19	3	7,5	7,5	7,5
20 - 23	22	55,0	55,0	62,5
24+	15	37,5	37,5	100,0
Total	40	100,0	100,0	

Fuente: Reporte del SPSS



*Figura 02. Barras de los resultados de la dimensión producción*

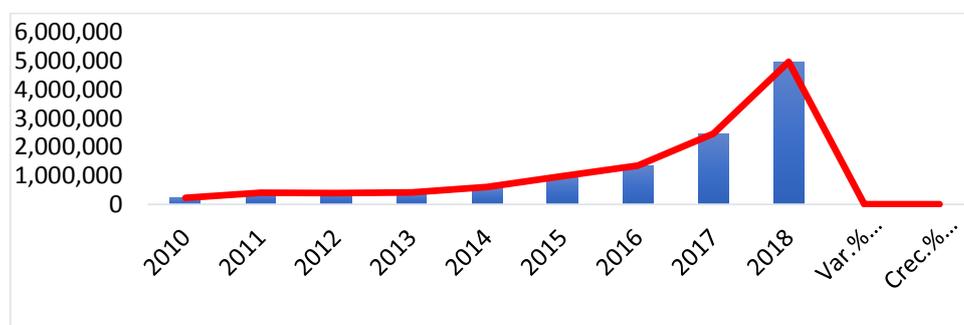
Fuente: Reporte del SPSS

Según la respuesta por parte de los empresarios se observa en la tabla 6 y figura 2 de dichos encuestados que la producción favorece de manera media a la competitividad en las empresas importadoras de fibras sintéticas del Cercado de Lima, lo cual hace que nuestra hipótesis específica 01 sea válida. En el cuestionario realizado las respuestas con más tendencia para el ítem 1 fue que el 45% considera que las fibras sintéticas casi siempre llegan a tiempo al proceso de producción programado. El no cumplimiento ocurre por las festividades. Al respecto Bai Ming, subdirector del Instituto de Investigación de Mercados Internacionales del Ministerio de Comercio de China (2019), durante el festival de primavera la logística se ve afectada, puesto que se registran caídas en producción, en el presente año esta cayó 0.5 %, originada por cierres temporales de la empresas, lo que

origina que la fabricación de un pedido pase de 30 o 35 días a 75 a 90 días, debido a la saturación por estas fechas la demanda de buques y contenedores incrementa originando un Peak Season, que eleva los costes del transporte. (p.6)

Para el ítem 2 el 52.5 % identifico que a veces puede renegociar costos con sus proveedores, en el ítem 3 el 32.5% considera que a veces sus proveedores internaciones están calificados en la calidad de materiales, en el ítem 4 el 40% reitera que la producción a veces se relaciona con las nota de pedidos, en el ítem 5 el 45% a veces se siente satisfecho con los insumos utilizados en la elaboración de sus prendas y en el ítem 6, el 40% siempre se comunica con sus proveedores para realizar la compra.

Con respecto a la producción, el presidente del comité de confecciones de Adex Pedro Gamio (2019) el sector textil no está en el radar del ministerio de economía y finanzas debido a ello está perdiendo levemente la competitividad frente a regiones como Colombia, y se le debería dar más importancia porque actualmente esta industria genera 400 mil empleos directos nacionalmente. Una de las opciones para impulsar el sector, es generar ventajas para la industria petroquímica para producir más fibras e hilos sintéticos, debido a que las prendas que se confeccionan con este material tienen una gran demanda en el mercado de EE. UU, puesto que este país compra el 60% de confecciones del Perú. (p.12)



*Figura 01. Importaciones de fibras sintéticas desde China USD (2010-2018)*  
Fuente: ADEX DATA TRADE

Durante el periodo 2010-2018 las importaciones de fibras sintéticas, obtuvieron un crecimiento porcentual del 47.27% al incrementar el valor importación de 224 millones de dólares en el 2010 a 4,972 millones de dólares en el 2018.

Por otro lado, en los años 2010-2014 se observó un crecimiento en las importaciones de 376 millones de dólares. A pesar de ello en el año 2012 este se contrajo en 13 millones de dólares al anterior. Según el Ministerio de Producción (2015), recalca

que en el año 2014- 2015 las importaciones de fibras sintéticas disminuyeron debido a que las producciones de fibras manufacturadas a base de este insumo cayeron en 8.3% explicado por un entorno externo e interno desfavorable para la economía peruana. (p.21)

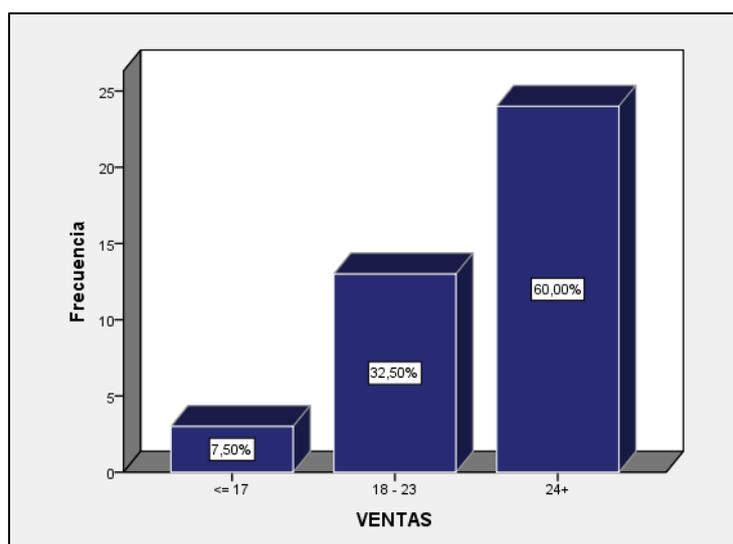
Asimismo, en los últimos 8 años las importaciones obtuvieron una variación positiva del 102.02% del valor total CIF, siendo el año 2018 el que marco las mayores importaciones. Según la Cámara de Comercio de Lima esto se dio debido a que la importación de fibras sintéticas experimentó una coyuntura social como el mundial, lo cual hizo que la demanda en la producción de prendas hechas a base de este insumo (camisetas) se incremente. Reportando a nivel general aumento de importaciones de fibras sintéticas mundial del 16.1%. (p.8)

### 3.1.3 Descripción de los resultados dimensión: Ventas

*Tabla 7*  
*Resultados de la dimensión ventas*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	<= 17	3	7,5	7,5	7,5
	18 - 23	13	32,5	32,5	40,0
	24+	24	60,0	60,0	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

Fuente: Reporte del SPSS



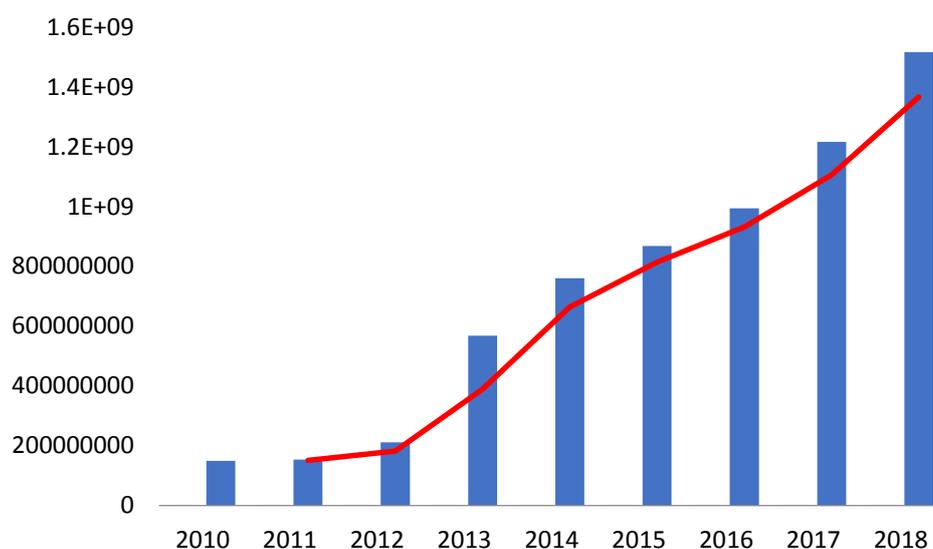
*Figura 04. Barras de los resultados de la dimensión ventas*  
Fuente: Reporte del SPSS

Según la respuesta por parte de los encuestados se observa en la tabla 7 y figura 4, las ventas favorecen de manera alta a la competitividad en las empresas importadoras de fibras sintéticas del Cercado de Lima a partir TLC Perú-China 2010-2018, lo cual hace que nuestra hipótesis específica 02 sea válida. En el cuestionario realizado las respuestas con más tendencia para el ítem 7 fue que el 42.5% ha aumentado el margen de rentabilidad en sus ventas tras la firma del Tratado de Libre Comercio Perú-China, en el ítem 8 el 47.5% considera que su precio de ventas siempre es competitivo frente a las tarifas del mercado, el ítem 9 el 40% siempre utiliza el TPI para la reducción de tarifas de importación.

*Tabla 8*  
*Régimen aduanero de importación para el consumo acogidas a tratos preferenciales internacionales Valor FOB en miles de USD\$ 2010-2018*

2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
149,715.5	153,161.5	211,269.8	567,437.0	760,198.6	867,986.2	994,121.0	1,216,043.1	1,516,043.1

Fuente: SUNAT



*Figura 02. Importaciones para el consumo, acogidas a tratos preferenciales internacionales TLC Perú-China 2010-2018 (valor FOB en miles de USD)*

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 8 y figura 5 se observa la evolución en la utilización de TPI durante el periodo 2010-2018, en el año 2010 149 millones, en el 2011 153 millones, en el 2013 211 millones, en el 2014 760 millones, en el 2015 867 millones, en el 2016 994 millones, en el 2017 994 millones y en el 2018 994 millones de importaciones de china fueron acogidas a beneficios arancelarios con el certificado de origen.

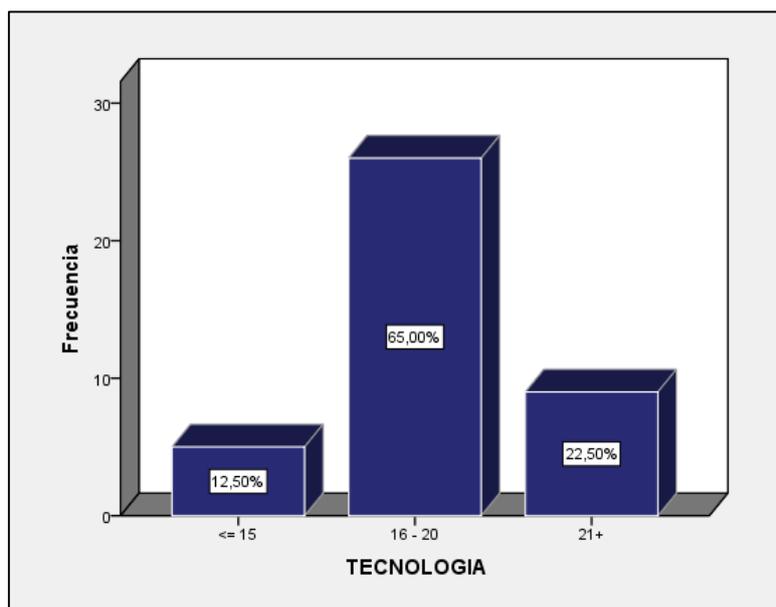
En el ítem 10 el 42.5% considera que a veces el incremento de ventas está en base a su calidad, en el ítem 11 el 50% a veces aplica técnicas para reducir plazos de entrega de sus ventas y en el ítem 12 el 45% casi siempre proporciona descuentos o financiamientos a sus clientes en las ventas.

### 3.1.4 Descripción de los resultados dimensión: Tecnología e innovación

*Tabla 9*  
*Resultados de la dimensión tecnología*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	<= 15	5	12,5	12,5	12,5
	16 - 20	26	65,0	65,0	77,5
	21+	9	22,5	22,5	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

Fuente: Reporte del SPSS



*Figura 03. Barras de los resultados de la dimensión tecnología*  
Fuente: Reporte del SPSS

Según la respuesta por parte de los empresarios del sector textil se observa en la tabla 9 y figura 6 que dichos encuestados, la tecnología favorece de manera media a la competitividad en las empresas importadoras de fibras sintéticas del Cercado de Lima., lo cual hace que nuestra hipótesis específica 03 se valida En el cuestionario realizado las respuestas con más tendencia para el ítem 13 fue que el 32.5% considera que su maquinaria siempre es mejor que su competencia, en el ítem 14 el 40% casi siempre

utiliza herramientas de inteligencia comercial para evaluar a su proveedores, el ítem 15 el 40% considera que si han aumentado sus maquinarias industriales en el periodo 2010-2018, en el ítem 16 el 42.5% considera que la inversión tecnológica si ha aumentado y en el ítem 17 el 27.5% considera que a veces se utiliza equipos especializados para el movimiento de materiales

Al respecto Court (2010) señala que las últimas generaciones de las empresas importadoras deben invertir más en el sector de maquinarias para la producción de hilos y fibras. Porque esto genera el incremento de niveles de producción para el abastecimiento de la demanda local e internacional. (p.7)

Además, las empresas importadoras del sector textil para obtener mayor información utilizan herramientas especiales denominado inteligencia comercial ya que Kahn (2001) señala que esta estrategia de las empresas es utilizada para el procesamiento de datos y contar con información exacta de lo que se quiere buscar ya sea del mercado o producto. Por lo tanto, crecen potencialmente los negocios en una economía global (p.16)

### 3.1.5 Análisis de preguntas.

#### Dimensión: PRODUCCIÓN ÍTEM 1

Encuestados de las empresas importadoras de fibras sintéticas del Cercado de Lima a partir del TLC Perú-China 2010-2018.

*Tabla 10*  
*Descripción de resultados Ítem 1*

#### **Las fibras sintéticas chinas siempre llegan a tiempo al proceso de producción programado**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
<b>Válido</b>	NUNCA	6	15,0	15,0	15,0
	A VECES	10	25,0	25,0	40,0
	CASI SIEMPRE	18	45,0	45,0	85,0
	SIEMPRE	6	15,0	15,0	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

Fuente: Reporte del SPSS

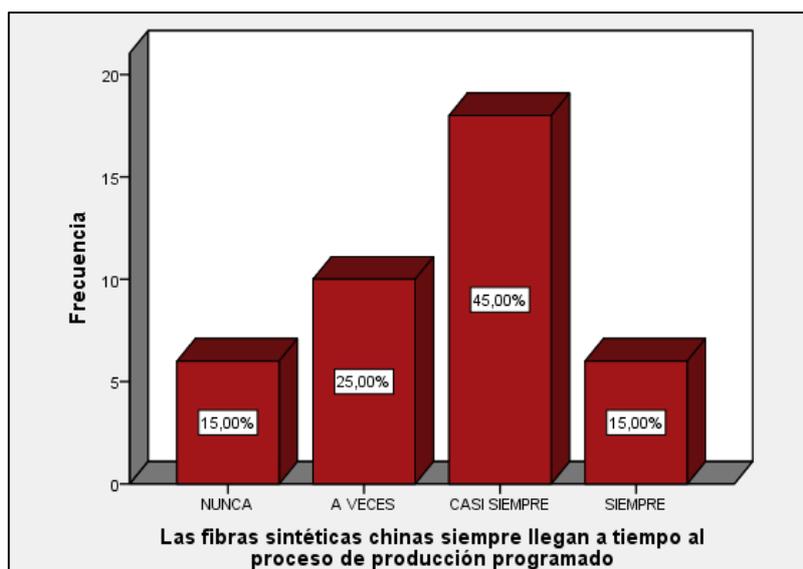


Figura 04. Barras de la descripción de resultados Ítem 1  
Fuente: Reporte del SPSS

Como se puede apreciar en la tabla 10 y figura 7, de las 40 personas encuestadas que forman parte de las empresas importadoras de fibras sintéticas, el 15% considera que las fibras sintéticas nunca llegan a tiempo para su proceso de producción. El 25% que a veces los insumos llegan a tiempo. Por otro lado, el 45% considera que las fibras sintéticas casi siempre llegan a tiempo para su proceso de producción. Teniendo una variación del 30% entre los que consideran que nunca llegan a tiempo y casi siempre el insumo sintético llega a su proceso de producción.

#### Dimensión: PRODUCCIÓN ÍTEM 2

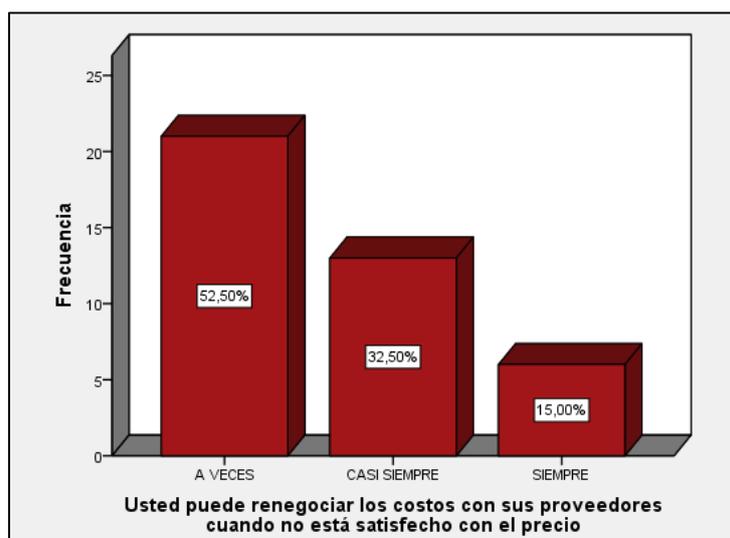
Encuestados de las empresas importadoras de fibras sintéticas del Cercado de Lima a partir del TLC Perú-China 2010-2018.

Tabla 11  
Descripción de resultados Ítem 2

**Usted puede renegociar los costos con sus proveedores cuando no está satisfecho con el precio**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A VECES	21	52,5	52,5	52,5
	CASI SIEMPRE	13	32,5	32,5	85,0
	SIEMPRE	6	15,0	15,0	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

Fuente: Reporte del SPSS



*Figura 05. Barras de la descripción de resultados Ítem 2*  
Fuente: Reporte del SPSS

Como se puede apreciar en la tabla 11 y figura 8, de las 40 personas encuestadas que forman parte de las empresas importadoras de fibras sintéticas, el 52.5% considera que puede renegociar los costos con sus proveedores cuando no están satisfecho con el precio, el 32.5% considera que casi siempre puede renegociar costos de importación y el 15% considera que siempre puede renegociar los costos de los insumos con sus proveedores cuando no se siente satisfecho con el precio.

### Dimensión: PRODUCCIÓN ÍTEM 3

Encuestados de las empresas importadoras de fibras sintéticas del Cercado de Lima a partir del TLC Perú-China 2010-2018.

*Tabla 12*  
*Descripción de resultados Ítem 3*

<b>Sus proveedores internacionales están calificados para proporcionar materiales de calidad en su producción</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	CASI NUNCA	5	12,5	12,5	12,5
	A VECES	13	32,5	32,5	45,0
	CASI SIEMPRE	10	25,0	25,0	70,0
	SIEMPRE	12	30,0	30,0	100,0
Total		40	100,0	100,0	

Fuente: Reporte del SPSS

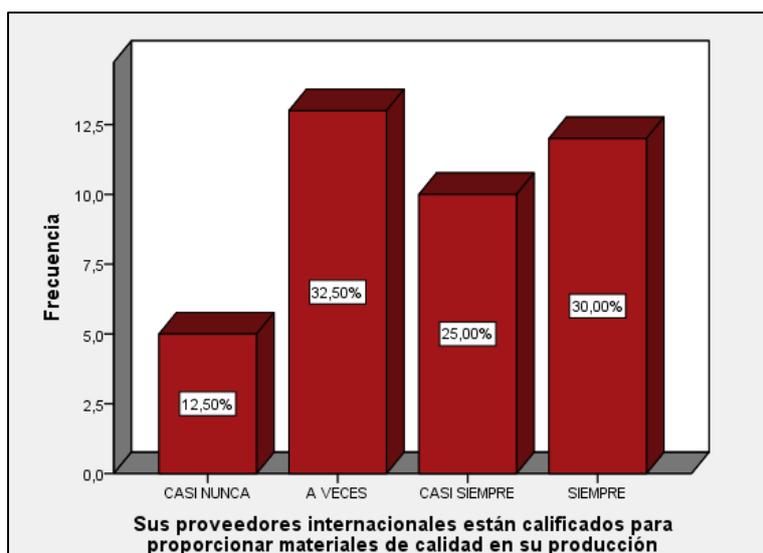


Figura 06. Barras de la descripción de resultados Ítem 3

Fuente: Reporte del SPSS

Como se puede apreciar en la tabla 12 y figura 9 de las 40 personas encuestadas que forman parte de las empresas importadoras de fibras sintéticas, el 12.5% considera que sus proveedores internacionales casi nunca están calificados para proporcionar materiales de calidad, el 32.5% considera que sus proveedores internacionales a veces están calificados para proporcionar materiales de calidad, en su mayoría, el 25% respondió que casi siempre sus proveedores chinos están calificados para proporcionar insumos de calidad, y el 30% considera que sus proveedores internacionales siempre están calificados para proporcionar insumo de calidad.

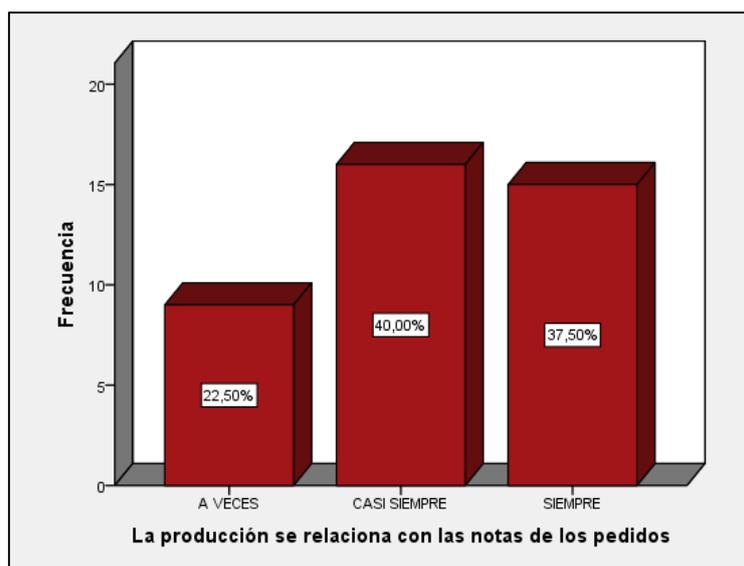
Dimensión: PRODUCCIÓN ÍTEM 4

Encuestados de las empresas importadoras de fibras sintéticas del Cercado de Lima a partir del TLC Perú-China 2010-2018.

Tabla 13  
Descripción de resultados Ítem 4

La producción se relaciona con las notas de los pedidos					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A VECES	9	22,5	22,5	22,5
	CASI SIEMPRE	16	40,0	40,0	62,5
	SIEMPRE	15	37,5	37,5	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

Fuente: Reporte del SPSS



*Figura 7. Barras de la descripción de resultados Ítem 4*  
Fuente: Reporte del SPSS

Como se puede apreciar en la tabla 13 y figura 10, de las 40 personas encuestadas que forman parte de las empresas importadoras de fibras sintéticas, ninguno respondió que la producción nunca se relaciona con sus notas de pedidos, el 22.5% considera que a veces la producción se relaciona con las notas de los pedidos, el 37.5% opina que la producción siempre se relaciona con las notas de los pedidos.

#### Dimensión: PRODUCCIÓN ÍTEM 5

Encuestados de las empresas importadoras de fibras sintéticas del Cercado de Lima a partir del TLC Perú-China 2010-2018.

*Tabla 14*  
*Descripción de resultados Ítem 5*

<b>Se siente satisfecho con los insumos utilizados para la elaboración de prendas</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A VECES	18	45,0	45,0	45,0
	CASI SIEMPRE	16	40,0	40,0	85,0
	SIEMPRE	6	15,0	15,0	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

Fuente: Reporte del SPSS

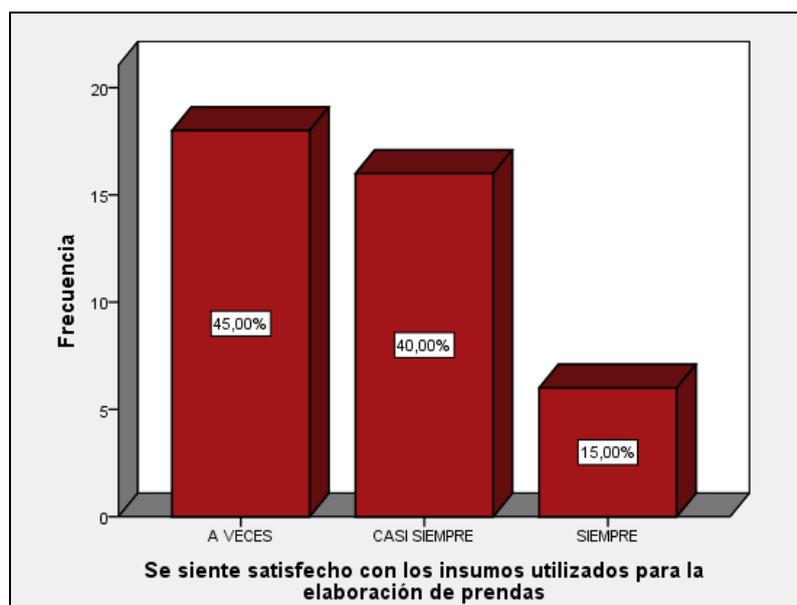


Figura 8. Barras de la descripción de resultados Ítem 5  
Fuente: Reporte del SPSS

Como se puede apreciar en la tabla 14 y figura 11, de las 40 personas encuestadas que forman parte de las empresas importadoras de fibras sintéticas, el 45% considera que a veces se siente satisfecho con los insumos utilizados para la elaboración de prendas, el 40% respondió que casi siempre se siente satisfecho con los insumos utilizados para la elaboración de prendas, y el 15% considera que siempre se siente satisfecho con los insumos utilizados en las prendas.

#### Dimensión: PRODUCCIÓN ÍTEM 6

Encuestados de las empresas importadoras de fibras sintéticas del Cercado de Lima a partir del TLC Perú-China 2010-2018.

Tabla 15  
Descripción de resultados Ítem 6

Antes de realizar su orden de compra se comunica con los proveedores chinos					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A VECES	9	22,5	22,5	22,5
	CASI SIEMPRE	15	37,5	37,5	60,0
	SIEMPRE	16	40,0	40,0	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

Fuente: Reporte del SPSS

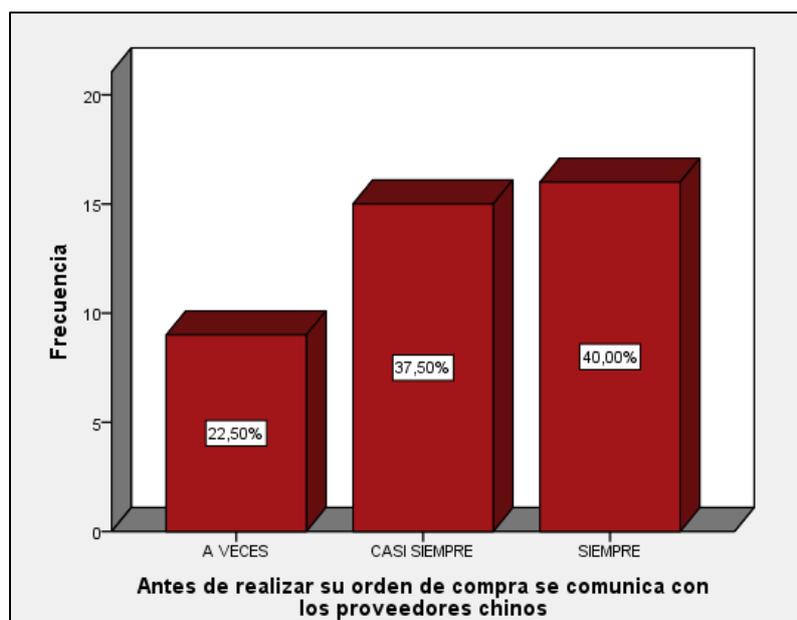


Figura 9. Barras de la descripción de resultados Ítem 6

Fuente: Reporte del SPSS

Como se puede apreciar en la tabla 15 y figura 12, de las 40 personas encuestadas que forman parte de las empresas importadoras de fibras sintéticas, el 22.50% considera que a veces se comunica con sus proveedores antes de realizar una orden de compra, el 37.50% casi siempre se comunica con sus proveedores antes de realizar una orden de compra, y el 40.00% siempre se comunica con sus proveedores chinos antes de realizar su orden de compra.

#### Dimensión: VENTAS ÍTEM 7

Encuestados de las empresas importadoras de fibras sintéticas del Cercado de Lima a partir del TLC Perú-China 2010-2018.

Tabla 16

#### Descripción de resultados Ítem 7

Ha aumentado el margen de rentabilidad en sus ventas tras la firma del Tratado de Libre

#### Comercio Perú-China

		Frecuencia		Porcentaje	
		a	Porcentaje	válido	Porcentaje acumulado
Válido	CASI NUNCA	3	7,5	7,5	7,5
	A VECES	3	7,5	7,5	15,0
	CASI SIEMPRE	17	42,5	42,5	57,5
	SIEMPRE	17	42,5	42,5	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

Fuente: Reporte del SPSS

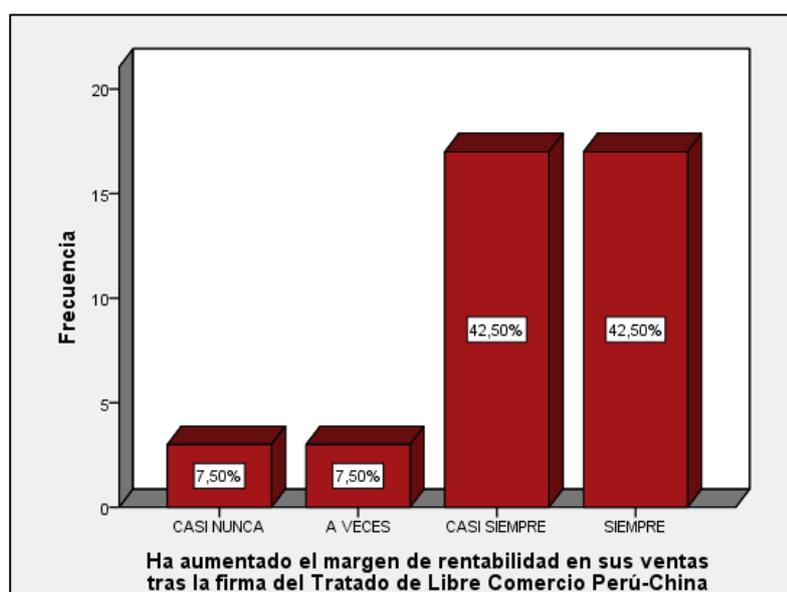


Figura 10. Barras de la descripción de resultados Ítem 7

Fuente: Reporte del SPSS

Como se puede apreciar en la tabla 16 y figura 13, de las 40 personas encuestadas que forman parte de las empresas importadoras de fibras sintéticas, el 7.5% considera que casi nunca aumenta la rentabilidad de ventas a partir de TLC Perú –China , y el 42.5% considera que ha aumentado el margen de rentabilidad en sus ventas tras la firma del Tratado de Libre Comercio Perú-China el 7.5% considera que casi nunca ha aumentado el margen de rentabilidad en sus ventas tras la firma del tratado de libre comercio Perú-China.

Dimensión: VENTAS ÍTEM 8

Encuestados de las empresas importadoras de fibras sintéticas del Cercado de Lima a partir del TLC Perú-China 2010-2018

Tabla 17  
Descripción de resultados Ítem 8

Su precio es competitivo frente a las tarifas del mercado					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A VECES	5	12,5	12,5	12,5
	CASI SIEMPRE	16	40,0	40,0	52,5
	SIEMPRE	19	47,5	47,5	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

Fuente: Reporte del SPSS

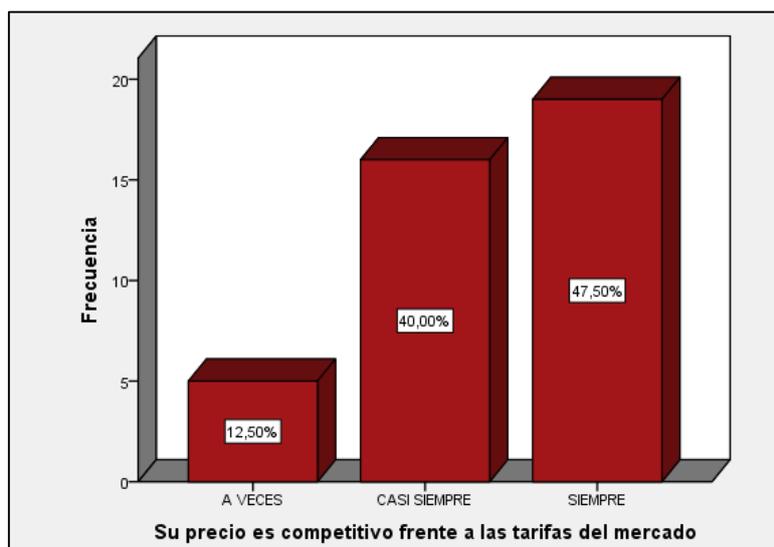


Figura 11. Barras de la descripción de resultados Ítem 8

Fuente: Reporte del SPSS

Como se puede apreciar en la tabla 17 y figura 14, de las 40 personas encuestadas que forman parte de las empresas importadoras de fibras sintéticas, el 12.5% considera que a veces su precio es competitivo frente a las tarifas del mercado, el 40 % considera que casi siempre su precio es competitivo frente a las tarifas del mercado y el 47.5 % considera que su precio siempre es competitivo frente a las tarifas del mercado.

Dimensión: VENTAS ÍTEM 9

Encuestados de las empresas importadoras de fibras sintéticas del Cercado de Lima a partir del TLC Perú-China 2010-2018

Tabla 18

Descripción de resultados Ítem 9

<b>La empresa analiza la utilización de TPI para la reducción de las tarifas de importación</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	CASI NUNCA	9	22,5	22,5	22,5
	A VECES	1	2,5	2,5	25,0
	CASI SIEMPRE	16	40,0	40,0	65,0
	SIEMPRE	14	35,0	35,0	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

Fuente: Reporte del SPSS

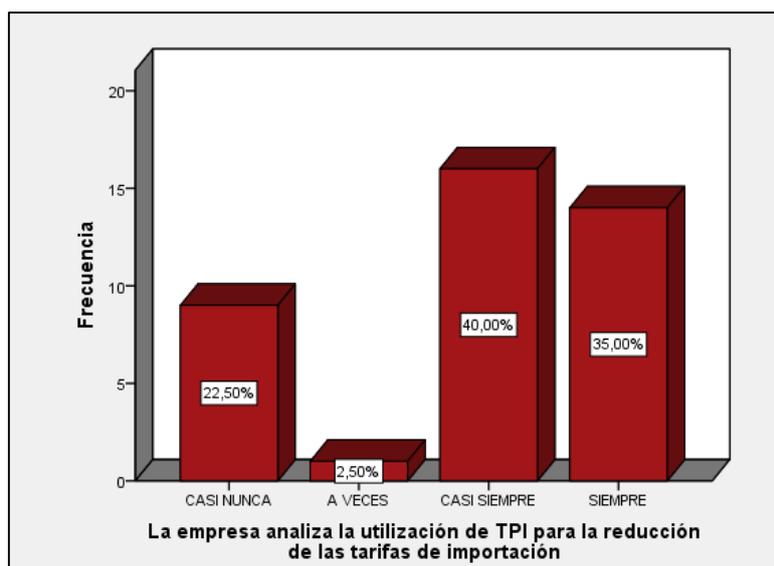


Figura 12. Barras de la descripción de resultados Ítem 9  
Fuente: Reporte del SPSS

Como se observa en la tabla 18 y figura 15, de las 40 personas encuestadas que pertenecen a las empresas importadoras de fibras sintéticas, el 2.5% consideran que casi nunca analizan en la utilización de beneficios de reducción arancelarios que otorga el TPI debido, a la falta de asesoramiento del TLC PERÚ-CHINA en cada partida arancelaria además, Por otro lado, el 40% casi siempre analizan este beneficio que otorga el TLC del país que importan y el 35% respondió que siempre analizan la utilización del TPI para reducir tarifas de importación

Dimensión: VENTAS ÍTEM 10

Encuestados de las empresas importadoras de fibras sintéticas del Cercado de Lima a partir del TLC Perú-China 2010-2018

Tabla 19  
Descripción de resultados Ítem 10

El incremento de ventas está en base a la calidad de ventas					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A VECES	17	42,5	42,5	42,5
	CASI SIEMPRE	7	17,5	17,5	60,0
	SIEMPRE	16	40,0	40,0	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

Fuente: Reporte del SPSS

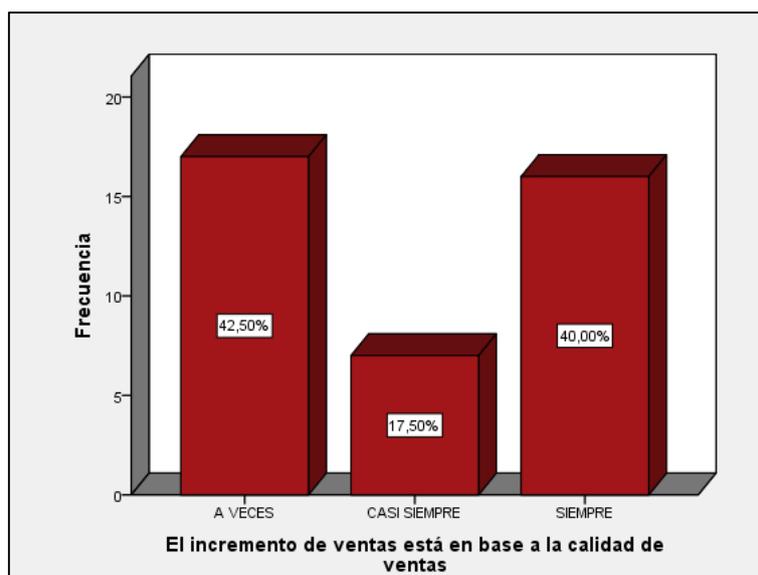


Figura 13. Barras de la descripción de resultados Ítem 10  
Fuente: Reporte del SPSS

Como se observa en la tabla 19 y figura 16, de las 40 personas encuestadas que pertenecen a las empresas importadoras de fibras sintéticas, el 17.5% consideran que casi siempre se incrementan sus ventas no solo por la calidad también porque ofrecen siempre promociones, mejores costos y el cumplimiento de plazos de entrega establecidos hacia sus clientes potenciales. Por otro lado, el 42.5% de los encuestados confirman que a veces aumentan sus ventas en relación a la calidad. y el 40% respondió que el incremento de ventas siempre está en base a la calidad de ventas.

#### Dimensión: VENTAS ÍTEM 11

Encuestados de las empresas importadoras de fibras sintéticas del Cercado de Lima a partir del TLC Perú-China 2010-2018

Tabla 20  
Descripción de Resultados Ítems 11

<b>Aplica técnicas especiales para reducir plazos de entrega</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	CASI NUNCA	11	27,5	27,5	27,5
	A VECES	20	50,0	50,0	77,5
	CASI SIEMPRE	6	15,0	15,0	92,5
	SIEMPRE	3	7,5	7,5	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

Fuente: Reporte del SPSS

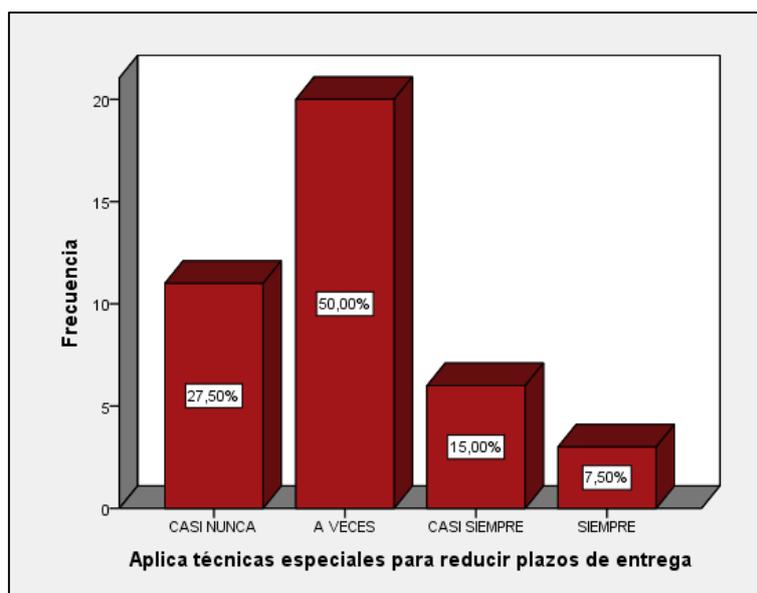


Figura 14. Barras de la descripción de resultados Ítem 11  
Fuente: Reporte del SPSS

Como se observa en la tabla 20 y figura 17, de las 40 personas encuestadas que pertenecen a las empresas importadoras de fibras sintéticas, el 50% señalan que a veces aplican técnicas especiales para la reducción de plazos de entrega enfocándose siempre en sus clientes potenciales, el 15% respondió que casi siempre aplican técnicas para reducir plazos de entrega y el 7.50% considera que siempre aplica técnicas para reducir plazos de entrega.

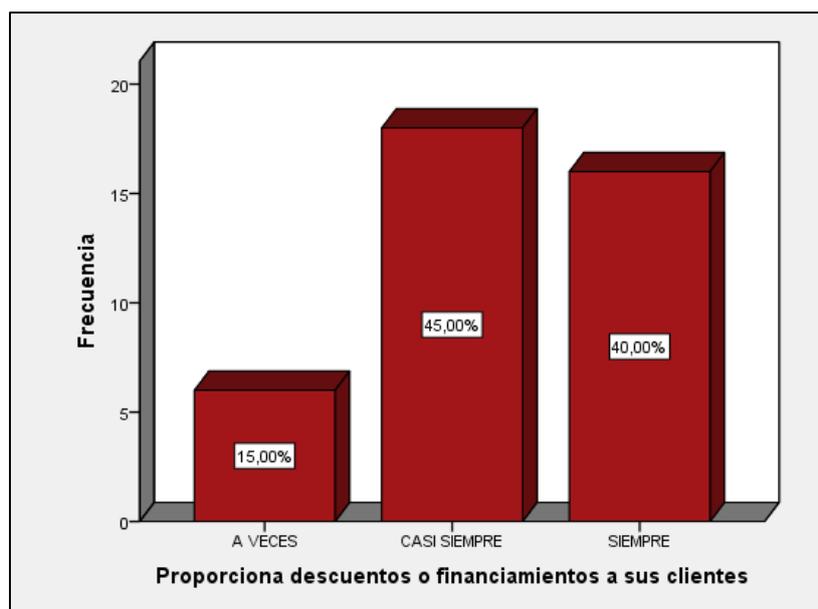
Dimensión: VENTAS ÍTEM 12

Encuestados de las empresas importadoras de fibras sintéticas del Cercado de Lima a partir del TLC Perú-China 2010-2018

Tabla 21  
Descripción de resultados Ítems 12

Proporciona descuentos o financiamientos a sus clientes					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A VECES	6	15,0	15,0	15,0
	CASI SIEMPRE	18	45,0	45,0	60,0
	SIEMPRE	16	40,0	40,0	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

Fuente: Reporte del SPSS



*Figura 15. Barras de la descripción de resultados Ítem 12*  
Fuente: Reporte del SPSS

Como se observa en la tabla 21 y figura 18, de las 40 personas encuestadas que pertenecen a las empresas importadoras de fibras sintéticas, el 15% a veces proporciona descuentos o financiamientos a sus clientes, el 45% consideran que casi siempre proporciona descuentos o financiamientos a sus clientes, y el 40% señala que siempre proporciona descuentos o financiamientos a sus clientes.

#### Dimensión: TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN ÍTEM 13

Encuestados de las empresas importadoras de fibras sintéticas del Cercado de Lima a partir del TLC Perú-China 2010-2018

*Tabla 22*  
*Descripción de resultados Ítem 13*

Usted considera que su maquinaria es mejor que su competencia					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	CASI NUNCA	10	25,0	25,0	25,0
	A VECES	4	10,0	10,0	35,0
	CASI SIEMPRE	13	32,5	32,5	67,5
	SIEMPRE	13	32,5	32,5	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

Fuente: Reporte del SPSS

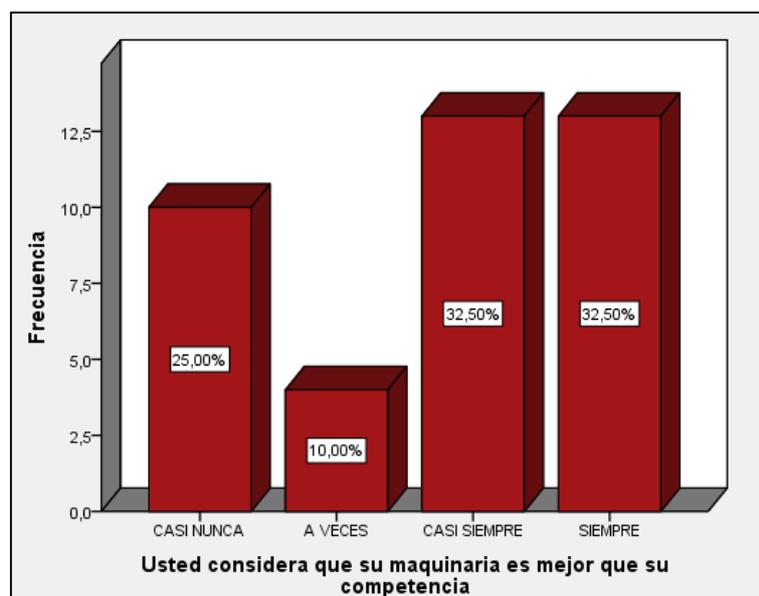


Figura 16. Barras de la descripción de resultados Ítem 13

Fuente: Reporte del SPSS

Como se observa en la tabla 22 y figura 19, de las 40 personas encuestadas que pertenecen a las empresas importadoras de fibras sintéticas, el 25% considera que su maquinaria casi nunca es mejor que su competencia, el 20% opina que a veces su maquinaria es mejor que su competencia el 32.5% consideran que casi siempre y siempre las maquinarias que utilizan son mejores que la competencia.

Dimensión: TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN ÍTEM 14

Encuestados de las empresas importadoras de fibras sintéticas del Cercado de Lima a partir del TLC Perú-China 2010-2018

Tabla 23

Descripción de resultados Ítem 14

Utilizan herramientas de inteligencia comercial para evaluar a su proveedor

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A VECES	11	27,5	27,5	27,5
	CASI SIEMPRE	16	40,0	40,0	67,5
	SIEMPRE	13	32,5	32,5	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

Fuente: Reporte del SPSS

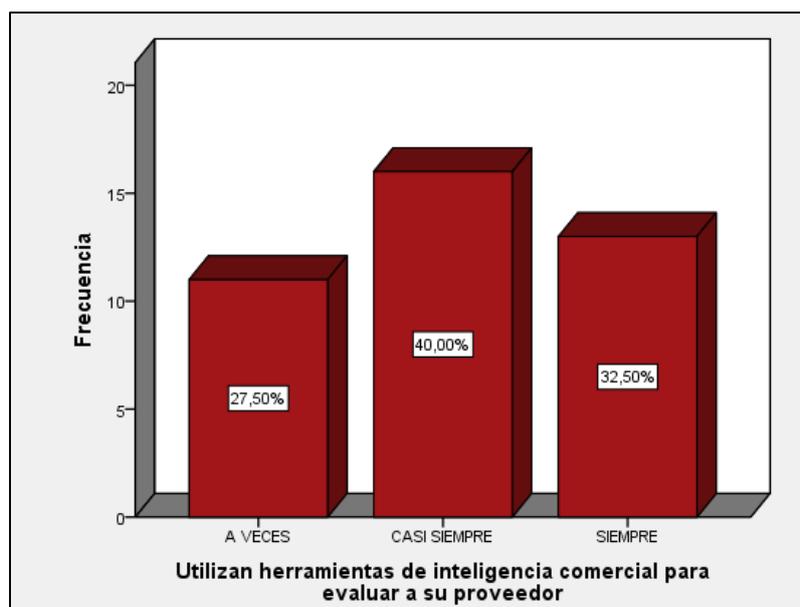


Figura 17. Barras de la descripción de resultados Ítem 14  
Fuente: Reporte del SPSS

Como se puede apreciar en la tabla 23 y figura 20, de las 40 personas encuestadas que forman parte de las empresas importadoras de fibras sintéticas, el 27,5 % a veces utiliza herramientas de inteligencia comercial para evaluar a sus proveedores, el 40% casi siempre utilizan herramientas de inteligencia comercial para evaluar a su proveedor y el 32.5% siempre utiliza herramientas de inteligencia comercial para evaluar a su proveedor.

#### Dimensión: TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN ÍTEM 15

Encuestados de las empresas importadoras de fibras sintéticas del Cercado de Lima a partir del TLC Perú-China 2010-2018

Tabla 24  
Descripción de resultados Ítem 15

<b>Usted considera que sus maquinarias industriales aumentaron en el periodo 2010-2018</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NUNCA	3	7,5	7,5	7,5
	A VECES	15	37,5	37,5	45,0
	CASI SIEMPRE	6	15,0	15,0	60,0
	SIEMPRE	16	40,0	40,0	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

Fuente: Reporte del SPSS

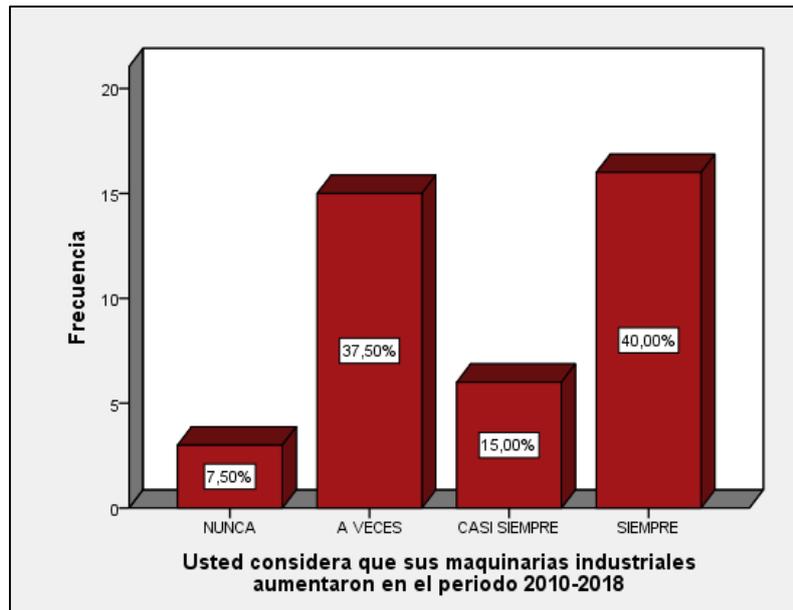


Figura 18. Barras de la descripción de resultados Ítem 15  
Fuente: Reporte del SPSS

Como se observa en la tabla 24 y figura 21, de las 40 personas encuestadas que pertenecen a las empresas importadoras de fibras sintéticas el 7.5% considera que sus maquinarias no han aumentado en el periodo 2010-2018 y el 40% señalan que siempre consideran que sus maquinarias industriales incrementaron el periodo 2010-2018.

#### Dimensión: TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN ÍTEM 16

Encuestados de las empresas importadoras de fibras sintéticas del Cercado de Lima a partir del TLC Perú-China 2010-2018

Tabla 25  
Descripción de Resultados Ítem 16

La inversión tecnológica ha aumentado en la empresa a partir del año 2010-2018					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A VECES	7	17,5	17,5	17,5
	CASI SIEMPRE	16	40,0	40,0	57,5
	SIEMPRE	17	42,5	42,5	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

Fuente: Reporte del SPSS

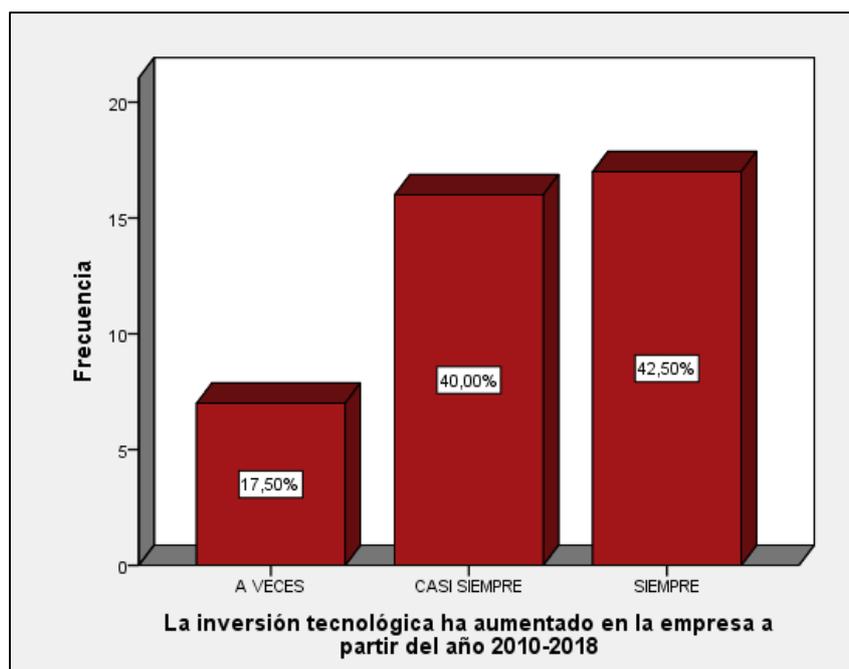


Figura 19. Barras de la descripción de resultados Ítem 16  
Fuente: Reporte del SPSS

Como se puede apreciar en la tabla 25 y figura 22, de las 40 personas encuestadas que forman parte de las empresas importadoras de fibras sintéticas, 42.5% respondió que la su inversión tecnológica siempre ha aumentado en la empresa a partir de 2010-2018.

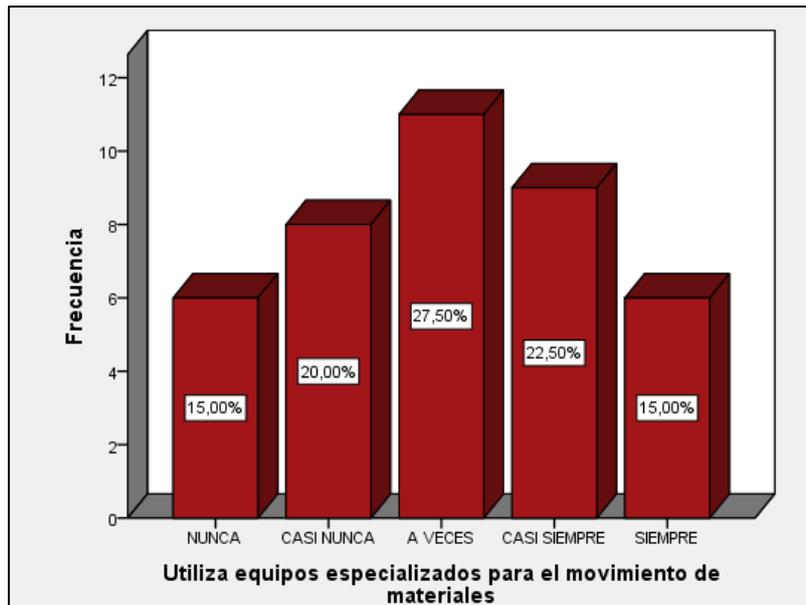
#### Dimensión: TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN ÍTEM 17

Encuestados de las empresas importadoras de fibras sintéticas del Cercado de Lima a partir del TLC Perú-China 2010-2018

Tabla 26  
Descripción de resultados Ítem 17

Utiliza equipos especializados para el movimiento de materiales					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NUNCA	6	15,0	15,0	15,0
	CASI NUNCA	8	20,0	20,0	35,0
	A VECES	11	27,5	27,5	62,5
	CASI SIEMPRE	9	22,5	22,5	85,0
	SIEMPRE	6	15,0	15,0	100,0
	Total	40	100,0	100,0	

Fuente: Reporte del SPSS



*Figura 20. Barras de la descripción de resultados Ítem 17*  
Fuente: Reporte del SPSS

Como se puede apreciar en la tabla 26 y figura 23, de las 40 personas encuestadas que forman parte de las empresas importadoras de fibras sintéticas, el 15% considera que nunca utiliza equipos especializados para el movimiento de materiales y que prefiere hacerlo de manera manual porque aun su producción no es a escala. El 27.5% a veces utiliza equipos especializados para el movimiento de materiales, esto basado en el aumento de ventas debido a que la proporción en peso es mayor y requieren equipos automatizados.

## IV. DISCUSIÓN

Sandoval (2017), en su tesis titulada “Competitividad en las Mypes del sector textil de la galería Moda Center del distrito de la Victoria en la gestión logística– Lima, 2016”. Concluyó en su investigación el 44% de las Mypes de la galería Moda Center del distrito de la Victoria considera que la competitividad es de manera bajo, mientras que el 40% considera que el nivel de competitividad es alto, debido a que cumplen con políticas de aprovisionamiento optimas proyectadas a su demanda. De manera opuesta en el resultado obtenido se identifica que la competitividad favorece de manera media con un 72,5% pertenecientes empresas importadoras de fibras sintéticas del Cercado de Lima, debido a que en cuanto al aprovisionamiento en la producción se está cumpliendo con los tiempos de entrega en un 44% de nuestra muestra y al aumento de su rentabilidad con la firma del TLC Perú-China.

Sullon (2017) en su tesis denominado “Competitividad y comercio internacional de los t-shirts de algodón peruano 2008-2016. En la presente investigación se concluyó que Perú en el periodo 2008-2016 aun no pudo alcanzar un buen nivel de competitividad en la producción de t-shirt, puesto que nuestros presupuestos en costos de producción son 55% más altos. A diferencia de la tesis, las empresas importadoras de fibras sintéticas han logrado tener una competitividad de nivel medio, puesto que el 52.5% de los empresarios puede renegociar los costos de este insumo que finalmente repercute en el costo de producción, además que el 40% de los encuestados están utilizando Trato Preferencial Internacional a través de los certificados de origen con China lo cual hace que sus tarifas de importación bajen y de igual manera los costos de producción.

Cabrera y Rodríguez (2016) en su tesis propuesta “Tratado de Libre Comercio entre Perú y China y su incidencia en la variación de las importaciones y exportaciones en el sector textil peruano: análisis antes y después de la firma del TLC, 2008-2014”. Tuvo como conclusión que el TLC entre Perú y China presenta una incidencia favorable en el sector textil peruano, el cual las importaciones textiles procedentes de China tuvieron una tasa de crecimiento de 164% desde el 2010 hasta el 2014. En los resultados obtenidos se encontró que a partir del TLC Perú- China las importaciones de fibras sintéticas, obtuvieron un crecimiento porcentual del 47.27%, a excepción del año 2012 donde se contrajo en 13 millones de dólares al anterior.

Guerrero (2016) en sus tesis titulado “Tratado de Libre Comercio Perú-Costa Rica y comercio internacional, 2008-2015”, concluyó que a partir de la aparición de los tratados internacionales se han obtenido beneficios en los sectores de bienes de capital, materiales y bienes de consumo. En los resultados de esta investigación se demuestran que en el Tratado de Libre comercio Perú-China durante el periodo 2010-2018 se han visto beneficiados a través de preferencias internacionales en aranceles 994 millones de importaciones con el certificado de origen.

Nájera (2014), en su artículo científico “Modelo de la competitividad para el sector textil en México basado en recursos y capacidades” cuyo objetivo es determinar la competitividad del sector textil en función de la productividad, innovación y calidad. Los resultados del cuestionario se indicó tener una competitividad que manera baja, el 74.03% y 60,42% considero tener una productividad e innovación de nivel bajo respectivamente debido a que la mayoría de encuestados considera que en sus empresas no se realizar inversiones en sus instalaciones, procesos de producción, investigación en proveedores y nuevos productos. De manera opuesta en la investigación se identifica que la producción favorece de manera media con un 55.00%, fundamentada en poder de negociación de costos de producción, utilización de herramientas en inteligencia comercial y tiempo óptimo de llegada de los insumos.

Meza (2015), en su tesis denominada “Factores que determinan la competitividad de las micro y pequeñas empresas textiles de la región Junín –periodo 2014” tuvo el objetivo de determinar la influencia de los factores de la competitividad de las micro y pequeñas empresas textiles por medio del nivel instructivo, tecnológico e influencia de la inversión y calidad del producto. Se concluye que existe una influencia positiva de los factores nivel instructivo, tecnológico y calidad de producto en la cadena de valor de la competitividad, además se observó que las el 2.5% de las empresas no realizan ningún tipo de inversión ha reducido sus ventas en un 15%. De manera opuesta en la tesis, en los resultados se encontró que el 42.5% de las empresas textiles han incrementado su inversión en la tecnología ya que, al contar con los implementos necesarios aumentan el movimiento de materiales. Además, en la dimensión de las ventas favorecen de manera alta con un porcentaje del 60% a la competitividad en las empresas importadoras de fibras sintéticas.

Ríos y Martínez (2016). En su artículo científico. “Retos y oportunidades competitivas para el sector textil-confección desde la perspectiva del Tratado de Libre Comercio Colombia-Estados Unidos” se plasma la importancia que representa la firma del TLC EE. UU-Colombia y cuál es el impacto que tiene en los sectores productivos. En conclusión, se obtuvo que el aprovechamiento de este acuerdo parte en principio de los empresarios colombianos y todo dependerá de la transformación de ellos. Por otro lado, el resultado de la tesis trabajada se obtuvo el 42.5% de los encuestados aprovechan la negociación de TLC Perú-China consiguiendo el incremento de rentabilidad en sus ventas.

## **V. CONCLUSIONES**

De acuerdo a los resultados obtenidos en la investigación, se logró identificar con un porcentaje 72,5% que la competitividad favorece de manera media a las empresas importadoras de fibras sintéticas del Cercado de Lima a partir TLC Perú-China 2010-2018.

En la dimensión de producción, se identifica con un porcentaje del 55,00% del total del 100% de las empresas importadoras de fibras sintéticas del Cercado de Lima a partir TLC Perú-China 2010-2018 que su producción se encuentra en un nivel medio.

Asimismo, en la dimensión de ventas, se identificó con un porcentaje del 60% del valor total 100% de las empresas importadoras de fibras sintéticas del Cercado de Lima a partir TLC Perú-China 2010-2018 que sus ventas se encuentran en un nivel alto.

En la dimensión de tecnología e innovación, se obtiene un porcentaje del 65,00% de un 100% de las empresas importadoras de fibras sintéticas del Cercado de Lima a partir TLC Perú-China 2010-2018 que el uso de tecnología se encuentra en un nivel medio.

## **VI. RECOMENDACIONES**

Las empresas importadoras de fibras sintéticas del Centro de Lima deben mejorar aún más con la relación de sus proveedores, pues se reportó que el 22.50% contestó que solo en ocasiones se comunica directamente con sus proveedores antes de realizar una orden de compra, considerando los factores culturales para los países asiáticos.

Asimismo, la producción de las empresas importadoras de fibras sintéticas, está perdiendo levemente la competitividad frente a otros países. Una de las opciones para impulsar el sector textil, es generar ventajas para la industria petroquímica para producir más fibras e hilos sintéticos, debido a que las prendas que se confeccionan con este material tienen una gran demanda en el mercado de EE. UU, puesto que este país compra el 60% de confecciones del Perú.

Otro indicador bajo que se encontró fue la aplicación de tecnología en las empresas reportadas en promedio con menos del 50% en su utilización, lo cual hace que la competitividad de estas empresas no sea considerada alta, se recomienda que mejoren e implementen en el sector de maquinarias y equipos para la producción de hilos y fibras porque esto genera el incremento de niveles de producción para el abastecimiento de la demanda local e internacional.

También, es necesario que utilicen más herramientas dedicadas a la inteligencia comercial ya que, permitirá recopilar y analizar información para las actividades exportadoras e importadoras obteniendo beneficio y apoyo en las tomas de decisiones de estas. Entonces, se recomienda utilizar y aprovechar al máximo herramientas del comercio exterior para el crecimiento de materiales y financieros de las empresas importadoras de dicho sector.

## VII. REFERENCIAS

- Bai, M. (2019). *El factor del Festival de Primavera perturbó el superávit comercial de datos de comercio exterior de febrero continuó reduciéndose*. Recuperado de <http://www.21jingji.com/2019/3-9/zMMDE0NzdfMTQ5NTYzMw.html>
- Beltrán, A. y Espinoza, P. (2016). *Efectos del traslado y tiempos de espera en la productividad de las empresas textiles*. Recuperado de <https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/621514/Tema11-Beltran-Espinoza-Moreno.pdf?sequence=2&isAllowed=y>
- Cabrera, M. y Rodríguez, N. (2016). *Tratado de Libre Comercio entre Perú y China y su incidencia en la variación de las importaciones y exportaciones en el sector textil peruano: análisis antes y después de la firma del TLC, 2008-2014*. Recuperado de <http://repositorio.upagu.edu.pe/bitstream/handle/UPAGU/88/TESIS%20N%C2%B0%202003.pdf?sequence=1>
- Court, E. (2010). *Sector textil del Perú*. Recuperado de [https://www.latinburkenroad.com/docs/BRLA%20Peruvian%20Textile%20Industry%20\(201003\).pdf](https://www.latinburkenroad.com/docs/BRLA%20Peruvian%20Textile%20Industry%20(201003).pdf)
- De la Parra, E. y Madero, M. (2005). *Estrategias de ventas y negociación*. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=HGpXazBqgh0C&pg=PA33&dq=definici%C3%B3n+ventas&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwiv54XCvfniAhXGg-AKHRUZAZsQ6AEIKDAA#v=onepage&q=definici%C3%B3n%20ventas&f=false>
- David Ricardo (2005). *Introducción a la economía internacional*. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=g5eepzupby8c&pg=pa66&dq=david+ricardo+ventaja+comparativa&hl=es&sa=x&ved=0ahukewie8bygwjlmahxm1fkkyv3c4kq6aeimdab#v=onepage&q=david%20ricardo%20ventaja%20comparativa&f=false>
- Drucker, M. (2010). *La gestión del marketing, producción y calidad en las pymes Marketing y publicidad*. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=SCZWoNL9SbgC&printsec=frontcover&dq=que+es+la+produccion&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjErZ29mujkAhVLUK0KHW6JDL8Q6AEIOTAC#v=onepage&q=que%20es%20la%20produccion&f=false>

- Estrella, A., Jiménez, D. y Iniesta, M. (2019). *Estructura, elaboración y desarrollo de proyectos de investigación de mercados*. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=TyuUDwAAQBAJ&pg=PA22&dq=tecnica+de+encuesta+de+un+proyecto+de+investigacion&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwialeOHhNTiAhVvoFkKHdjDg4Q6AEIODAD#v=onepage&q=tecnica%20de%20encuesta%20de%20un%20proyecto%20de%20investigacion&f=false>
- Ferraro, R. y Lerch, C. (2015). *¿Qué es en tecnología?*. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=7MoE6FONta0C&printsec=frontcover&dq=tecnolog%C3%ADa&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwjDrIWagv7iAhXs1FkKHRO3AQ0Q6AEILjAB#v=onepage&q=tecnolog%C3%ADa&f=false>
- Gamio, P. (2019). *Confecciones del Perú*. Recuperado de <https://gestion.pe/economia/exportacion-confecciones-peru-acumula-cinco-meses-cifras-rojo-68526>
- Gordon, D. (2014). *Competencia empresarial*. Recuperado de [http://www.colbritanico.edu.co/CBCStudents/Proyectos%20de%20metodologia/Economia\\_Competencia%20empresarial.pdf](http://www.colbritanico.edu.co/CBCStudents/Proyectos%20de%20metodologia/Economia_Competencia%20empresarial.pdf)
- Guerreo, J. (2016). *Tratado de Libre Comercio Perú-Costa Rica y comercio internacional, 2008-2015*. Recuperado de [http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/2150/Guerrero\\_LJF.pdf?sequence=6&isAllowed=y](http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/2150/Guerrero_LJF.pdf?sequence=6&isAllowed=y)
- Hernández, G. (2015). *ABC de la exportación e importación*. Recuperado de <http://coredis.com.pe/product/abc-de-la-exportacion-e-importacion/>
- Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2010). *Metodología de la investigación*. Recuperado de [http://www.esup.edu.pe/descargas/dep\\_investigacion/Metodologia%20de%20la%20investigaci%C3%B3n%205ta%20Edici%C3%B3n.pdf](http://www.esup.edu.pe/descargas/dep_investigacion/Metodologia%20de%20la%20investigaci%C3%B3n%205ta%20Edici%C3%B3n.pdf)
- Mateo, M. (2015). *Manual de ventas y negociación*. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=PDP4JMLS0IMC&pg=PA7&dq=defini%C3%B3n+ventas&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwiv54XCvfniAhXGg->

AKHRUZAZsQ6AEIWjAJ#v=onepage&q=definici%C3%B3n%20ventas&f=false

Martínez, A. (2001). *Bases metodológicas para evaluar la viabilidad*. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=JDNREJIP2IAC&pg=PA15&dq=juicio+de+expertos+proyecto+investigacion&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwi-6aDmgPfiAhUx1lkKHfy8DeAQ6AEIKDAA#v=onepage&q=juicio%20de%20expertos%20proyecto%20investigacion&f=false>

Mejía, R. (2014). *Tecnología Aplicada a Los Procesos de Manufactura*. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=dcjySDvufAC&pg=PA11&dq=tecnologia%C3%ADa+definici%C3%B3n&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwi1irDR-v3iAhWBzlkKHa5wDggQ6AEIUDAH#v=onepage&q=tecnologia%C3%ADa%20definici%C3%B3n&f=false>

Meza, Y. (2015). *Factores que determinan la competitividad de las micro y pequeñas empresas textiles de la región Junín –periodo 2014*. Recuperado de <http://repositorio.uncp.edu.pe/bitstream/handle/UNCP/1527/MEZA%20MEZA.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Ministerio de Producción (2015). *Industria textil y confecciones*. Recuperado de [http://demi.produce.gob.pe/images/publicaciones/publie178337159547c39d\\_11df](http://demi.produce.gob.pe/images/publicaciones/publie178337159547c39d_11df)

Moreno, L. (2018). *Exportación de productos no tradicionales tras la firma del tratado de libre comercio Perú- China 2010-2017*. Recuperado de [http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/25020/Moreno\\_MLO.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/25020/Moreno_MLO.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Nájera, J. (2014). *Modelo de competitividad para la industria textil y del vestido en México*. Recuperado de <https://tesis.ipn.mx/bitstream/handle/123456789/22019/DCA2015%20N363j%20Jessica%20N%c3%a1jera%20Ochoa.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Namakforoosh, N. (2005). *Metodología de la investigación*. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=ZEJ7-0hmvhwC&pg=PA91&dq=investigacion+descriptiva&hl=es->

419&sa=X&ved=0ahUKEwip4fSxhPfiAhUyvFkKHUuCAasQ6AEIKDAA#v=onepage&q=investigacion%20descriptiva&f=false

OMC (2012). *Los años del GATT*. Recuperado de [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/tif\\_s/fact4\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact4_s.htm)

Porter, M. (1987). *Ventaja Competitiva*. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=wV4JDAAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=ventaja+competitiva+porter&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwjg1eb4rPvhAhVMTt8KHT8wDQ8Q6AEIKDAA#v=onepage&q=ventaja%20competitiva%20porter&f=false>

Quero, L. (2008). *Estrategias competitivas: Factor clave de desarrollo*. Revista Científica Electrónica Ciencias Gerenciales, Vol. 10 (4), pp. 36-49.

Ríos, A. y Martínez, L. (2016). *Retos y oportunidades competitivas para el sector textil-confección desde la perspectiva del tratado de libre comercio Colombia-Estados Unidos*. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5732167>

Rojas, E. (1998). *El usuario de la información*. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=qc0vF5RusWwC&pg=PA120&dq=tipo+de+investigacion+basica+y+aplicada&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwjXx7HU9dPiAhUmo1kKHW7LBtAQ6AEIKDAA#v=onepage&q=tipo%20de%20investigacion%20basica%20y%20aplicada&f=false>

Rojas, P. y Sepúlveda, S. (1999). *Que es la Competitividad*. Recuperado de [https://books.google.com.pe/books?id=e0bC\\_zcWBfUC&pg=PA11&dq=teorias+relacionadas+a+la+competitividad&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwjaj-NKHo\\_vhAhWhY98KHZWTd1oQ6AEIOTAE#v=onepage&q=teorias%20relacionadas%20a%20la%20competitividad&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=e0bC_zcWBfUC&pg=PA11&dq=teorias+relacionadas+a+la+competitividad&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwjaj-NKHo_vhAhWhY98KHZWTd1oQ6AEIOTAE#v=onepage&q=teorias%20relacionadas%20a%20la%20competitividad&f=false)

Rosales, J. (2000). *Elementos de Microeconomía*. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=62gNCThG6EwC&pg=PA60&dq=Definicion+de+produccion+de+productos+de+servicios&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwiRyqDNzfvhAhVvg->

AKHejJBSsQ6AEIKDAA#v=onepage&q=Definicion%20de%20producci%C3%B3n&f=false

Ruiz, C. (1992). *Instrumentos y Técnicas de Investigación Educativa*. Recuperado de [https://books.google.com.pe/books?op=lookup&id=\\_Q9aDQAAQBAJ&continue=https://books.google.com.pe/books%3Fid%3D\\_Q9aDQAAQBAJ%26printsec%3Dfrontcover%26dq%3Dque%2Bes%2Bla%2Bvalidez%2By%2Bconfiabilidad%2Bde%2Buna%2Binvestigacion%26hl%3Des-419%26sa%3DX](https://books.google.com.pe/books?op=lookup&id=_Q9aDQAAQBAJ&continue=https://books.google.com.pe/books%3Fid%3D_Q9aDQAAQBAJ%26printsec%3Dfrontcover%26dq%3Dque%2Bes%2Bla%2Bvalidez%2By%2Bconfiabilidad%2Bde%2Buna%2Binvestigacion%26hl%3Des-419%26sa%3DX)

Ruiz, B. (1992). *Instrumentos y Técnicas de Investigación Educativa: Un Enfoque Cuantitativo y Cualitativo para la Recolección y Análisis de Datos*. Recuperado de [https://books.google.com.pe/books?id=\\_Q9aDQAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=Ruiz+Bol%C3%ADvar&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwj7o\\_6Muo3iAhUjq1kKHeIkB2AQ6AEIJzAA#v=onepage&q=Ruiz%20Bol%C3%ADvar&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=_Q9aDQAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=Ruiz+Bol%C3%ADvar&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwj7o_6Muo3iAhUjq1kKHeIkB2AQ6AEIJzAA#v=onepage&q=Ruiz%20Bol%C3%ADvar&f=false)

Sandoval, P. (2017). *Gestión logística para la competitividad en las Mypes del sector textil de la galería Moda Center del distrito de la Victoria– Lima, 2016*. Recuperado de [http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/16509/Sandoval\\_VPF..pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/16509/Sandoval_VPF..pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Sullon, M. (2017). *Comercio Internacional y competitividad de los t-shirts de algodón peruano 2008-2016*. Recuperado de [http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/1972/Sullon\\_YJN.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/1972/Sullon_YJN.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Suñol, S. (2006). *Ciencia y Sociedad*. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/870/87031202.pdf>

Toro, D. y Parra, R. (2006). Método y conocimiento: metodología de la investigación. Recuperado de: <https://books.google.com.pe/books?id=4YkHGjEjy0C&pg=PA158&dq=dise%C3%B1o+no+experimental&hl=es19&sa=X&ved=0ahUKEwjRg7zAnLnbAhUKnFkKHZ94BbMQ6AEIJzAA#v=onepage&q=dise%C3%B1o%20no%20experimental&f=false>

Zapata, O. (2005). *Herramientas para elaborar la tesis e investigaciones socioeducativas*. Recuperado de [https://books.google.com.pe/books?id=i339\\_F3C1RIC&pg=PA187&dq=instrumento+de+recolecci%C3%B3n+de+datos+de+un+proyecto+de+investigaci](https://books.google.com.pe/books?id=i339_F3C1RIC&pg=PA187&dq=instrumento+de+recolecci%C3%B3n+de+datos+de+un+proyecto+de+investigaci)

on&hl=es-  
419&sa=X&ved=0ahUKEwiXlcD5iNTiAhWx1VkKHUauC8sQ6AEITTAG  
#v=onepage&q=instrumento%20de%20recolecci%C3%B3n%20de%20datos  
%20de%20un%20proyecto%20de%20investigacion&f=false

## **VIII. ANEXOS**

ANEXO 1. Matriz de Categorización *apriorística*: La competitividad de las empresas importadoras de fibras sintéticas del Cercado de Lima a partir del TLC Perú-China 2010-2018.

OBJETO DE ESTUDIO	PREGUNTA GENERAL	HIPÓTESIS GENERAL	OBJETIVO GENERAL	PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN	HIPÓTESIS ESPECÍFICOS	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	CATEGORÍAS	SUBCATEGORÍAS
Empresas importadoras del Cercado de Lima que importan fibras sintéticas del periodo 2010-2018.	¿Cómo favorece la competitividad en las empresas importadoras de fibras sintéticas del Cercado de Lima a partir TLC Perú-China 2010-2018?	La competitividad favorece a las empresas importadoras de fibras sintéticas del Cercado de Lima a partir TLC Perú-China 2010-2018 de manera alta	Determinar cómo favorece la competitividad en las empresas importadoras de fibras sintéticas del Cercado de Lima a partir TLC Perú-China 2010-2018	¿Cómo favorece la producción en las empresas importadoras de fibras sintéticas del Cercado de Lima a partir TLC Perú-China 2010-2018?	La producción favorece a las empresas importadoras de fibras sintéticas del Cercado de Lima a partir TLC Perú-China 2010-2018 de manera media	Determinar cómo favorece la producción en las empresas importadoras de fibras sintéticas del Cercado de Lima a partir TLC Perú –China 2010-2018	Producción	-Producción programada -Proceso productivo -Calidad y capacidad de producción
				¿Cómo favorecen las ventas en las empresas importadoras de fibras sintéticas del Cercado de Lima a partir TLC Perú-China 2010-2018?	Las ventas favorecen a las empresas importadoras de fibras sintéticas del Cercado de Lima a partir TLC Perú-China 2010-2018 de manera alta	Determinar cómo favorecen las ventas en las empresas importadoras de fibras sintéticas del Cercado de Lima a partir TLC Perú-China 2010-2018		Ventas
				¿Cómo favorece la tecnología en las empresas importadoras de fibras sintéticas del Cercado de Lima a partir TLC Perú-China 2010-2018?	La tecnología favorece a las empresas importadoras de fibras sintéticas del Cercado de Lima a partir TLC Perú-China 2010-2018 de manera media	Determinar cómo favorece la tecnología en las empresas importadoras de fibras sintéticas del Cercado de Lima a partir TLC Perú-China 2010-2018	Tecnología	-Innovación -Inversión

ANEXO 2. Guía de entrevista

**INSTRUMENTO PARA MEDIR LA VARIABLE**

**COMPETITIVIDAD**

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. Contesta todas las preguntas

(1) NUNCA	(2) CASI NUNCA	(3) A VECES	(4) CASI SIEMPRE	(5) SIEMPRE
-----------	----------------	-------------	------------------	-------------

**DATOS INFORMATIVOS:**

<b>DIMENSIÓN 1: Producción</b>		<b>Escala de Valoración</b>				
<b>ÍTEMS</b>		1	2	3	4	5
1	Las fibras sintéticas chinas siempre llegan a tiempo al proceso de producción programado					
2	Usted puede renegociar los costos con sus proveedores cuando no está satisfecho con el precio					
3	Sus proveedores internacionales están calificados para proporcionar materiales de calidad en su producción					
4	La producción se relaciona con las notas de los pedidos					
5	Se siente satisfecho con los insumos utilizados para la elaboración de prendas					
6	Antes de realizar su orden de compra se comunica con los proveedores chinos					
<b>DIMENSIÓN 2: Ventas</b>		<b>Escala de Valoración</b>				
7	Ha aumentado el margen de rentabilidad en sus ventas tras la firma del Tratado de Libre Comercio Perú-China					
8	Su precio es competitivo frente a las tarifas del mercado					

9	La empresa analiza la utilización de TPI para la reducción de las tarifas de Importación					
10	El incremento de ventas está en base a la calidad de ventas					
11	Aplica técnicas especiales para reducir plazos de entrega					
12	Proporciona descuentos o financiamientos a sus clientes					
<b>DIMENSIÓN 3: Tecnología e innovación</b>		<b>Escala de Valoración</b>				
13	Usted considera que su maquinaria es mejor que su competencia					
14	Utilizan herramientas de inteligencia comercial para evaluar a su proveedor					
15	Usted considera que sus maquinarias industriales aumentaron en el periodo 2010-2018					
16	La inversión tecnológica ha aumentado en la empresa a partir del año 2010-2018					
17	Utiliza equipos especializados para el movimiento de materiales					

ANEXO 3. Validación



**INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN**

**I. DATOS GENERALES:**

I.1. Apellidos y nombres del informante: Marcos Pardo Percy  
 I.2. Especialidad del Validador: Mg. Marcos Pardo Pardo  
 I.3. Cargo e Institución donde labora: UCV - Docente  
 I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: \_\_\_\_\_  
 I.5. Autor del instrumento: \_\_\_\_\_

**II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:**

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

**III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:**

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

May Seguridad

**IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:**

100%

Los Olivos, 29 de 11 del 2019.

[Firma]  
 Firma de experto informante  
 DNI: 4138043  
 Teléfono: 986403286

V. PERTINENCIA DE ÍTEM O REACTIVOS DEL INSTRUMENTO:

Variable 1: Competitividad

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Item 1	/		
Item 2	/		
Item 3	/		
Item 4	/		
Item 5	/		
Item 6	/		
Item 7	/		
Item 8	/		
Item 9	/		
Item 10	/		
Item 11	/		
Item 12	/		
Item 13	/		
Item 14	/		
Item 15	/		
Item 16	/		
Item 17	/		



Firma de experto informante

DNI: 41380143

Teléfono: 986403288

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

- I.1. Apellidos y nombres del informante: MICHCA MAGUÑA, MARY HELLEN MARIELA  
 I.2. Especialidad del Validador: DOCTORA EN ADMINISTRACIÓN DE LA EDUCACIÓN  
 I.3. Cargo e Institución donde labora: DOCENTE UCV  
 I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: CUESTIONARIO  
 I.5. Autor del instrumento: \_\_\_\_\_

**II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:**

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

**III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:**

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

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

**IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:**

80%

Los Olivos, 27 de 11 del 2019.



Firma de experto informante

DNI: 41478652

Teléfono: 995801023

V. PERTINENCIA DE ÍTEM O REACTIVOS DEL INSTRUMENTO:

Variable 1: Competitividad

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



Firma de experto informante

DNI: 41478652

Teléfono: 995801023

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

- I.1. Apellidos y nombres del informante: MICHELENA RIOS ENRIQUE OMAR  
 I.2. Especialidad del Validador: MAGISTER EN ADMINISTRACION  
 I.3. Cargo e Institución donde labora: UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO  
 I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: \_\_\_\_\_  
 I.5. Autor del instrumento: \_\_\_\_\_

**II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:**

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

**III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:**

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

NAY SUFICIENCIA  
 .....  
 .....

**IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:**

100%

Los Olivos, 27 de 11 del 2019.

Firma de experto informante

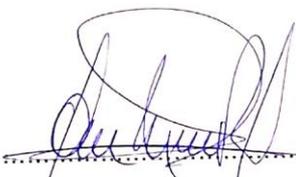
DNI: 07912826

Teléfono: 992325181

V. PERTINENCIA DE ÍTEM O REACTIVOS DEL INSTRUMENTO:

Variable 1: Competitividad

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

  
Firma de experto informante  
DNI: 07912826  
Teléfono: 992325181

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

- I.1. Apellidos y nombres del informante: LUNA CATARRA, MAGALY ERICKA  
 I.2. Especialidad del Validador: DOCTORA EN ADMINISTRACIÓN  
 I.3. Cargo e Institución donde labora: DOCENTE UCV  
 I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: CUESTIONARIO  
 I.5. Autor del instrumento: \_\_\_\_\_

**II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:**

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

**III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:**

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

.....

.....

.....

**IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:**

80%

Los Olivos, 27 de Junio del 2019.



Firma de experto informante

DNI: 09629458

Teléfono: \_\_\_\_\_

V. PERTINENCIA DE ÍTEM O REACTIVOS DEL INSTRUMENTO:

Variable 1: Competitividad

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Ítem 1	✓		
Ítem 2	✓		
Ítem 3	✓		
Ítem 4	✓		
Ítem 5	✓		
Ítem 6	✓		
Ítem 7	✓		
Ítem 8	✓		
Ítem 9	✓		
Ítem 10	✓		
Ítem 11	✓		
Ítem 12	✓		



Firma de experto informante

DNI: 09629458

Teléfono: \_\_\_\_\_

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

- I.1. Apellidos y nombres del informante: MICHELENA RIOS ENRIQUE OMAR  
 I.2. Especialidad del Validador: MAGISTER EN ADMINISTRACION  
 I.3. Cargo e Institución donde labora: UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO  
 I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: \_\_\_\_\_  
 I.5. Autor del instrumento: \_\_\_\_\_

**II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:**

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

**III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:**

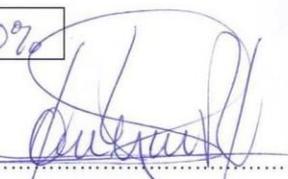
¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?

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

**IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:**

Los Olivos, 27 de JUNIO del 2019.

90%



.....  
 Firma de experto informante  
 DNI: 07912826  
 Teléfono: 992325181

V. PERTINENCIA DE ÍTEM O REACTIVOS DEL INSTRUMENTO:

Variable 1: Competitividad

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Ítem 1	✓		
Ítem 2	✓		
Ítem 3	✓		
Ítem 4	✓		
Ítem 5	✓		
Ítem 6	✓		
Ítem 7	✓		
Ítem 8	✓		
Ítem 9	✓		
Ítem 10	✓		
Ítem 11	✓		
Ítem 12	✓		



Firma de experto informante

DNI: 07912820

Teléfono: 992325181

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

- I.1. Apellidos y nombres del informante: Cuervo Egúsquiza Vargas, Karalinda  
 I.2. Especialidad del Validador: Finanzas  
 I.3. Cargo e Institución donde labora: Docente  
 I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: \_\_\_\_\_  
 I.5. Autor del instrumento: \_\_\_\_\_

**II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:**

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

**III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:**

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

.....

.....

.....

**IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:**

80%

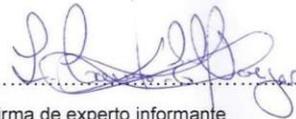
Los Olivos, 27 de junio del 2019.

  
 .....  
 Firma de experto informante  
 DNI: 08875583  
 Teléfono: 945184838

V. PERTINENCIA DE ÍTEM O REACTIVOS DEL INSTRUMENTO:

Variable 1: Competitividad

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Ítem 1	✓		
Ítem 2	✓		
Ítem 3	✓		
Ítem 4	✓		
Ítem 5	✓		
Ítem 6	✓		
Ítem 7	✓		
Ítem 8	✓		
Ítem 9	✓		
Ítem 10	✓		
Ítem 11	✓		
Ítem 12	✓		



Firma de experto informante

DNI: 08879583

Teléfono: 945184338

ANEXO 4. Similitud de la tesis con Turnitin

feedback studio

La competitividad de las empresas importadoras de fibras sintéticas del Cercado de Lima a partir del TLC Perú-China 2010-2018

**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**  
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

La competitividad de las empresas importadoras de fibras sintéticas del Cercado de Lima a partir del TLC Perú-China 2010-2018

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

**AUTOR:**  
Dr. Luciano Lagunas Maza-Duazo (ORCID: 0000-0001-7501-1429)  
Bv. Vintemba Surco, Faltarmas (Lamb.) (ORCID: 0000-0002-5167-2117)

**ASESOR:**  
Mg. Malibelo Cerna, Pérez (ORCID: 0000-0002-3482-1944)  
LINEA DE INVESTIGACION  
Investigación Económica

LIMA - PERÚ  
2019

Resumen de coincidencias  
21 %

De estos se han encontrado fuentes estándar

Ver fuentes en reglas (beta)

Coincidencias

1	Entregado a Universidad	9 %
2	Repetido con este por	5 %
3	Entregado a Universidad	1 %
4	Entregado a Universidad	1 %
5	Docente en	1 %
6	Entregado a Universidad	<1 %
7	Repetido con este por	<1 %
8	Repetido con este por	<1 %

Test only Report High Resolution

Página 1 de 46 Número de palabras: 9921

# ANEXO 5: SPSS

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

1: PRODUC

	EMPRESA	PRO1	PRO2	PRO3	PRO4	PRO5	PRO6	VEN1	VEN2	VEN3	VEN4	VEN5	VEN6	TEC1	TEC2	TEC3	TEC4	TEC5	SUMADIM1	SUMADIM2	SUMADIM3
1	GREDS & S...	3	3	2	4	4	5	3	3	2	3	3	3	3	4	1	4	3	21	17	15
2	GREDS & S...	3	3	2	4	4	5	3	3	2	3	3	3	3	4	1	4	3	21	17	15
3	GREDS & S...	3	3	2	4	4	5	3	3	2	3	3	3	3	4	1	4	3	21	17	15
4	SOUTHERN...	3	3	5	5	5	3	2	4	5	3	3	5	5	3	5	5	2	24	22	20
5	SOUTHERN...	3	3	5	5	5	3	2	4	5	3	3	5	5	3	5	5	2	24	22	20
6	SOUTHERN...	3	3	5	5	5	3	2	4	5	3	3	5	5	3	5	5	2	24	22	20
7	VILU WEY ...	1	5	5	5	3	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	24	29	25
8	VILU WEY ...	1	5	5	5	3	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	24	29	25
9	VILU WEY ...	1	5	5	5	3	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	24	29	25
10	VIL MODA ...	5	4	3	5	5	5	4	5	4	5	2	4	2	4	5	5	1	27	24	17
11	VIL MODA ...	4	3	3	4	5	5	4	5	4	5	2	4	2	4	4	4	1	24	24	15
12	VIL MODA ...	5	4	3	5	5	5	4	5	4	5	2	4	2	4	5	5	1	27	24	17
13	DELMAN IM...	4	3	4	5	4	5	4	4	5	5	2	3	4	5	3	3	3	25	23	18
14	DELMAN IM...	4	3	4	5	4	5	4	4	5	5	2	3	4	5	3	3	3	25	23	18
15	DELMAN IM...	4	3	4	5	4	5	4	4	5	5	2	3	4	5	3	3	3	25	23	18
16	MONSOON ...	4	4	3	4	4	4	5	5	4	3	3	4	4	3	3	4	4	23	24	18
17	MONSOON ...	4	4	3	4	4	4	5	5	4	3	3	4	4	3	3	4	4	23	24	18
18	MONSOON ...	4	4	3	4	4	4	5	5	4	3	3	4	4	3	3	4	4	23	24	18
19	HANTOF TE...	4	3	3	3	3	3	4	4	4	3	5	5	5	5	4	3	5	19	25	22
20	HANTOF TE...	4	3	3	3	3	3	4	4	4	3	5	5	5	5	4	3	5	19	25	22
21	HANTOF TE...	4	3	3	3	3	3	4	4	4	3	5	5	5	5	4	3	5	19	25	22
22	TEXTIL WYL...	1	5	5	5	3	4	5	5	4	5	2	4	2	4	5	5	1	23	25	17
23	TEXTIL WYL...	1	5	5	5	3	4	5	5	4	5	2	4	2	4	5	5	1	23	25	17

Vista de datos Vista de variables

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

	Nombre	Tipo	Anchura	Decimales	Etiqueta	Valores	Perdidos	Columnas	Alineación	Medida	Rol
1	EMPRESA	Cadena	180	0	NOMBRE DE L...	{1, GREDS}...	Ninguna	9	Izquierda	Nominal	Entrada
2	PRO1	Numérico	1	0	Las fibras sinté...	{1, NUNCA}...	Ninguna	4	Derecha	Nominal	Entrada
3	PRO2	Numérico	1	0	Usted puede re...	{1, NUNCA}...	Ninguna	4	Derecha	Nominal	Entrada
4	PRO3	Numérico	1	0	Sus proveedore...	{1, NUNCA}...	Ninguna	4	Derecha	Nominal	Entrada
5	PRO4	Numérico	1	0	La producción ...	{1, NUNCA}...	Ninguna	4	Derecha	Nominal	Entrada
6	PRO5	Numérico	1	0	Se siente satisf...	{1, NUNCA}...	Ninguna	4	Derecha	Nominal	Entrada
7	PRO6	Numérico	1	0	Antes de realiz...	{1, NUNCA}...	Ninguna	4	Derecha	Nominal	Entrada
8	VEN1	Numérico	1	0	Ha aumentado ...	{1, NUNCA}...	Ninguna	4	Derecha	Nominal	Entrada
9	VEN2	Numérico	1	0	Su precio es co...	{1, NUNCA}...	Ninguna	4	Derecha	Nominal	Entrada
10	VEN3	Numérico	1	0	La empresa an...	{1, NUNCA}...	Ninguna	4	Derecha	Nominal	Entrada
11	VEN4	Numérico	1	0	El incremento d...	{1, NUNCA}...	Ninguna	4	Derecha	Nominal	Entrada
12	VEN5	Numérico	1	0	Aplica técnicas...	{1, NUNCA}...	Ninguna	4	Derecha	Nominal	Entrada
13	VEN6	Numérico	1	0	Proporciona de...	{1, NUNCA}...	Ninguna	4	Derecha	Nominal	Entrada
14	TEC1	Numérico	1	0	Usted consider...	{1, NUNCA}...	Ninguna	4	Derecha	Nominal	Entrada
15	TEC2	Numérico	1	0	Utilizan herrami...	{1, NUNCA}...	Ninguna	4	Derecha	Nominal	Entrada
16	TEC3	Numérico	1	0	Usted consider...	{1, NUNCA}...	Ninguna	4	Derecha	Nominal	Entrada
17	TEC4	Numérico	1	0	La inversión tec...	{1, NUNCA}...	Ninguna	4	Derecha	Nominal	Entrada
18	TEC5	Numérico	1	0	Utiliza equipos ...	{1, NUNCA}...	Ninguna	5	Derecha	Nominal	Entrada
19	SUMADIM1	Numérico	8	0		Ninguna	Ninguna	7	Derecha	Escala	Entrada
20	SUMADIM2	Numérico	8	0		Ninguna	Ninguna	8	Derecha	Escala	Entrada
21	SUMADIM3	Numérico	8	0		Ninguna	Ninguna	7	Derecha	Escala	Entrada
22	PRODUC	Numérico	5	0	PRODUC	{1, <= 18}...	Ninguna	10	Derecha	Ordinal	Entrada
23	VENTAS	Numérico	5	0	VENTAS	{1, <= 16}...	Ninguna	6	Derecha	Ordinal	Entrada
24	TECNOLOGIA	Numérico	5	0	TECNOLOGIA	{1, <= 14}...	Ninguna	10	Derecha	Ordinal	Entrada

Anexo 6: Cuestionario

**INSTRUMENTO PARA MEDIR LA VARIABLE COMPETITIVIDAD**

Nombre: Josué Joel Encarnación Cargo: Comprador

Nombre de la Empresa: Southern Textile Network

**INSTRUCCIONES:** Lee con mucha atención el siguiente cuestionario, luego, marca la respuesta que creas correcta con una X según corresponda. Contesta todas las preguntas

(1) NUNCA	(2) CASI NUNCA	(3) A VECES	(4) CASI SIEMPRE	(5) SIEMPRE
--------------	-------------------	----------------	---------------------	----------------

**DATOS INFORMATIVOS:**

DIMENSIÓN 1: Producción		Escala de Valoración				
ITEMS		1	2	3	4	5
1	Las fibras sintéticas chinas siempre llegan a tiempo al proceso de producción programado			X		
2	Usted puede renegociar los costos con sus proveedores cuando no está satisfecho con el precio			X		
3	Sus proveedores internacionales están calificados para proporcionar materiales de calidad en su producción					X
4	La producción se relaciona con las notas de los pedidos					X
5	Se siente satisfecho con los insumos utilizados para la elaboración de prendas					X
6	Antes de realizar su orden de compra se comunica con los proveedores chinos			X		
DIMENSIÓN 2: Ventas		Escala de Valoración				
7	Ha aumentado el margen de rentabilidad en sus ventas tras la firma del Tratado de Libre Comercio Perú-China		X			
8	Su precio es competitivo frente a las tarifas del mercado				X	
9	La empresa analiza la utilización de TPI para la reducción de las tarifas de importación					X
10	El incremento de ventas está en base a la calidad de ventas			X		
11	Aplica técnicas especiales para reducir plazos de entrega			X		
12	Proporciona descuentos o financiamientos a sus clientes					X
DIMENSIÓN 3: Tecnología e innovación		Escala de Valoración				
13	Usted considera que su maquinaria es mejor que su competencia					X
14	Utilizan herramientas de inteligencia comercial para evaluar a su proveedor			X		
15	Usted considera que sus maquinarias industriales aumentaron en el periodo 2010-2018					X
16	La inversión tecnológica ha aumentado en la empresa a partir del año 2010-2018					X
17	Utiliza equipos especializados para el movimiento de materiales		X			

**INSTRUMENTO PARA MEDIR LA VARIABLE COMPETITIVIDAD**



Nombre: EDUARDO YAULE ROJAS Cargo: GERENTE

Nombre de la Empresa: BILU VEY SAC

**INSTRUCCIONES:** Lee con mucha atención el siguiente cuestionario, luego, marca la respuesta que creas correcta con una X según corresponda. Contesta todas las preguntas

(1) NUNCA	(2) CASI NUNCA	(3) A VECES	(4) CASI SIEMPRE	(5) SIEMPRE
--------------	-------------------	----------------	---------------------	----------------

**DATOS INFORMATIVOS:**

DIMENSIÓN 1: Producción		Escala de Valoración				
	ITEMS	1	2	3	4	5
1	Las fibras sintéticas chinas siempre llegan a tiempo al proceso de producción programado	X				
2	Usted puede renegociar los costos con sus proveedores cuando no está satisfecho con el precio					X
3	Sus proveedores internacionales están calificados para proporcionar materiales de calidad en su producción					X
4	La producción se relaciona con las notas de los pedidos					X
5	Se siente satisfecho con los insumos utilizados para le elaboración de prendas					
6	Antes de realizar su orden de compra se comunica con los proveedores chinos					X
DIMENSIÓN 2: Ventas		Escala de Valoración				
7	Ha aumentado el margen de rentabilidad en sus ventas tras la firma del Tratado de Libre Comercio Perú-China					X
8	Su precio es competitivo frente a las tarifas del mercado					X
9	La empresa analiza la utilización de TPI para la reducción de las tarifas de importación					X
10	El incremento de ventas está en base a la calidad de ventas					X
11	Aplica técnicas especiales para reducir plazos de entrega				X	
12	Proporciona descuentos o financiamientos a sus clientes					X
DIMENSION 3: Tecnología e innovación		Escala de Valoración				
13	Usted considera que su maquinaria es mejor que su competencia					X
14	Utilizan herramientas de inteligencia comercial para evaluar a su proveedor					X
15	Usted considera que sus maquinarias industriales aumentaron en el periodo 2010-2018					X
16	La inversión tecnológica ha aumentado en la empresa a partir del año 2010-2018					X
17	Utiliza equipos especializados para el movimiento de materiales					X

**INSTRUMENTO PARA MEDIR LA VARIABLE COMPETITIVIDAD**

**DELMAN**  
 IMPORTADORA EXPORTADORA S.A.C.  
 R.U.C. 20603091788  
 DONALD AUGUSTO DELGADO MANRIQUE  
 GERENTE GENERAL

Nombre: Donald Delgado Manrique Cargo: Gerente General

Nombre de la Empresa: DELMAN IMPORTADORA EXPORTADORA S.A.C.

**INSTRUCCIONES:** Lee con mucha atención el siguiente cuestionario, luego, marca la respuesta que creas correcta con una X según corresponda. Contesta todas las preguntas

(1) NUNCA	(2) CASI NUNCA	(3) A VECES	(4) CASI SIEMPRE	(5) SIEMPRE
--------------	-------------------	----------------	---------------------	----------------

**DATOS INFORMATIVOS:**

<b>DIMENSIÓN 1: Producción</b>		<b>Escala de Valoración</b>				
<b>ITEMS</b>		1	2	3	4	5
1	Las fibras sintéticas chinas siempre llegan a tiempo al proceso de producción programado				X	
2	Usted puede renegociar los costos con sus proveedores cuando no está satisfecho con el precio			X		
3	Sus proveedores internacionales están calificados para proporcionar materiales de calidad en su producción				X	
4	La producción se relaciona con las notas de los pedidos					X
5	Se siente satisfecho con los insumos utilizados para la elaboración de prendas				X	
6	Antes de realizar su orden de compra se comunica con los proveedores chinos					X
<b>DIMENSIÓN 2: Ventas</b>		<b>Escala de Valoración</b>				
7	Ha aumentado el margen de rentabilidad en sus ventas tras la firma del Tratado de Libre Comercio Perú-China				X	
8	Su precio es competitivo frente a las tarifas del mercado				X	
9	La empresa analiza la utilización de TPI para la reducción de las tarifas de importación					X
10	El incremento de ventas está en base a la calidad de ventas					X
11	Aplica técnicas especiales para reducir plazos de entrega		X			
12	Proporciona descuentos o financiamientos a sus clientes			X		
<b>DIMENSIÓN 3: Tecnología e innovación</b>		<b>Escala de Valoración</b>				
13	Usted considera que su maquinaria es mejor que su competencia				X	
14	Utilizan herramientas de inteligencia comercial para evaluar a su proveedor					X
15	Usted considera que sus maquinarias industriales aumentaron en el periodo 2010-2018			X		
16	La inversión tecnológica ha aumentado en la empresa a partir del año 2010-2018			X		

**INSTRUMENTO PARA MEDIR LA VARIABLE COMPETITIVIDAD**

Nombre: Guilmer Tuesta Cargo: Encargado de importaciones

Nombre de la Empresa: Exredo & S Peru S.A.C

**INSTRUCCIONES:** Lee con mucha atención el siguiente cuestionario, luego, marca la respuesta que creas correcta con una X según corresponda. Contesta todas las preguntas

(1) NUNCA	(2) CASI NUNCA	(3) A VECES	(4) CASI SIEMPRE	(5) SIEMPRE
--------------	-------------------	----------------	---------------------	----------------

**DATOS INFORMATIVOS:**

DIMENSIÓN 1: Producción		Escala de Valoración				
ITEMS		1	2	3	4	5
1	Las fibras sintéticas chinas siempre llegan a tiempo al proceso de producción programado			X		
2	Usted puede renegociar los costos con sus proveedores cuando no está satisfecho con el precio			X		
3	Sus proveedores internacionales están calificados para proporcionar materiales de calidad en su producción		X			
4	La producción se relaciona con las notas de los pedidos				X	
5	Se siente satisfecho con los insumos utilizados para le elaboración de prendas				X	
6	Antes de realizar su orden de compra se comunica con los proveedores chinos					X
DIMENSIÓN 2: Ventas		Escala de Valoración				
7	Ha aumentado el margen de rentabilidad en sus ventas tras la firma del Tratado de Libre Comercio Perú-China			X		
8	Su precio es competitivo frente a las tarifas del mercado			X		
9	La empresa analiza la utilización de TPI para la reducción de las tarifas de importación		X			
10	El incremento de ventas está en base a la calidad de ventas			X		
11	Aplica técnicas especiales para reducir plazos de entrega			X		
12	Proporciona descuentos o financiamientos a sus clientes			X		
DIMENSIÓN 3: Tecnología e innovación		Escala de Valoración				
13	Usted considera que su maquinaria es mejor que su competencia			X		
14	Utilizan herramientas de inteligencia comercial para evaluar a su proveedor				X	
15	Usted considera que sus maquinarias industriales aumentaron en el periodo 2010-2018	X				
16	La inversión tecnológica ha aumentado en la empresa a partir del año 2010-2018				X	
17	Utiliza equipos especializados para el movimiento de materiales	X				

**INSTRUMENTO PARA MEDIR LA VARIABLE COMPETITIVIDAD**

Nombre: Hamber Vatsas Cargo: Hamber V & Garabito  
 Nombre de la Empresa: Hamber Tekpaen Group EIRL

**INSTRUCCIONES:** Lee con mucha atención el siguiente cuestionario, luego, marca la respuesta que creas correcta con una X según corresponda. Contesta todas las preguntas

(1) NUNCA	(2) CASI NUNCA	(3) A VECES	(4) CASI SIEMPRE	(5) SIEMPRE
--------------	-------------------	----------------	---------------------	----------------

**DATOS INFORMATIVOS:**

DIMENSIÓN 1: Producción		Escala de Valoración				
ITEMS		1	2	3	4	5
1	Las fibras sintéticas chinas siempre llegan a tiempo al proceso de producción programado				X	
2	Usted puede renegociar los costos con sus proveedores cuando no está satisfecho con el precio			X		
3	Sus proveedores internacionales están calificados para proporcionar materiales de calidad en su producción			X		
4	La producción se relaciona con las notas de los pedidos			X		
5	Se siente satisfecho con los insumos utilizados para le elaboración de prendas			X		
6	Antes de realizar su orden de compra se comunica con los proveedores chinos			X	X	
DIMENSIÓN 2: Ventas		Escala de Valoración				
7	Ha aumentado el margen de rentabilidad en sus ventas tras la firma del Tratado de Libre Comercio Perú-China				X	
8	Su precio es competitivo frente a las tarifas del mercado				X	
9	La empresa analiza la utilización de TPI para la reducción de las tarifas de importación				X	
10	El incremento de ventas está en base a la calidad de ventas				X	
11	Aplica técnicas especiales para reducir plazos de entrega					X
12	Proporciona descuentos o financiamientos a sus clientes					X
DIMENSIÓN 3: Tecnología e innovación		Escala de Valoración				
13	Usted considera que su maquinaria es mejor que su competencia					X
14	Utilizan herramientas de inteligencia comercial para evaluar a su proveedor					X
15	Usted considera que sus maquinarias industriales aumentaron en el periodo 2010-2018				X	
16	La inversión tecnológica ha aumentado en la empresa a partir del año 2010-2018					X
17	Utiliza equipos especializados para el movimiento de materiales					X



# SPEED GLOBAL LOGISTICS SAC

Callao, 03 de octubre de 2019

## CARGO DE VISITA

BILU VEY SA	
-------------	--



**SPEED GLOBAL LOGISTICS**  
SAC

Callao, 03 de octubre del 2019

**CARGO DE VISITA**

<p>VIL MODA E.I.R.L</p>	<p>Vilma</p> 
-------------------------	--



**SPEED GLOBAL LOGISTICS**

SAC

Callao, 07 de octubre del 2019

**CARGO DE VISITA**

<p>VIL MODA E.I.R.L</p>	<p>Ronal  VIL MODA E.I.R.L. R.U.C. 20602965887 Rojas Rivera Vilme TITULAR GERENTE DNI N° 73236204</p>
-------------------------	---

Empresa: VIL MODA E.I.R.L



Empresa: BILU VEY S.A.C

