



**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**FACTORES INTERNOS QUE INCIDEN EN LAS
EXPORTACIONES DE LAS MYPE DEL SECTOR TEXTIL
EN EL DISTRITO DE SAN JUAN DE LURIGANCHO,
2009-2019**

**PRESENTADA POR
LESLIE DIANA AGUILAR MERCADO**

**ASESOR
CESAR AUGUSTO BELLIDO PUGA**

TESIS

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

LIMA – PERÚ

2022



CC BY-NC-SA

Reconocimiento – No comercial – Compartir igual

El autor permite transformar (traducir, adaptar o compilar) a partir de esta obra con fines no comerciales, siempre y cuando se reconozca la autoría y las nuevas creaciones estén bajo una licencia con los mismos términos.

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>



**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

TESIS

**FACTORES INTERNOS QUE INCIDEN EN LAS
EXPORTACIONES DE LAS MYPE DEL SECTOR TEXTIL EN
EL DISTRITO DE SAN JUAN DE LURIGANCHO, 2009-2019**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADA EN
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**PRESENTADO POR:
LESLIE DIANA AGUILAR MERCADO**

**ASESOR:
MG. CESAR AUGUSTO BELLIDO PUGA**

LIMA - PERÚ

2022

Dedicatoria

A mi pequeña hija que se ha vuelto el motor y motivo de cada meta en mi vida, a mis padres por su incansable amor y apoyo incondicional y a mi querido esposo cómplice en cada paso que doy.

Agradecimientos

A mi querido Dios, a mi alma mater, la Universidad de San Martín de Porres y al equipo de profesores de la Facultad de Ciencias Administrativas y Recursos Humanos, por sus conocimientos, sabiduría, paciencia y enseñanzas en mi formación profesional y personal.

De manera muy especial a mi asesor de tesis, el Mg. Cesar Bellido Puga por su aporte profesional, seguimiento, paciencia y dedicación.

INDICE

| | |
|--|----|
| RESUMEN | 8 |
| ABSTRACT | 10 |
| INTRODUCCION | 11 |
| | |
| CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO | 16 |
| 1.1 Antecedentes de la investigación..... | 16 |
| 1.1.1 Antecedentes Nacionales | 16 |
| 1.1.2 Antecedentes Internacionales | 25 |
| 1.2 Bases Teóricas..... | 27 |
| 1.2.1 Variable: Factores internos que inciden..... | 28 |
| 1.2.1.1 Producción..... | 29 |
| 1.2.1.2 Gestión del Conocimiento | 32 |
| 1.2.1.3 Financiamiento | 34 |
| 1.2.2 Variable Exportaciones..... | 38 |
| 1.2.3 Ley de Promoción y Formalización de Mypes..... | 50 |
| 1.2.4 Oferta Exportable (Mincetur) | 46 |
| 1.2.5 Teorías de Internacionalización para Mypes..... | 48 |
| 1.2.5.1 Modelo Uppsala (Teoría Nórdica) | 48 |
| 1.2.5.2 El modelo de ciclo de vida de producto de Vernon | 49 |
| 1.2.6 Rol del sector público | 51 |
| | |
| CAPÍTULO II: HIPÓTESIS Y VARIABLES | 55 |
| 2.1 Formulación de la Hipótesis..... | 55 |
| 2.1.1 Hipótesis General | 55 |
| 2.1.2 Hipótesis Específicas | 55 |
| 2.2 Variables y definición operacional..... | 55 |
| 2.2.1 Variables independientes | 56 |
| 2.2.2 Variable Dependiente | 56 |
| 2.2.3 Definición Operacional | 57 |

| | |
|--|----|
| CAPÍTULO III: METODOLOGÍA..... | 59 |
| 3.1 Diseño Metodológico | 59 |
| 3.2 Diseño Muestral..... | 60 |
| 3.2.1 Población | 60 |
| 3.2.2 Muestra | 60 |
| 3.3 Técnicas de recolección de datos..... | 61 |
| 3.3.1 Confiabilidad y validez del instrumento..... | 61 |
| 3.4 Técnicas estadísticas para el procesamiento de la información..... | 62 |
| 3.5 Aspectos éticos | 62 |
| | |
| CAPÍTULO IV: RESULTADOS..... | 64 |
| 4.1 Descripción de la muestra | 64 |
| 4.1.1 Análisis descriptivo de la variable producción..... | 64 |
| 1. Análisis descriptivo de la dimensión activos..... | 66 |
| 2. Análisis descriptivo de la dimensión mano de obra..... | 67 |
| 3. Análisis descriptivo de la dimensión Tecnología | 69 |
| 4.1.2 Análisis descriptivo de la variable gestión del conocimiento | 70 |
| 1. Análisis descriptivo de la dimensión innovación..... | 72 |
| 2. Análisis descriptivo de la dimensión capital intelectual..... | 73 |
| 3. Análisis descriptivo de la dimensión tecnología de información y comunicación | 75 |
| 4.1.3 Frecuencia de la variable Financiamiento..... | 76 |
| 1. Análisis descriptivo de la dimensión capital de trabajo..... | 78 |
| 2. Análisis descriptivo de la dimensión tasa de interés | 79 |
| 3. Análisis descriptivo de la dimensión gestión financiera | 81 |
| 4. Análisis descriptivo de la dimensión rol del sector público | 82 |
| 4.2 Análisis exploratorio..... | 83 |
| 4.2.1 Prueba de hipótesis específica 1 | 85 |
| 4.2.2 Prueba de hipótesis específica 2 | 87 |
| 4.2.3 Prueba de hipótesis específica 3 | 88 |
| 4.2.4 Prueba de hipótesis general | 89 |

| | |
|--|-----|
| CONCLUSIONES | 91 |
| RECOMENDACIONES | 94 |
| REFERENCIAS | 95 |
| ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA..... | 99 |
| ANEXO 2: MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES | 100 |
| ANEXO 2: MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES | 102 |
| ANEXO 3: INSTRUMENTO DE RECOPIACIÓN DE DATOS..... | 103 |

LISTA DE FIGURAS

| | |
|--|----|
| Figura 1: Participación del Sector Textil y Confecciones en el PBI Manufacturero, 2019 (Part. %) | 40 |
| Figura 2: PBI Nacional vs. PBI Textil y Confecciones, 2010-2019 (Millones de S/) | 41 |
| Figura 3: Empresas Manufactureras según Industria, 2018 (Part. %) | 43 |
| Figura 4: Tejido Empresarial del Sector Confecciones según tamaño, 2018 (Part. %) | 43 |
| Figura 5: Balanza Comercial del sector Textil y Confecciones (Millones de US\$ FOB) | 44 |
| Figura 6: Exportaciones vs. Importaciones de Textiles y Confecciones (Millones de US\$ FOB) | 45 |
| Figura 7: Exportaciones del sector textil y confecciones (Millones de US\$ FOB) | 45 |
| Figura 8: Estructura empresarial del sector Textil y Confecciones, 2009-2019 (Part. %) | 51 |
| Figura 9: Variable Producción | 65 |
| Figura 10: Dimensión activos | 66 |
| Figura 11: Dimensión mano de obra | 68 |
| Figura 12: Dimensión tecnología..... | 69 |
| Figura 13: Gestión del conocimiento | 71 |
| Figura 14: Dimensión innovación | 72 |
| Figura 15: Dimensión capital intelectual..... | 74 |
| Figura 16: Dimensión tecnología de información y comunicación | 75 |
| Figura 17: Variable financiamiento | 77 |
| Figura 18: Dimensión capital de trabajo | 78 |
| Figura 19: Dimensión tasa de interés..... | 80 |
| Figura 20: Dimensión gestión financiera | 81 |
| Figura 21: Dimensión rol del sector público..... | 82 |

LISTA DE TABLAS

| | |
|--|----|
| Tabla 1: Acceso al financiamiento según estrato, 2017..... | 35 |
| Tabla 2: Evolución anual de la inclusión financiera de MIPYME (%)* | 36 |
| Tabla 3: Población Ocupada Según Actividad Económica, 2019 (Miles de personas) | 41 |
| Tabla 4: Participación del Sector Textil y Confecciones en el PBI Nacional y Manufactura, 2010-2019 (Part. %)..... | 42 |
| Tabla 5: Exportaciones del sector Textil y Confecciones por principales países destino (Miles US\$ FOB)..... | 46 |
| Tabla 6: Frecuencias de la variable producción | 64 |
| Tabla 7: Frecuencias de la dimensión activos | 66 |
| Tabla 8: Frecuencias de la dimensión mano de obra | 67 |
| Tabla 9: Frecuencias de la dimensión tecnología..... | 69 |
| Tabla 10: Frecuencias de la dimensión gestión del conocimiento | 70 |
| Tabla 11: Frecuencias de la dimensión innovación | 72 |
| Tabla 12: Frecuencias de la dimensión capital intelectual | 73 |
| Tabla 13: Frecuencias de la dimensión tecnología de información y comunicación | 75 |
| Tabla 14: Frecuencia de la dimensión financiamiento | 76 |
| Tabla 15: Frecuencias de la dimensión capital de trabajo | 78 |
| Tabla 16: Frecuencias de la dimensión tasa de interés | 79 |
| Tabla 17: Frecuencias de la dimensión gestión financiera | 81 |
| Tabla 18: Frecuencias de la dimensión rol del sector público..... | 82 |
| Tabla 19: Procesamiento de casos de fiabilidad | 83 |
| Tabla 20: Estadísticas de fiabilidad | 84 |
| Tabla 21: Prueba de normalidad | 85 |
| Tabla 22: Tabla de escala de valores de coeficiente de correlación de Spearman | 85 |
| Tabla 23: Correlación Rho de Spearman - prueba de hipótesis específica 1 .. | 86 |
| Tabla 24: Correlación Rho de Spearman - prueba de hipótesis específica 2 .. | 87 |
| Tabla 25: Correlación Rho de Spearman - prueba de hipótesis específica 3 .. | 88 |
| Tabla 26: Correlación Rho de Spearman - prueba de hipótesis general | 89 |

RESUMEN

La presente investigación titulada “Factores internos que inciden en las exportaciones de las Mype del sector textil en el distrito de San Juan de Lurigancho, 2009-2019”, tiene como objetivo determinar cuáles son los factores internos que enfrentan las Mype del sector Textil al momento de exportar. Los factores identificados de acuerdo al marco teórico son: “producción”, gestión del conocimiento” y “finanzas”, se determinará de qué manera influyen en las exportaciones, la cual se medirá en base a la oferta exportable que presente.

La investigación ha considerado un diseño no experimental, de tipo aplicada, con enfoque cuantitativo y de alcance correlacional. De acuerdo a la población y muestra no probabilístico, está conformada por cuarenta y cinco Mype exportadoras del sector textil que exportaron entre los años 2009-2019.

Los resultados denotan debilidad en las funciones de la organización, como son las variables de producción, gestión del conocimiento y finanzas, con limitaciones en el 50% de las Mype exportadoras, siendo factores que inciden en las exportaciones; el otro 50%, cuenta con pocas limitaciones sobresaliendo los factores que inciden y reflejando mejores resultados en sus exportaciones. Concluye que, la correlación de Rho de Spearman denota que los factores que inciden en las Mype exportadoras, influyen negativamente en las exportaciones.

PALABRAS CLAVES: Factores internos, Oferta exportable, Proceso de internacionalización, textiles.

ABSTRACT

The present investigation entitled "Internal factors that affect the exports of the Mype of the textile sector in the district of San Juan de Lurigancho, 2009-2019", aims to determine what are the internal factors that the Mype of the Textile sector face at the moment to export. The factors identified according to the theoretical framework are: "Production", "Knowledge management" and "Finance", it will be determined how they influence exports, which will be measured based on the exportable offer that it presents.

The research has considered a non-experimental design, of an applied type, with a quantitative approach and a correlational scope. According to the population and non-probabilistic sample, it is made up of forty-five exporting Mype in the textile sector that exported between the years 2009-2019.

The results denote weakness in the functions of the organization, such as the variables of production, knowledge management and finance, with limitations in 50% of the exporting Mype, being factors that affect exports; the other 50%, has few limitations, highlighting the factors that influence and reflecting better results in their exports. It concludes that the Spearman's Rho correlation denotes that the factors that affect the exporting Mype negatively influence exports.

KEY WORDS: Internal factors, Exportable offer, Internationalization process, textiles.

INTRODUCCIÓN

Las micro y pequeñas empresas (Mype) surgen en el Perú como alternativa al desempleo y a muchas de las necesidades insatisfechas por parte de la población más pobre, con el transcurso de los años fueron ganando protagonismo económico formando parte de casi todas las actividades productivas del país. De acuerdo con cifras de la Encuesta Nacional de Hogares (Enaho) en 2019, “las micro y pequeñas empresas (Mype) representaron el 95% de las empresas peruanas y emplean a un 47.7% de la población económicamente activa (PEA), lo que equivale a un crecimiento del 4% en el empleo además de representar un 19.3% del PBI”. A nivel mundial “son la espina dorsal de la mayoría de las economías del mundo pues representan más del 90% del total de empresas generando entre el 60% y el 70% del empleo, además de ser responsables del 50% del Producto Interior Bruto (PIB) a nivel mundial”, según ONU (2018). Sin lugar a dudas, las Mype constituyen un rol fundamental en la economía y en la creación de puestos de trabajo en el Perú, conformándose como uno de los motores y pilares fundamentales para el desarrollo económico del país.

Una de los sectores económicos que genera mayores puestos de trabajo a nivel manufacturero es el Textil y Confecciones, para el año 2019 la industria fue la tercera actividad con mayor contribución en el PBI manufacturero (con 6,4% de participación) según INEI, superada solo por las industrias de refinación de petróleo y productos no metálicos. Asimismo, produce alrededor de 400 mil empleos directos anuales y representó el 26,2% de la población ocupada manufacturera (2,3% a nivel nacional) para el año 2019. Según estimaciones del Comité de Textil y Confecciones de la SIN, por sus importantes encadenamientos con otras sectores o industrias (agrícola, ganadero, fibras manufacturadas, químicos y plásticos) genera 900 mil puestos de trabajo indirectos en la economía. Por más de 10 años, Estados Unidos ha sido el principal mercado de destino de los textiles y confecciones, concentrando más del 50% del valor total exportado. Siendo los productos más demandados por el país norteamericano: t-shirts y camisetas de punto (41,1%), camisetas de punto

para hombres o niños (14,9%) y suéteres, pulóveres y artículos similares (11,6%) entre los más relevantes.

No obstante, según datos del INEI (2019), el sector ha caído 1,5% cada año en la última década (S/. 548 millones menos), reduciendo su participación en la economía nacional en 0,9 puntos porcentuales y en el PBI Manufacturero en 4,2 puntos porcentuales. Según datos estadísticos de Aduanas, en los últimos cinco años previos a la pandemia, el déficit de la balanza comercial del sector textil y confecciones se ha ido ampliando cada vez más por los mayores ingresos de las importaciones (3,4% de crecimiento anual entre 2015 y 2019) frente a las exportaciones (1,0% de crecimiento anual).

Según Comex (2018), “no se ha logrado recuperar el posicionamiento que se tenía a nivel mundial, especialmente en EE.UU., donde los envíos actuales se encuentran muy por debajo en comparación con años previos a la crisis financiera de 2008. Al comparar las exportaciones a EE.UU. entre 2008 y 2017, se observa una caída de US\$ 810 millones a US\$ 629 millones, es decir, una reducción del 22.3%.”

El Ministerio de la Producción, adjudica el problema a “la fuerte competencia de países latinoamericanos como Honduras, Guatemala, Nicaragua, Costa Rica y El Salvador, que han desarrollado una industria con menores precios y buena calidad. Asimismo, los bajos costos laborales de países asiáticos como China, Indonesia, Vietnam y Pakistán han reducido la participación peruana en el mercado estadounidense, como consecuencia de un menor costo de producción. Tanto Centroamérica como los países asiáticos han modernizado sus procesos productivos en busca de mayor eficiencia.”

Si bien el sector hace su mejor esfuerzo, la baja competitividad de los productos peruanos no permite ampliar el mercado de destino de las exportaciones, existen nuevas tendencias de consumo con valor agregado e innovadoras que nos llevan la delantera. Asimismo, existen brechas significativas en productividad y calidad debido a la menor disposición de fibras de origen vegetal y animal en los últimos

años que ha limitado la producción en este sector. La poca oferta existente no logra cubrir ni la mitad de la demanda interna, obliga a los productores textiles a importar sustitutos, lo que, sumado a los altos costos logísticos de importación, aumenta el costo de producción.

Uno de los retos que enfrentan las MYPE en el Perú es potenciar su capacidad exportadora que, de lograrlo ampliarían grandemente su capacidad de mercado, pero sin los conocimientos necesarios y la debida asesoría estos caminos se vuelven intransitables. Mincetur (2019) afirma, “que de 7,440 empresas que exportaron sus productos, el 56,4% de las empresas exportadoras en el país son microempresas, 25,6% son pequeñas empresas y el 18% restante son medianas empresas”. ComexPerú añadió que, en términos económicos, “los envíos al exterior de la micro y pequeña empresa representan solo un 1,8% del total de las exportaciones peruanas, mientras que los de la mediana y gran empresa exportadora, el 98,2%” respecto al 2019.

El Estado ha brindado leyes de promoción y programas que apoyan a las MYPE en su desarrollo y competitividad, sin embargo, no es suficiente debido a que existe una gran cantidad de empresas que no tienen conocimientos de gestión, desconocen las oportunidades comerciales en el extranjero, presentan dificultad para comunicarse en inglés y no invierten en tecnología de información y comunicación, llegando a hacer solo su mejor esfuerzo. Desde este punto podemos decir que la gestión también es considerada como un factor esencial porque implica el logro del crecimiento de una empresa buscando mejorar la competitividad de los negocios. Ligado a este problema, se encuentra el financiamiento como factor imprescindible en su crecimiento, ya que, para incrementar el capital de trabajo, infraestructura, contratar personal, entre otros gastos operativos que se deben atender, se hace necesaria la obtención de liquidez adicional.

Sin embargo, por el mismo estado de crecimiento en el que muchos empresarios se encuentran, es que obtienen negativas o tasas altas de interés por parte de entidades financieras. Ello, debido a que la gran mayoría de financieras están enfocadas a empresas mejor consolidadas. Según Sunat, para el 2017 solo el 5,9% de las Mype tuvieron acceso al financiamiento.

Según el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR, 2013, p.17) las empresas deben adecuar la oferta exportable de un producto al mercado internacional y trabajar en sus factores internos:

- a) Capacidad Física:** Disponibilidad y calidad de la materia prima, considerando insumos, volumen de producción, tecnología y mano de obra necesaria.

- b) Capacidad de Gestión:** Conocimientos del personal que va llevar adelante el proceso de exportación como todo el proceso de exportación, objetivos y estrategias y negociación. Además de habilidades como el idioma, la capacidad de negociación y otros.

- c) Capacidad económica:** La empresa debe contar con los recursos necesarios a corto plazo que sean necesarios para cubrir una exportación, con precios accesibles.

- d) Capacidad financiera.** Si la organización no tiene la capacidad de cubrir el proceso de exportación con sus propios recursos, al menos tiene que tener capacidad de endeudarse y lograr financiamiento externo.

El objetivo general de la presente investigación es identificar los principales factores internos que indiquen en las exportaciones de las Mype del sector textil pertenecientes al distrito de San Juan de Lurigancho del año 2009 al 2019, siendo nuestra hipótesis principal que la producción, la gestión del conocimiento y el financiamiento, influyen significativamente en las exportaciones de las mismas.

En tal sentido, la recaudación de información ayudará sobre todo a aquellos empresarios o futuros emprendedores, a diseñar sus propias estrategias para hacer frente a las dificultades que conlleva tener una empresa en el Perú y así poder minimizar riesgos, con mayor apoyo por parte del gobierno a fin de que las Mype textiles dedicadas a la exportación, puedan alcanzar una oferta

exportable de carácter óptimo y diversificable. Asimismo, generará conocimiento en el sector textil, además de referencia para futuras investigaciones sobre el tema.

La presente investigación tiene una metodología de enfoque cuantitativo de tipo aplicativo, alcance correlacional y de diseño no experimental. Con una población y muestra no probabilística, siendo 45 Mype que exportaron entre los años 2009-2019 que llenaran un cuestionario en escala de Likert, donde la evolución de la internacionalización conlleva por lo menos tres años de experiencia de exportación en adelante.

La tesis comprende cinco capítulos:

En el primer capítulo, desarrolló el marco teórico que contiene los antecedentes nacionales e internacionales, las bases teóricas, las definiciones conceptuales y teorías aplicadas a las variables desarrolladas.

En el segundo capítulo, comprende la hipótesis general y las hipótesis específicas, así como los objetivos, las variables y definición operacional de cada una de ellas describe la realidad problemática, formulación del problema.

El tercer capítulo, contiene la metodología de la investigación, la población, la muestra, operacionalización de variables, técnicas, procesamiento y análisis, y aspectos éticos.

El cuarto capítulo, se detallan los resultados, teniendo en cuenta la estadística reflejada en tablas y figuras y sus interpretaciones en las variables y dimensiones, abastecidas por las Mype encuestadas y complementando con la contrastación de las hipótesis.

Finalmente, en el quinto capítulo se consideran los resultados obtenidos y las recomendaciones de la investigación.

CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO

1.1 Antecedentes de la investigación

1.1.1 Antecedentes Nacionales

Macha, H. (2018) Barreras a la exportación y el proceso de internacionalización desde la perspectiva de las Mype exportadoras textiles de Lima 2006-2016. La presente investigación tuvo como finalidad determinar cómo las barreras funcionales que enfrentan las Mype, disminuyen la oferta exportable, es así que el autor identificó tres variables: recursos humanos, producción y finanzas. Los resultados reflejan las deficiencias de las diversas funciones de la organización, generan limitaciones en el 50% de las Mype exportadoras; y que el otro 50% tiene escasas limitaciones superando las barreras funcionales y logrando mejores resultados en su oferta exportable.

La investigación presenta un enfoque cuantitativo, de tipo descriptivo y correlacional, con diseño no experimental. En base a la población y muestra no probabilística, está conformada por catorce Mype exportadoras del sector Textil confecciones, que han exportado entre los años 2006-2016, se usó la aplicación de un cuestionario con escala de Likert. Finalmente, se concluye; que las deficiencias de las distintas funciones de la empresa, como son las áreas de recursos humanos, producción y finanzas, generan limitaciones en el 50% de las Mype exportadoras, convirtiéndose en barreras funcionales que afectan a la oferta exportable. En tal sentido, de acuerdo al coeficiente de correlación de Rho de Spearman que analiza la correlación y el nivel de significancia entre las dos variables, se demuestra que las barreras funcionales que enfrentan las Mype exportadoras del sector Textil confecciones, influyen negativamente en la oferta exportable, por tanto, en el proceso de internacionalización.

Por lo que, contar con una oferta exportable no sólo significa, tener volúmenes requeridos o lograr un producto a las exigencias del mercado, sino que va más allá. Donde se debe tener cuatro componentes interrelacionados: capacidad física, capacidad económica, capacidad financiera y capacidad de gestión. (Mincetur, 2013, pp. 17-18).

Farfán, C., Palomino, C. & Ruiz, M. (2018) Análisis de los factores que inciden en la exportación de las Mype del sector textil -confecciones. Emporio Gamarra. La investigación presenta la necesidad de tener conocimiento de los factores externos, las características y los factores internos que inciden en la exportación de las MYPE textiles, desde la estructuración de un modelo referencial. Los factores externos son: las condiciones de la demanda, saturación de mercado y programas de exportación fomentados por el gobierno. Los factores internos son: la formación profesional, innovación en producto y proceso, capacidad operativa, financiamiento.

La investigación presenta un enfoque mixto, se realiza a través de un estudio de caso múltiple de tres MYPE pertenecientes al sector textil-confecciones que orienta sus ventas a niveles nacional e internacional, se usó la aplicación de un cuestionario con escala de Likert. Además, se analizó la situación de las Mype a través de entrevistas semi-estructuradas a los actores relevantes en cada empresa: el fundador, el administrador y el jefe de operaciones. Finalmente, como resultado de la investigación presenta que las tres empresas estudiadas se han visto afectadas por: la preparación profesional, la innovación en productos y procesos y la capacidad operativa.

Con respecto a los factores externos, se concluye que las tres empresas estudiadas se han visto afectadas por tres factores, los cuales son: condiciones de la demanda, saturación de mercado y programas de exportación fomentados por el gobierno.

Béjar, A. (2018) Factores determinantes de exportación para la sostenibilidad de las Mype textiles del emporio Gamarra - distrito La Victoria - Lima. La investigación desarrollada está referida a las posibilidades que tienen las Mype textiles de Gamarra de colocar sus productos en mercados externos y de identificar los factores que deben ser tomados en cuenta para lograr este objetivo y cómo se deben hacer las mejoras en las empresas para lograr la sostenibilidad de estas empresas en un mercado tan exigente. En base a ello, tuvo como objetivo: Identificar los factores determinantes de exportación que posibilitan la sostenibilidad de las Mype del Emporio Gamarra, en el distrito de La Victoria, Lima, 2016.

El tipo de investigación usada es cuantitativo, de muestreo no probabilístico, razón de ello se realizó entrevistas con un cuestionario semiestructurado a un total de cuarenta personas, entre ellos, empresarios de las micro y pequeñas empresas, especialistas del gremio textil de confecciones. Asimismo, la investigación desarrollada fue de tipo descriptiva porque se procedió a analizar una realidad existente y aplicada, los resultados fueron tabulados y presentados en forma de tablas y gráficos y que, a su vez, sirvieron para contrastar las hipótesis planteadas, se usó la aplicación de un cuestionario con escala de Likert.

Se identificó que muchas Mype no poseen acceso a nuevos mercados debido a la poca experiencia exportadora o deficiente perfil profesional, lo que imposibilita un fluido manejo de procesos y medios para llegar a nuevos clientes. El insuficiente apoyo por parte del Estado en relación con las Mype textiles y de confecciones también se ve reflejado en los resultados de la investigación, los cuales argumentan que no existen programas que los impulsen las ventas internacionales como en otros países.

Finalmente, se pudo concluir que la competitividad, el desarrollo de habilidades gerenciales, las estrategias de mercadotecnia y las oportunidades de negocio, son los principales factores de exportación que

determinan la sostenibilidad de las Mype en el Emporio Gamarra del distrito de La Victoria, Lima.

Paredes, Z. (2017) Análisis de la Competitividad Empresarial y su incidencia en el Mercado Internacional del Consorcio Textil Titicaca Puno, periodo 2014 - 2015. El objetivo de la presente investigación es determinar la influencia de los factores relevantes de competitividad en la oferta exportable de artesanía de prendas de alpaca en el consorcio Textil Titicaca Puno, en el periodo 2014 – 2015. Para lo cual, plantea como hipótesis que: Los factores relevantes de competitividad influyen determinadamente en la mejora de la oferta exportable de artesanías de prendas de alpaca en el Consorcio Textil Titicaca. Los factores de competitividad que se identificaron de acuerdo a un análisis por autor del marco teórico se consideraron los más relevantes para una adecuada exportación: “Calidad”, “Productividad”, “Recursos Humanos” y “Mercado”, con sus respectivos indicadores, aplicados a las empresas.

El autor utilizó un enfoque cuantitativo, debido a que se usa recolección de datos para probar hipótesis, con base a medición numérica. Corresponde al tipo de investigación explicativa puesto que pretende establecer las causas de los eventos que se estudia. El diseño de investigación es no experimental, con enfoque cuantitativo y cuenta con una población de 7 empresas exportadoras socias del consorcio Textil Titicaca, a las que se les aplicó una muestra no probabilística de tipo censal.

En los resultados se determinó que para que el Consorcio Textil Titicaca, logre incursionar con éxito en el mercado internacional, se han identificado 3 factores internos de competitividad los mismos que están referidos a: calidad, productividad y recursos humanos. Los cuales influyen determinadamente en la contribución de la mejora de la oferta exportable del consorcio Textil Titicaca. Además, las empresas exportadoras de artesanías del consorcio no poseen una oferta exportable adecuada para la demanda del mercado internacional. Por ello, se da

como propuesta lineamientos de acción que contribuyan a lograr la aceptación de la oferta exportable

Malca & Rubio (2014) Obstáculo a la actividad exportadora: Encuesta a las empresas exportadoras del Perú. (Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico-Perú). El autor propuso como objetivo el desarrollo del sector exportador del país, ya que, desde diversos enfoques, se necesita un constante estudio del comportamiento de las empresas exportadoras peruanas, como es el caso de los obstáculos a la exportación, pues resulta necesario desarrollar una investigación bibliográfica que permita identificar y clasificar los diversos obstáculos a la exportación existentes, el cual sirva de referencia para posteriores estudios.

En la investigación se utilizó la aplicación de un cuestionario con escala de Likert. Se definió un enfoque cuantitativo, tipo de investigación descriptivo y correlacional, Diseño no experimental. La muestra es de 119 empresas (agroexportadora 42.61%, textiles y confecciones 20.87%, etc.), las hipótesis se procesaron bajo la correlación de Spearman.

Los resultados obtenidos son una referencia a tener en cuenta para revisar la política de promoción de exportaciones, más aun tratándose de empresas esporádicas, las mismas que de contar con apoyo podrían mejorar su desempeño y convertirse en exportadoras, contribuyendo de esta manera a incrementar el número de exportaciones.

Por otro lado, los resultados encontrados proporcionan a las empresas pautas a tener en cuenta para mejorar sus capacidades con el objeto de orientarse hacia los mercados internacionales, para evitar que muchas de ellas se quedan en su primera exportación o exporten esporádicamente, debido a las limitaciones internas de la empresa y desconocimiento del manejo de mercados extranjeros.

Muñoz, A. (2016) Las tecnologías de la información y comunicación (TIC) y la participación en el mercado internacional de las micro y pequeñas empresas (MYPE) del sector textil y confecciones de Lima Metropolitana. . La presente tesis busca analizar la influencia del uso de las TIC en la participación del mercado internacional de las Mype del sector textil y confecciones de Lima Metropolitana, la investigación es de tipo no experimental, enfoque cuantitativo, de alcance correlacional y descriptivo. Para analizar esta situación, se realizó una encuesta a 35 Mype del Sector Textil y Confecciones de Lima Metropolitana, se usó la aplicación de un cuestionario con escala de Likert.

De esta manera, se describe la importancia de las tecnologías de la información y comunicación en las empresas para conseguir ser más eficientes, productivas y estar a la vanguardia en un mercado altamente competitivo. Lo cual incluye la posesión de computadoras, teléfonos, Internet hasta la inclusión de sistemas de gestión e información que integran todos los procesos en tiempo real. Sin embargo, para el autor existen distintos factores internos y externos que condicionan el uso de las TIC en las Mype. Por ello, se identificaron 3 aspectos claves basados en estas teorías: la experiencia en tecnología y nivel en el uso de las TIC; alineación del uso de las TIC con la estrategia y objetivos de la empresa; y la capacitación en el uso de las TIC en sus negocios; los cuales tendrán influencia para participar en el mercado internacional.

Los resultados obtenidos concluyen que efectivamente el uso de las TIC influye significativamente en la participación en el mercado internacional de la Mype en este sector. Es por ello que su desempeño en el mercado internacional cuando deciden adoptar y usar las TIC se verá influenciado de acuerdo a su nivel de uso que poseen de estas herramientas y su experiencia previa con las nuevas tecnologías, en el cual se incluye las TIC adoptadas actualmente; la alineación del uso de las TIC con la estrategia u objetivos del negocio; y la capacitación y conocimientos del dueño, gerente y miembros de la empresa en el uso de las TIC.

Se recomienda que el uso de las TIC basado en estos aspectos brindará una mejor posición competitiva para las Mype exportadoras, a su vez, son herramientas estratégicas para las Mype que tienen intención de ingresar y participar en el mercado internacional.

Laguna, I., Orozco, A., Piedra, H. & Olarte, M. (2020) Análisis de las exportaciones del sector textil peruano. Revista de Análisis Económico y Financiero, 3(1), 32-49. El presente documento busca determinar cómo es que el nivel de actividad y la tasa de devolución afectan las exportaciones de las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas textiles peruanas utilizando un modelo econométrico de Panel Data.

En el caso específico de las exportaciones textiles, cambios erráticos en la fiscalidad promotora de las exportaciones textiles (drawback) y los problemas económicos de los principales compradores de los productos textiles peruanos, especialmente de Venezuela, han ocasionado su magro desempeño en la presente década. En términos relativos, el sector textil peruano es poco competitivo en comparación Bangladesh, Vietnam e India. Para evaluar la competitividad del sector textil peruano se ha construido el Índice de competitividad compuesto por 6 pilares: macroeconomía, infraestructura y costos, mercado laboral, fiscalidad, institucionalidad y comercio de prendas de vestir. El entorno macroeconómico es el pilar en el que resalta Perú, sin embargo, sus competidores muestran mejores resultados.

Asimismo, la investigación expone que el drawback puede tener efectos positivos y diferenciados de acuerdo al tamaño de la empresa. En general, en grandes empresas el efecto positivo debe ser mayor por la regularidad de las exportaciones y por la estructura organizativa, contable y de trámites para recuperar el drawback. En cambio, para empresas pequeñas, las carencias de estos elementos hacen que exista un menor incentivo para exportar y recuperar el drawback.

Ichpas, M. & Ñope, I. (2018) Análisis de los factores que limitaron el crecimiento económico de las micro y pequeñas empresas (Mype) de confecciones de prendas de vestir en San Juan de Lurigancho en los últimos 5 años. La presente investigación plantea un análisis a los factores que limitan el crecimiento económico de las Mype, donde propone como hipótesis a la falta de innovación en procesos, los cuales no permiten que la empresa se diferencie ventajosamente de su competencia y el ausentismo financiero, que es un factor importante cuando se trata del crecimiento de la empresa.

La investigación es cualitativa, para la recopilación de información se empleó la técnica de la entrevista, como instrumento se realizó un cuestionario semiestructurado a 19 empresarios Mype, 11 empresarios informales del Sub-sector prendas de vestir de San Juan de Lurigancho, 7 especialistas del sector privado del gremio textil y de confecciones, 2 funcionarios del sector público representantes del sector textil y de confecciones y 1 especialista financiero de la división de negocios de crédito Mype.

Se concluyó que la falta de conocimiento y aplicación de innovación de manera asertiva dentro de su giro de negocio impacta negativamente en el crecimiento de la empresa, el acceso al crédito de manera oportuna representa otra limitante en el crecimiento económico de las Mype y el escaso apoyo recibido por parte del estado constituye un abandono hacia las Mype textiles al no presentar programas de apoyo o financiamiento.

Araujo, K. (2018) La cultura financiera de los empresarios y la planeación empresarial en las pequeñas empresas del sector textil - confecciones ubicadas en el Emporio Comercial de Gamarra, período 2017 (Tesis de Licenciatura, Pontificia Universidad Católica del Perú). El objetivo principal de la investigación fue determinar la relación existente entre la cultura financiera de los empresarios y la planeación empresarial en las pequeñas empresas del sector textil-confecciones ubicadas en el Emporio

Comercial de Gamarra, periodo 2017. Para lo cual se propuso la siguiente hipótesis: La cultura financiera entendida como los conocimientos, creencias, habilidades, actitudes y comportamientos financieros de los empresarios se relaciona directamente con la planeación empresarial en las pequeñas empresas del sector textil-confecciones ubicadas en el Emporio Comercial de Gamarra, periodo 2017.

La investigación tiene un enfoque cuantitativo, de alcance correlacional. Es una investigación aplicada, de diseño no experimental, en la que la unidad de investigación son los pequeños empresarios de Gamarra. La población estuvo conformada por 180 pequeñas empresas confeccionistas de prendas de vestir de Gamarra y la muestra estuvo constituida por 50 de ellas, el tipo de muestreo utilizado fue el probabilístico aleatorio simple. Como instrumento se diseñó un cuestionario y la confiabilidad por el Alfa de Cronbach aplicada a toda la muestra, lo que les permitió recoger información para medir las variables y efectuar las correlaciones correspondientes. Para el análisis de los resultados se utilizó el estadístico SPSS, se contrastaron las hipótesis planteadas y de ello se concluye que existe una relación directa y estadísticamente significativa con un nivel de correlación moderado de 0,635 entre la cultura financiera y la planeación empresarial en las pequeñas empresas textiles-confeccionistas de prendas de vestir de Gamarra.

Chávez, E., Rosillo, P., García, V. & Coello, C. (2015) Plan Estratégico del Sector Textil-Confecciones con Fibras de Algodón y Camélidos para Exportación (Tesis de Magíster, Pontificia Universidad Católica del Perú). El autor plantea que la inestabilidad de los mercados, desaceleración de economías, nuevos competidores, contextos políticos y económicos internos, altos costos laborales y la falta de políticas fuertes para desarrollar el sector, han permitido la contracción de las exportaciones. Por tal motivo, la industria textil y confección desafía retos significativos como: la investigación para mejorar la productividad de los procesos y por

ende mejorar las técnicas de producción; la innovación y originalidad, la gestión, integración en la cadena de valor; y promoción de un clúster para mejorar la competitividad y el financiamiento del sector textil y confecciones.

1.1.2 Antecedentes Internacionales

Bautista, P. (2013) Tesis: Factores que inciden en el éxito de las microempresas con mínimo cinco años de existencia del sector terciario del municipio de Arauca; tesis presentada para obtener el título de Magister en Administración de la Universidad Nacional de Colombia. El autor nos expone los tres factores más importantes que inciden en el éxito de las microempresas estudiadas, como son, las relaciones con los clientes, la motivación del propietario y la gestión del conocimiento, así mismo la aplicación del modelo del diamante de competitividad de Porter, ayuda a establecer los atributos que pueden contribuir con la competitividad del sector terciario del municipio de Arauca, constituyéndose en un referente importante para los diferentes actores en la búsqueda de alternativas que coadyuven al crecimiento y fortalecimiento del tejido empresarial del municipio.

Además, señala que el éxito empresarial puede ser algo subjetivo si se analiza empíricamente, se podría decir que la empresa es exitosa cuando una empresa alcanza una meta propuesta o cuando dentro de una lista de las mejores empresas esta avanza de un décimo lugar a un segundo; sin embargo, diversos autores enfocan el éxito de las empresas hacia los resultados financieros de estas o a la capacidad de generar rentabilidad entre otros.

Hurtado, N. (2000) Las pyme y el proceso de internacionalización: factores determinantes de su actitud frente a la exportación (Tesis doctoral, Universidad de Granada – España). La presente investigación tuvo como objetivo: analizar si las características de la empresa o las del

director general condicionan la percepción de las barreras a la exportación, así como la eficacia de las medidas de apoyo. Definió un enfoque cuantitativo, tipo de investigación explicativo causal, Diseño experimental, población 2821 PYME, muestra 112 PYME.

Concluye que la percepción de barreras, se reconoce como uno de los factores que afectan de forma más significativa a la decisión de iniciar o no la actividad exportadora. Considerando que el proceso de internacionalización inicia con la primera exportación, el autor señala que las barreras que enfrentan las empresas afectan esta actividad, en tal sentido las empresas deben mejorar los factores internos para que sean sustentables en el tiempo. Respecto a factores internos se refiere a mayor mano de obra calificada, mayor nivel educativo o conocimientos en gestión, apoyo financiero y apoyo del estado.

Escandón, M., Ayala, H. & Caicedo, C. (2013) Influencia de las barreras a la exportación sobre el compromiso exportador y su incidencia en los resultados internacionales (aceptado por la revista de alto impacto SCIELO-Colombia). Los autores buscan establecer la existencia de una relación entre las barreras a la exportación sobre el compromiso exportador de las empresas exportadoras colombianas y la influencia de dicho compromiso exportador sobre los resultados internacionales de estas empresas.

Para cumplir estos objetivos, se parte de una muestra conformada por 270 empresas exportadoras colombianas y se estima un modelo de ecuaciones estructurales que comprueba que las barreras a la exportación, influyen negativamente sobre el compromiso exportador y sobre los resultados internacionales, pero su efecto puede reducirse con una mejor gestión empresarial o compromiso exportador, centrado en la promoción del comercio internacional. Con base en lo anterior, se puede predecir el comportamiento estratégico en función del grado de proactividad de las empresas, teniendo en cuenta los beneficios

asociados a los mayores niveles de compromiso exportador, con el fin de conseguir mejores resultados empresariales en el entorno internacional para sus empresas y, por ende, mejores niveles de éxito empresarial

Mataveli, M. (2014) La Internacionalización de las empresas en Brasil. La elección de un banco para superar barreras a la exportación y dinamizar el nivel de internacionalización de la empresa (Tesis doctoral, Universidad De La Rioja-España). La investigación española tuvo como objetivo analizar el proceso de internacionalización vía exportación de las empresas del Brasil. Se estudia el papel de los bancos en el proceso de ayuda a la exportación, resultando que los bancos asumen el control y el papel del Estado en la ayuda a las exportaciones, tanto en el ámbito financiero como en aspectos de formación en comercio exterior. Se identifican las barreras internas y externas a la internacionalización y los factores que inciden en las decisiones de elección por las empresas de los bancos para operar en el área internacional.

Los resultados señalan que las barreras a la internacionalización más significativas son los problemas de conocimiento de las empresas del proceso de internacionalización y de la cultura de los países a los que se exporta. Además, se señala la función de los bancos como facilitadores de la exportación, especialmente, a través de su capital relacional y se clarifica la importancia del sector público como instrumento de mejora de la actividad exportadora de las empresas.

1.2 Bases Teóricas

Se analiza los principales enfoques, conceptos y teorías relacionadas a las dimensiones y variables que se desarrollan en la presente investigación, donde se busca construir un análisis referido a la temática trabajada para explicar y conceptualizar el problema planteado.

1.2.1 Variable: Factores internos

“Las barreras a la exportación se refiere a todas aquellas restricciones que dificultan la capacidad de la empresa para iniciar, desarrollar o sostener negocios en los mercados extranjeros” (Leonidou, 2004, p. 285). Estas barreras se clasifican en internas y externas.

En la presente investigación, sólo se tomará en cuenta las barreras internas a la exportación, debido a que están mayor relacionadas a las barreras funcionales. Al respecto, Vozikis & Mescon (1985) menciona que “Las barreras funcionales se relacionan con las ineficiencias de las diversas funciones empresariales, como la producción, los recursos humanos y las finanzas, con respecto a la exportación” (citado por Leonidou, 2004, p. 287). En base al presente estudio, se han tomado en cuenta estas TRES (03) dimensiones:

a) Producción.

Esta función de la empresa está relacionada con la escasez de la disposición de producción con respecto a las exportaciones. Es decir, que muchas Mype descubren en la exportación, una actividad ejecutada solo si hay disponibilidad en los recursos de producción. Sin embargo, este es un enfoque miope porque es muy probable que estos recursos se puedan usar de manera más efectiva y eficiente para servir a un mercado extranjero en lugar del doméstico (Leonidou, 2004).

b) Recursos Humanos.

Esta direccionada a las empresas que presentan una duración de gestión limitada en cuanto a las exportaciones y personal encargado inadecuado y/o no capacitado. La administración realiza una función importante en la elección, entrada y desarrollo en mercados extranjeros. Exento, en las Mype, donde las decisiones comerciales,

en su mayoría, son proporcionadas por una sola persona responsable de tomar decisiones que carecen de tiempo para ocuparse de actividades distintas a las que tienen lugar en el mercado interno (Leonidou, 2004).

c) Finanzas.

Esta función de la empresa está relacionada con la escasez de capital de trabajo para financiar las exportaciones. El compromiso en las operaciones de exportación a menudo requiere grandes gastos en la investigación de mercados extranjeros, visitas de clientes extranjeros, en la adaptación de la estrategia de comercialización de exportaciones, etc. Obviamente, esto crea cargas financieras excesivas para la empresa más pequeña, especialmente si esta última ya está colapsada financieramente debido a problemas comerciales domésticos. Sin embargo, hay muchas fuentes de financiación de exportaciones no disponibles para la venta nacional, que podrían proporcionar a los pequeños exportadores ayuda financiera (Leonidou, 2004).

1.2.1.1 Producción

Según Companys (1993), "Producción es la transformación de unos bienes o servicios, en otros bienes o servicios. Los últimos son los productos que la organización vende o distribuye y los primeros los factores de producción, recursos adquiridos por la organización o suministrados a la misma. Esta creación está motivada por el hecho de que los productos tienen más utilidad que los factores."

Para Elmaghraby (1966), "La palabra producción debe interpretarse en un sentido general de aumento de utilidad de un objeto o servicio. Aunque automáticamente ligamos la fabricación de un objeto, como un automóvil o un televisor, con producción, casi todas las actividades (excepto tal vez los actos de destrucción, como la guerra o el genocidio)

pueden llamarse producción. Por ejemplo, el transporte, que puede llevarse a cabo en dos dominios, espacio y tiempo, es producción. Por tanto, se agrupa bajo el encabezamiento de producción actividades tan diversas como difusión de noticias, representación de una obra teatral, escritura de un libro y transmisión de electricidad.”

Según Parkin (1995), “Producción es la transformación de tierra, trabajo y capital en bienes y servicios”. El concepto que poseemos del factor producción fue catalogado durante los siglos XVIII y XIX como la tierra, el trabajo y el capital como factores de producción. En la actualidad, como causa de los avances y la afectación directa de los procesos productivos para la creación de bienes y servicios, la tecnología también es catalogada como un factor adicional de producción.

a) Tierra

Según Parkin, M. (1995) “son todos los dones de la naturaleza. Incluidos el aire, el agua y la superficie terrestre, así como los minerales que nacen en el subsuelo”. Es decir, no son producidos por el hombre, pero son utilizados en el proceso de producción, es decir, los bienes básicos o necesarios para producir más bienes y servicios básicos para vivir como los alimento, la vestimenta, casa. De igual manera, la producción y suministro de bienes básicos para mantener funcionando a todo un país, solo es factible con la adquisición de la materia prima de los recursos naturales, tanto renovables como no renovables.

b) Trabajo

Según Pablo Guerra (1998), “Es aquella actividad propiamente humana, que hace uso de nuestras facultades tanto físicas como morales e intelectuales; conducentes a obtener un bien o servicio necesario para la satisfacción propia y a veces ajena de algún tipo de necesidad”.

Para el clásico economista Adam Smith, el trabajo significaba la mercancía que podía recibir a cambio de su trabajo. Las posesiones podían aumentar su valor, pero lo que continuamente permanecía dentro de su valor era el trabajo, sin importar que exista un desgaste de energía para elaborarlos.

El tiempo y esfuerzo que las personas empleamos para elaborar bienes y servicios es llamado como trabajo, y este involucra un esfuerzo físico y mental, ya sea por trabajo en los campos, las escuelas, los talleres, los comercios, las oficinas, etc. La formación y nivel de experiencia de los individuos son componentes que forman el patrimonio e incrementan la calidad del trabajo.

c) Capital

Según Parkin, M. (1995) “son todos los bienes que han sido producidos y que luego pueden usarse en la producción de otros bienes y servicios para satisfacer necesidades”. Es decir, no es solo un factor que implica la posesión u obtención de dinero sino, considerando términos económicos de producción, este recurso puede usarse para fines productivos. Adicional a ello, es un factor de producción derivado, puesto que a todo lo contrario del factor tierra no nace por sí mismo como los recursos naturales, sino que se tiene que trabajar para obtenerlo.

d) Tecnología

Falcott (2002), señala que “la tecnología es la capacidad socialmente organizada para controlar y alterar activamente objetos del ambiente físico en interés de algún deseo o necesidad humana”.

Arnold (2008) define “la tecnología como un conjunto de etapas científicas, tecnológicas, organizativas, financieras y comerciales, incluyendo las inversiones en nuevos conocimientos, que llevan o

que intentan llevar a la implementación de productos y de procesos nuevos o mejorados. Entonces, la I+D no es más que una de estas actividades y puede ser llevada a cabo en diferentes fases del proceso de innovación, siendo utilizada no sólo como la fuente de ideas creadoras sino también para resolver los problemas que pueden surgir en cualquier fase hasta su culminación”.

Por lo anterior, es posible decir que la tecnología permite mejorar esos procesos de producción y comercialización pues a medida que han pasado los años las empresas han introducido tecnología acorde a su necesidad y a su diseño, el cual ha permitido cumplir satisfactoriamente las necesidades de sus clientes, tanto así que ahora es posible implementar la tecnología de manera virtual. Sumado a ello, es importante tener claro que la tecnología no solo se refiere a los robots y las computadoras, sino a todo el cuerpo de conocimiento o ciencia que informa o mejora un proceso de producción.

1.2.1.2 Gestión del Conocimiento

Nonaka et al. (1999) la define como “un sistema facilitador de la búsqueda, codificación, sistematización y difusión de las experiencias individuales y colectivas del talento humano de la organización, para convertirlas en conocimiento globalizado, de común entendimiento y útil en la realización de todas las actividades de la misma, en la medida que permita generar ventajas sustentables y competitivas en un entorno dinámico”.

Nonaka et al. (1999) menciona que la fortaleza de la industria manufacturera japonesa, a las tecnologías relacionadas al conocimiento o know-how, que con el avance de las TIC permitiendo el registro y gestión con mayor habilidad.

Las variables del modelo teórico propuesto, según el tratamiento estadístico: Aprendizaje Organizacional, TIC, Capital Intelectual e Innovación, que conforman el modelo de los datos resultado de la aplicación del instrumento utilizando ecuaciones estructurales (Calvoporrall, Martínez y Juanatey, 2013; Wright 1934), permitió confirmar la teoría, dado que están altamente correlacionadas. Este resultado confirma lo planteado por Pérez & Dressler (2007) en el modelo de espiral de TIC; de igual manera, Cegarra, Alonso & Monreal (2006) muestran que el capital estructural promueve el flujo de conocimiento y, acompañado de innovación, mejora la gestión de los procesos de negocio al hacer uso de las TIC; estas también apoyan el aprendizaje organizacional y el capital intelectual que, aunados a una cultura y condiciones que permitan su desarrollo, son claves para lograr organizaciones sustentables (Tseng, 2008; O'Brien & Marakas, 2006; Garzón y Fisher, 2008).

a) Innovación

Según Thompson (1965), "Innovación es la generación, aceptación e implementación de nuevas ideas, procesos, productos o servicios". Para Ordaz, Alcazar y Romero (2000), "Innovar es crear un conocimiento e insertarlo en la institución, materializado en un nuevo producto, o bien en un proceso.

b) Capital Intelectual

Según Meritum (2007), "El capital intelectual es la combinación de los recursos humanos y actividades de la organización, organizacionales y relacionales. Esto incluye el conocimiento, técnicas, experiencias y habilidades de los empleados, sus actividades de investigación y desarrollo, rutinas organizacionales, procedimientos, sistemas, bases de datos y sus derechos de Propiedad Intelectual, también como todos los recursos vinculados

a sus relaciones externas, con sus clientes, proveedores, asociados de investigación y desarrollo, etc.”

c) Tecnología de Información y Comunicación

Para Thompson y Strickland, (2004): “las Tic son como aquellas herramientas electrónicas con la competencia para maniobrar información relevante para el progreso e incremento económico de cualquier organización u empresa. Cabe resaltar que en el mercado tan competitivo en el que se enfrentan actualmente las empresas, sólo aquellas que usen todas las herramientas que tengan a su alcance, y logren utilizar todas las oportunidades del mercado evaluando los riesgos, cumplirán su misión de lograr ser exitosas.

Existe conciencia acerca de la importancia que tienen las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) como herramientas para el logro de las metas del desarrollo económico y social (Llanusa, Rojo, Caraballosa, Capote, Pérez, 2004; Díaz, 2006) y en años recientes, el desarrollo rápido de las TIC ha facilitado la interacción entre empleados, clientes, proveedores y socios en el ejercicio de cada una de sus funciones empresariales y, además, facilita y hace factible la colaboración en el desarrollo de productos, comercialización, distribución y servicio al cliente (Khandelwal & Gottschalk, 2003, Tseng, 2008).

1.2.1.3 Financiamiento

Según Gitman (1996): “El financiamiento viene siendo el conjunto de recursos monetarios financieros utilizados para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios”. Este recurso es tomado por las empresas a modo de inyección para contrarrestar inversiones necesarias en su cadena productiva y asumir los costos necesarios para que pueda comercializar sus productos o servicios, y que según diferentes autores

pueden ser internas, referidas a los recursos propios de la empresa o externas, obtenida de entidades financieras u otros.

La falta de financiamiento o el acceso limitado, es parte de las barreras funcionales de las empresas, en tal sentido. Uno de las preocupaciones más importantes de quienes incursionan en los negocios, en general, el conseguir el capital de trabajo para lograr sus objetivos de ganancia de capital. El capital de trabajo es un término que se refiere a las inversiones que tiene que hacer la empresa para financiar su producción, desde el momento en que compra las materias primas hasta que recibe el pago en efectivo por la venta de su producto. (Linklader y Osterlin, 2015, p. 88).

De acuerdo a las estadísticas del año 2017, existen 1 899 584 empresas, de las cuales 99.5% son Mipyme y de estas solo el 6% acceden al sistema financiera regulado.

Tabla 1: Acceso al financiamiento según estrato, 2017

| | Número de empresas registradas en Sunat | Número de empresas registradas en el SF diciembre 2017 | % Participación en el SF |
|---------------|---|--|--------------------------|
| Microempresa | 1,836,848 | 83,839 | 4.6% |
| Pequeña | 60,702 | 28,116 | 46.3% |
| Mediana | 2,034 | 1,269 | 62.4% |
| Mipyme | 1,899,584 | 113,224 | 6.0% |
| Gran | 9,245 | 5,292 | 57.2% |
| Total | 1,908,829 | 118,516 | 6.2% |

**Se consideran los créditos vigentes, vencidos, refinanciados y reestructurados, cualquier tipo de crédito utilizado al menos una vez en el periodo en cuestión.*

Fuente: SBS RCC 2017- Sunat 2017

Elaboración: PRODUCE OEE

Tabla 2: Evolución anual de la inclusión financiera de MIPYME (%)*

| Rango empresarial | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
|-------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Microempresa | 5.6% | 5.4% | 5.1% | 5.0% | 4.6% |
| Pequeña | 44.0% | 43.9% | 43.2% | 42.8% | 46.3% |
| Mediana | 62.9% | 65.0% | 62.1% | 60.6% | 62.4% |
| MIPYME | 7.5% | 7.2% | 6.8% | 6.7% | 6.0% |
| | 71.1% | 72.1% | 70.7% | 69.1% | 57.2% |

*Se consideran los créditos vigentes, vencidos, refinanciados y reestructurados, cualquier tipo de crédito utilizado al menos una vez en el periodo en cuestión.

Fuente: SBS RCC 2017- Sunat 2017

Elaboración: PRODUCE OEE

a) Capital de Trabajo

Para Gitman (2006) es: "la diferencia entre activos y pasivos circulantes de una empresa", es decir, se da cuando el activo circulante sobre el pasivo circulante genera liquidez para la empresa brindando una estabilidad financiera frente a futuras operaciones. Desde este panorama, una óptima gestión del capital de trabajo puede lograr que la empresa obtenga el nivel de solvencia necesaria para cubrir las obligaciones a corto plazo.

Según el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2013) "existen diferentes maneras para obtener capital de trabajo. Es decir, generalmente los bienes de capital de trabajo se originan de la unión de tres variables; en primer lugar, están los recursos propios del comerciante, en segundo lugar, se origina de los abastecedores que facilitan el crédito, quine brinda más días de plazo para cumplir con los pagos que se adquirieron, es así, que hay una disminución de recursos que el propietario tiene que asumir para lograr financiar sus gastos. En tercer lugar, se constituyen los préstamos de entidades financieras.

b) Tasa de Interés

Generalmente hallada en porcentajes, es la cantidad de dinero que se deberá devolver a la persona o entidad financiera que nos hizo un préstamo en un plazo de tiempo estimado. En términos simples; podemos decir que es el precio del uso del dinero.

Según la teoría keynesiana, define a la tasa de interés como el pago que se tiene que ejecutar a una persona u entidad para hacerle renunciar a su preferencia por la liquidez. Sin embargo, la nueva corriente keynesiana se diferencia, puesto que se exhibe en favor del fraccionamiento del crédito como el elemento principal en términos de la no neutralidad, en lugar de la tasa de interés.

c) Gestión financiera

Chapi & Ojeda (2017), mencionan que es la gestión de los movimientos de los fondos con la finalidad de conseguir, mantener y utilizar el efectivo mediante una serie de herramienta o indicadores para cumplir con los objetivos que permita establecer los parámetros en la asignación o distribución de los activos y pasivos. Rosario & Rosario (2017), expresa que la gestión financiera es la suministración eficiente de las fuentes o recursos financieros, así como su adecuada planificación con la finalidad de tomar decisiones sobre las inversiones y financiación que corresponde a una empresa respecto a un periodo de tiempo que constituye a un valor circulante, en cumplimiento con la capacidad económica. Hanni & Aguilar (2017), definen a la gestión financiera como los resultados de las necesidades para disponer la información de manera cuantitativa sobre los diferentes beneficios obtenidos para la realización de las actividades económicas para la toma de decisiones respecto a la situación financiera en una empresa, en cumplimiento de sus objetivos financieros, que permita su crecimiento.

1.2.2 Variable Exportaciones

Para Mankiw (2007) las exportaciones son “bienes y servicios que se producen en nuestro país y se venden en el extranjero”, es así que la palabra exportación tiene su origen en el prefijo “ex” de raíz indoeuropea que significa “afuera” y el verbo “portare” que significa “llevar” de raíz latina (Corominas, 1961, p.1012).

Para Leonidou (2010), “es la venta de productos y servicios de forma directa o indirecta hacia mercados extranjeros utilizando las facilidades de producción de una organización en su país de origen”. Se diferencian de las importaciones en que éstas son productos producidos fuera y que ingresan a nuestro país. Ambos, importación y exportación son transacciones del comercio internacional (Lobejón, 2001, p.57), por tanto, es necesario la implicancia de negociaciones, tratados, acuerdos, convenios, compromisos e intercambios entre los países.

Mankiw (2007) explica su importancia a nivel macroeconómico por su signo positivo en la balanza comercial y la cuenta corriente de la balanza de pagos, ya que implican una fuente de demanda externa de la producción nacional que conlleva a un aumento del producto bruto interno. Desde la perspectiva de las organizaciones, involucran menos recursos que otras estrategias de internacionalización, menor riesgo y costos bajos (Leonidou, et. Al, 2010, p.78).

David Ricardo (1817) consideró la exportación como “una estrategia de equilibrio entre una producción nacional abundante y eficiente, y una importación de aquellos bienes faltantes o carentes en la economía nacional; las exportaciones permiten pagar la variedad y las preferencias”. La ventaja absoluta entre el precio en el país de origen y el precio internacional, no funcionará cuando lo que importa es maximizar el capital, entonces será mejor vender afuera con un mejor precio y no adentro con uno menor, esto causaría que el precio se igualara convirtiéndose en una desventaja absoluta; a lo cual, propone una ventaja comparativa cuando

hay mejoras introducidas o especialización en la producción que beneficia a ambos mercados.

Desde el punto de vista de los estados, no existen países totalmente abiertos ni totalmente cerrados o autosuficientes, sino que se mueven por diversos niveles o barreras arancelarias, paraarancelarias y psicológicas. Los costos de personal y de transporte, por ejemplo, son las mayores barreras a la exportación de países con economías emergentes especialmente aquellos con altas restricciones y regulaciones (Bianchi & Wickramasekera, 2016, p.4373). Esto implica la exigencia de un conjunto de normas aduaneras sobre la exportación de un país a otro el cual estará regido por un régimen aduanero diferente ya sea por regulaciones, controles u otros.

Entonces, la exportación es el intercambio de productos o servicios entre diferentes mercados extranjeros que permiten satisfacer una infinidad de necesidades demandadas a través del tiempo, las cuales se concretan mediante la aplicación de estrategias competitivas que permiten a las empresas poder expandirse y crecer sustancialmente.

1.2.2.1 PBI Manufacturero

La participación del sector manufactura en el PBI conforman el 7.9%, solo el sector Textil y Confecciones conforma el 1% del PBI total respecto al año 2019.

Según INEI (2019), el sector textil y confecciones es la tercera actividad con mayor contribución en el PBI manufacturero (6,4% de participación en 2019), superada solo por las industrias de refinación de petróleo y productos no metálicos.

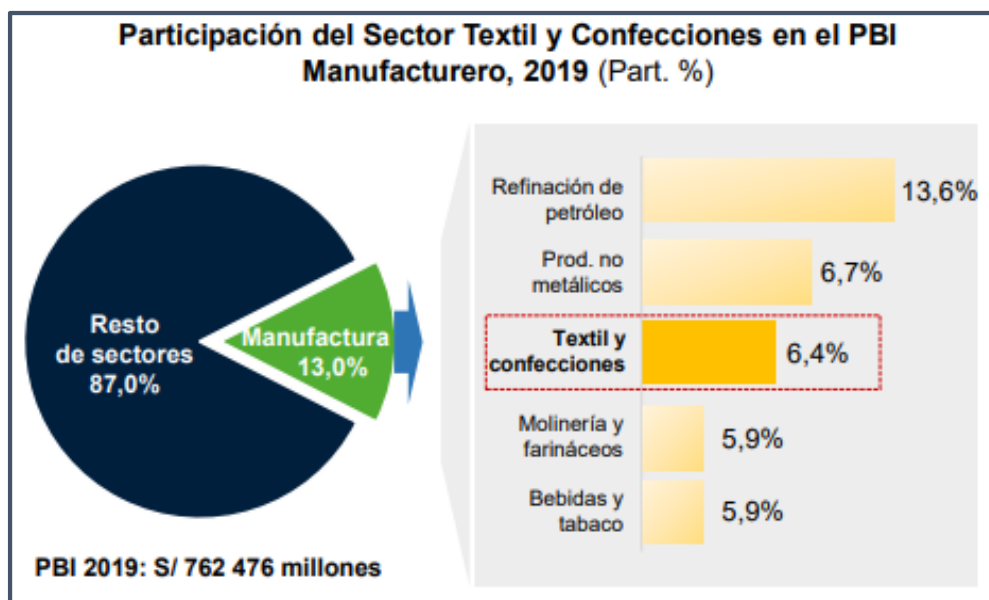


Figura 1: Participación del Sector Textil y Confecciones en el PBI Manufacturero, 2019 (Part. %)

Fuente: (INEI – Instituto Nacional de Estadística e Informática).

Elaboración: (IEES – Instituto de Estudios Económicos y Sociales)

Según INEI (2019), el sector textil y confecciones genera alrededor de 400 mil empleos directos anuales y representó el 26,2% de la población ocupada manufacturera (2,3% a nivel nacional) para el 2019. Además, por sus importantes encadenamientos con otras sectores o industrias (agrícola, ganadero, fibras manufacturadas, químicos y plásticos) genera 900 mil puestos de trabajo indirectos en la economía, según estimaciones del Comité de Textil y Confecciones de la SNI.

Tabla 3: Población Ocupada Según Actividad Económica, 2019 (Miles de personas)

| Población Ocupada Según Actividad Económica, 2019 (Miles de personas) | | |
|---|-----------------|----------------------|
| Actividad | Personas | Participación |
| Agropecuario | 4 034 | 24% |
| Comercio | 3 272 | 19% |
| Manufactura | 1 519 | 9% |
| Textil y confecciones | 398 | 2,3% |
| Construcción | 1 055 | 6% |
| Minería | 194 | 1% |
| Pesca | 114 | 1% |
| Servicios y otros | 6 944 | 41% |
| Total | 17 133 | 100% |

Fuente: (INEI – Instituto Nacional de Estadística e Informática).
Elaboración: (IEES – Instituto de Estudios Económicos y Sociales)

El sector Textil y Confecciones ha caído 1,5% cada año en la última década (S/. 548 millones menos), mientras que el PBI Nacional ha crecido 3,6% anual (S/. 345 692 millones más) y el PBI Manufacturero ha tenido una variación positiva de 1,7% (S/. 34 284 millones más).

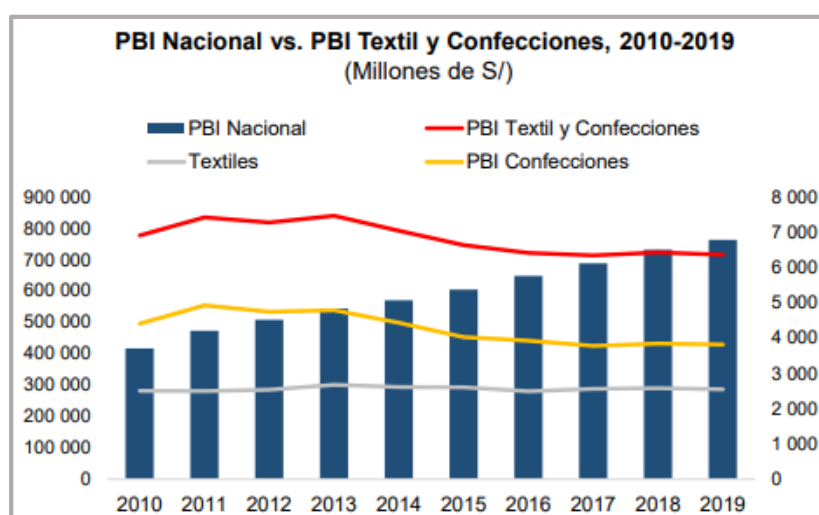


Figura 2: PBI Nacional vs. PBI Textil y Confecciones, 2010-2019 (Millones de S/)

Fuente: (INEI – Instituto Nacional de Estadística e Informática)
Elaboración: (IEES – Instituto de Estudios Económicos y Sociales)

Según INEI (2019), como consecuencia de una menor actividad productiva, que ha diferido de la evolución de la manufactura y la economía del año 2010 al año 2019, el sector textil y confecciones ha reducido su participación en la economía nacional en 0,9 puntos porcentuales y en el PBI Manufacturero en 4,2 puntos porcentuales.

Tabla 4: Participación del Sector Textil y Confecciones en el PBI Nacional y Manufactura, 2010-2019 (Part. %)

| Participación del Sector Textil y Confecciones en el PBI Nacional y Manufactura, 2010-2019 (Part.%) | | |
|--|--------------|-------------|
| Año | PBI Nacional | Manufactura |
| 2010 | 1,7 | 10,6 |
| 2011 | 1,6 | 10,4 |
| 2012 | 1,4 | 9,4 |
| 2013 | 1,4 | 9,3 |
| 2014 | 1,2 | 8,8 |
| 2015 | 1,1 | 8,0 |
| 2016 | 1,0 | 7,4 |
| 2017 | 0,9 | 7,1 |
| 2018 | 0,9 | 6,6 |
| 2019 | 0,8 | 6,4 |

Fuente: (INEI – Instituto Nacional de Estadística e Informática).

Elaboración: (IEES – Instituto de Estudios Económicos y Sociales)

Según INEI (2018), el 30,6% del tejido empresarial manufacturero está conformado por la industria de textil y confecciones, siendo la actividad industrial de mayor participación.

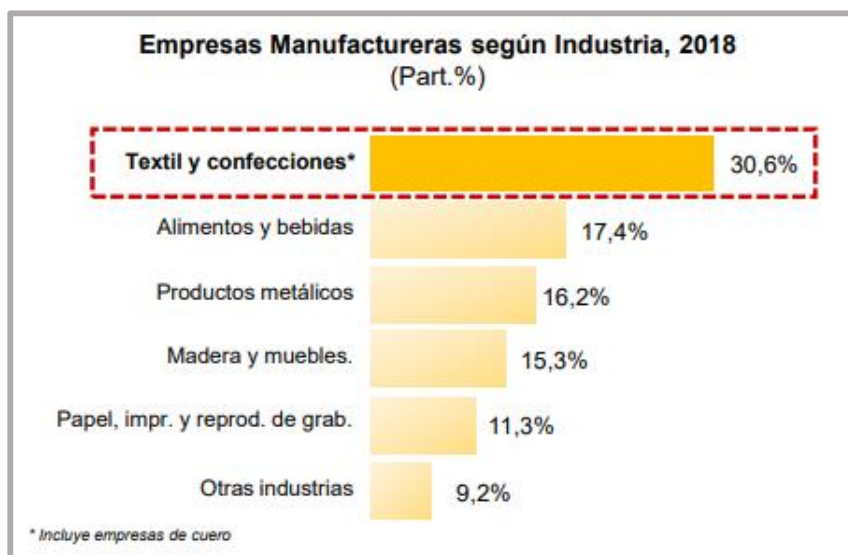


Figura 3: Empresas Manufactureras según Industria, 2018 (Part. %)

Fuente: (INEI – Instituto Nacional de Estadística e Informática).

Elaboración: (IEES – Instituto de Estudios Económicos y Sociales)

Según SUNAT, en 2018 el sector de fabricación de confecciones estuvo conformado por 93 861 unidades productivas. El 99,9% de este total fueron identificadas como Mype y el resto (0,1%) como grandes y medianas empresas.

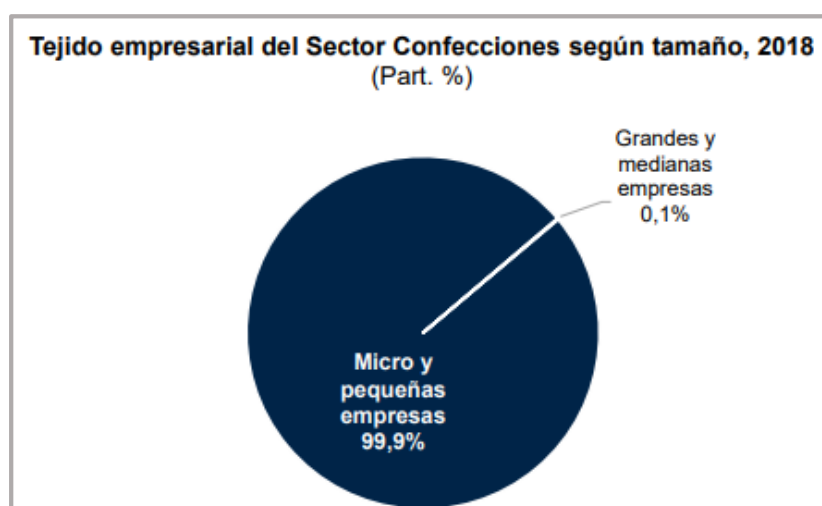


Figura 4: Tejido Empresarial del Sector Confecciones según tamaño, 2018 (Part. %)

Fuente: (INEI – Instituto Nacional de Estadística e Informática).

Elaboración: (IEES – Instituto de Estudios Económicos y Sociales)

1.2.2.2 Balanza Comercial

En los últimos cinco años previos a la pandemia, el déficit de la balanza comercial del sector textil y confecciones se ha ido ampliando cada vez más por los mayores ingresos de las importaciones (3,4% de crecimiento anual entre 2015 y 2019) frente a las exportaciones (1,0% de crecimiento anual), según datos estadísticos de Aduanas (2019).

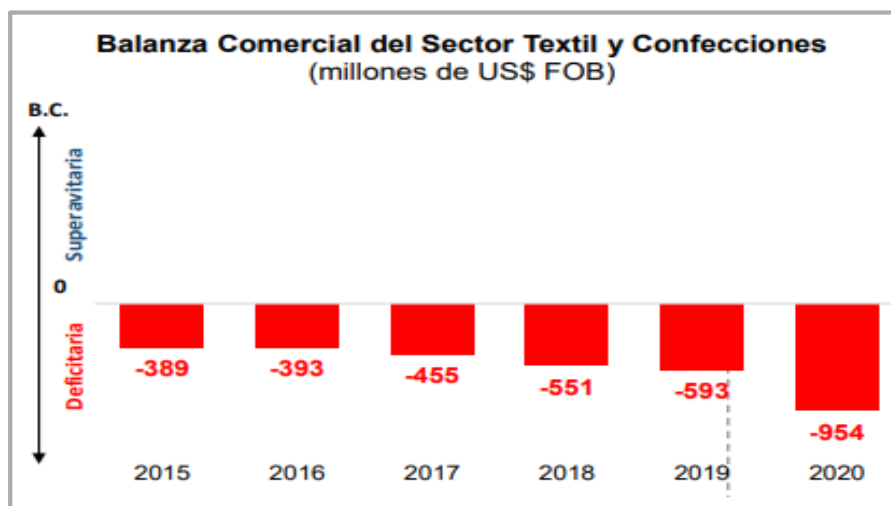


Figura 5: Balanza Comercial del sector Textil y Confecciones (Millones de US\$ FOB)

Fuente: Aduanas

Elaboración: (IEES – Instituto de Estudios Económicos y Sociales)

Según Aduanas, en 2019 el déficit comercial alcanzaba su mayor valor (US\$ 593 millones FOB) durante el periodo de análisis. Sin embargo, su magnitud se acentuó durante el año de la pandemia. En 2020, el déficit comercial repuntó con un valor de US\$ 954 millones FOB como resultado de un mejor dinamismo de las importaciones (-0,8% de crec.) frente al de las exportaciones (reducción de 27,0%).



Figura 6: Exportaciones vs. Importaciones de Textiles y Confecciones (Millones de US\$ FOB)

Fuente: Aduanas

Elaboración: (IEES – Instituto de Estudios Económicos y Sociales)

Las exportaciones totales del sector textil y confecciones disminuyeron desde el año 2013 progresivamente hasta el año 2016. Durante los años 2017, 2018 y 2019 las exportaciones han mantenido un promedio.

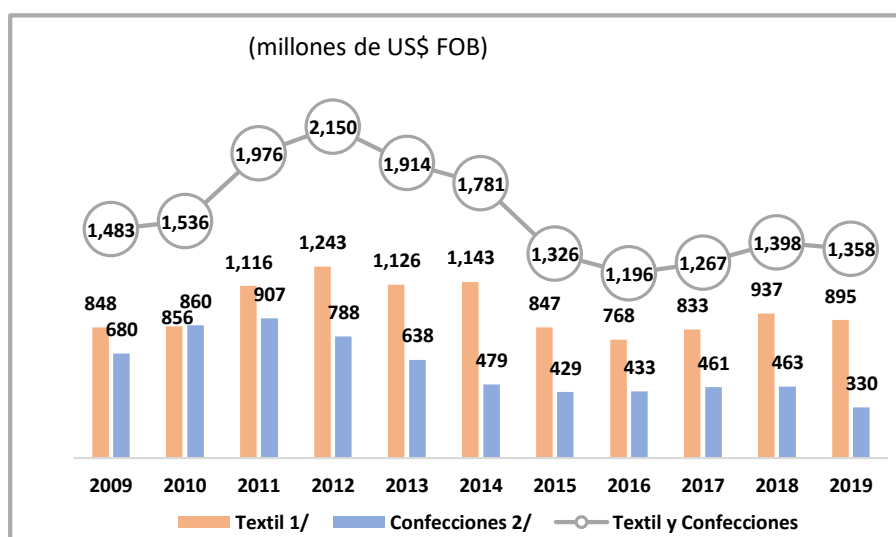


Figura 7: Exportaciones del sector textil y confecciones (Millones de US\$ FOB)

Fuente: Sunat

Elaboración: Propia

Según SUNAT (2020), Estados Unidos se ha mantenido como principal mercado de destino de los textiles y confecciones, concentrando el mayor porcentaje del valor total exportado en los últimos 10 años.

Tabla 5: Exportaciones del sector Textil y Confecciones por principales países destino (Miles US\$ FOB)

| Países | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
|----------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Estados Unidos | 644,708 | 656,329 | 663,062 | 604,438 | 606,893 | 631,273 | 681,951 | 704,151 | 555,978 |
| Chile | 77,100 | 85,526 | 74,777 | 57,630 | 53,384 | 58,272 | 64,062 | 69,168 | 45,731 |
| Brasil | 100,704 | 100,373 | 106,463 | 73,827 | 44,212 | 51,752 | 68,056 | 60,700 | 45,349 |
| Colombia | 89,744 | 90,119 | 98,729 | 64,269 | 57,330 | 56,866 | 58,865 | 57,379 | 40,332 |
| Ecuador | 90,881 | 106,767 | 98,782 | 67,119 | 46,941 | 56,784 | 50,037 | 47,011 | 30,219 |
| Canada | 23,594 | 24,297 | 21,246 | 24,471 | 23,930 | 26,450 | 30,032 | 30,322 | 29,936 |
| China | 21,469 | 24,525 | 32,104 | 24,259 | 20,266 | 58,580 | 59,372 | 26,568 | 26,463 |
| Alemania | 35,611 | 40,757 | 45,774 | 39,610 | 36,218 | 33,145 | 39,159 | 36,603 | 25,849 |
| Italia | 58,784 | 59,942 | 64,684 | 52,087 | 35,088 | 34,478 | 45,644 | 47,543 | 24,284 |
| Bolivia | 40,377 | 34,828 | 37,930 | 32,472 | 31,016 | 31,215 | 31,800 | 31,931 | 23,344 |
| Reino Unido | 21,246 | 19,058 | 20,434 | 20,889 | 20,692 | 21,870 | 26,420 | 23,998 | 22,429 |
| Otros | 945,708 | 671,137 | 516,957 | 264,910 | 220,442 | 205,832 | 242,909 | 222,772 | 154,409 |
| Total | 2,149,924 | 1,913,658 | 1,780,942 | 1,325,981 | 1,196,412 | 1,266,517 | 1,398,306 | 1,358,145 | 1,024,322 |

Fuente: Sunat
Elaboración: Propia

1.2.3 Oferta Exportable (Mincetur)

Según el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur, 2013), son cinco las etapas por las que atraviesa una empresa local que empieza exportar para lograr su internacionalización: Son cinco las etapas por las que atraviesa una empresa local que empieza a exportar para lograr su internacionalización:

Se inicia con la **exportación ocasional**, donde la empresa exporta de manera esporádica porque recibió pedidos externos, normalmente sin haberlos buscado y únicamente aprueba el precio de venta del importador. La segunda es la **exportación experimental**, donde la empresa decide iniciar el proceso de internacionalización y empezar a buscar mercados a los cuales exportar, empleando acciones de promoción, pero no controla el

precio de venta final, sino el precio de costo para el distribuidor. Tercero es la **exportación regular**, si la empresa tuvo éxito en la etapa anterior, empieza a realizar exportaciones y a reservar una parte de su capacidad de producción para la exportación. En esta etapa, las empresas suelen crear un departamento de exportación con una persona a cargo de esta actividad. La cuarta es el **establecimiento de filiales de venta**, la decisión es de gran importancia porque va a suponer la inversión en recursos materiales e inversión económica en el extranjero. La quinta es el **establecimiento de filiales de producción**, es la etapa final del proceso de internacionalización y el inicio de la empresa multinacional. (Mincetur, 2013, p. 14)

Entonces, considerando el proceso de internacionalización, la exportación es un trabajo de mediano y largo plazo que demanda la planeación de recursos y sobre todo de paciencia. Involucrando diferentes factores como producción, administración o gestión, comunicación, envíos, capacidad de financiamiento, etc., conforme a las exigencias del mercado internacional.

El tener una oferta exportable no sólo significa, como muchos piensan, que se debe contar con los volúmenes solicitados por el importador o con un producto acorde con las exigencias del mercado de destino, sino que implica mucho más. Las empresas deben contar con cuatro componentes que se encuentran interrelacionados: capacidad física, capacidad económica, capacidad financiera y capacidad de gestión. (Mincetur, 2013, pp. 17-18)

Capacidad física: Que alude a la capacidad que se posee, teniendo en cuenta a los insumos, la tecnología y volúmenes de producción que faciliten advertir la oferta disminuyendo diversos percances, eligiendo satisfacer las exigencias de los compradores.

Capacidad económica: Que alude a la probabilidad de cubrir las actividades de exportación y el importe que involucra dicho proceso, considerando el poder utilizar capital propio y

adhiriéndose al estado de un ámbito competitivo. **Capacidad financiera:** considera la opción de suplir diferentes exigencias referidas a recursos por medio de endeudamiento con terceros. **Capacidad de gestión:** Es el grado que se debe alcanzar para posicionar un producto de manera competitiva en el mercado internacional, siguiendo objetivos que se logran con el respaldo de profesionales capacitados e idóneos para implementar una estrategia de internacionalización. (Mincetur, 2013, p.18)

1.2.4 Teorías de Internacionalización para Mype

La internacionalización ha sido usada para entender los procesos de expansión internacional de pequeñas empresas. Sin embargo, aunque son aportes significativos, han sido complementados con otros enfoques que funcionan con una mentalidad global, en sistemas interconectados y alta vulnerabilidad frente a la incertidumbre. En ese orden de ideas, se presenta teorías que presentan posiciones basadas en modelos de conocimiento y aprendizaje experiencial. Debido a que la mayoría de las empresas pequeñas sufren trabas como experiencia de gerencia, habilidades de gerencia, tecnología, dificultades en la capacidad de producción u otros.

1.2.4.1 Modelo Uppsala (Teoría Nórdica)

Este modelo indica que la empresa incrementará gradualmente los recursos comprometidos en un país a medida que va adquiriendo experiencia de las actividades que realizan en dicho mercado (Johanson y Wiedersheim-Paul, 1975); y que la actividad en el exterior sucederá a lo largo de una serie de etapas sucesivas que representarían un grado cada vez mayor de implicación en sus operaciones internacionales (Rialp, 1999). Este modelo se ajusta a las Pyme y Mype

1.2.4.2 El modelo de ciclo de vida de producto de Vernon

Vernon (1966), combina la innovación del producto, los efectos de las economías de escala y la incertidumbre que tienen implicaciones en los negocios internacionales. Este autor utiliza el ciclo de vida del producto para explicar cómo las primeras actividades de valor agregado basadas en los activos de la empresa, en un principio, se realizarán en el país de origen de la misma. En esta etapa, el producto es ofrecido sólo en el mercado nacional, cerca de sus actividades de innovación y de sus mercados. Más adelante, en una etapa posterior del ciclo de vida, el producto comienza a exportarse a otros países, debido principalmente a una combinación favorable de ventajas productivas y de innovación ofrecidas por el país de origen (Vernon, 1966). Los primeros países seleccionados para estas exportaciones serán aquellos más parecidos al país de origen en patrones de demanda. De una forma gradual, a medida que el producto adquiere un mayor grado de estandarización y madurez, las ventajas competitivas de las empresas productoras cambian, y pasan de estar más relacionadas con la uniformidad del producto, a tener mayor relación con la habilidad de minimizar costes de producción o con la experiencia comercial. De esta forma, cuando la demanda empieza a ser inelástica, la mano de obra se convierte en un factor importante para los costes y los mercados extranjeros comienzan a crecer; entonces aumenta el atractivo de localizar las actividades de valor agregado en un país extranjero, en lugar del país de origen.

Según las afirmaciones realizadas por Vernon, este proceso puede verse acelerado por la imposición de barreras al comercio o porque la empresa espera que los competidores se establezcan en dichos mercados las cuatro etapas de actividad, serían estas: **Introducción:** Orientación hacia el país de origen. El producto es fabricado y comercializado en el país donde fue desarrollado. El objetivo de alcanzar economías de escala en producción puede justificar la exportación del producto a otros países industrializados. **Crecimiento:**

Orientación hacia los principales países industrializados. Aumenta la actividad exportadora y se realizan inversiones en plantas de fabricación en países de demanda en expansión. **Madurez:** Relocalización de la inversión directa. Los principales mercados del producto se encuentran saturados y el producto se ha estandarizado. La fabricación se desvía hacia países con mano de obra más barata. **Declive:** Abandono del país de origen. La demanda del producto en el país de origen es casi inexistente. La fabricación abandona el país de origen.

1.2.5 Ley de Promoción y Formalización de la Mype

De acuerdo a la **Ley N° 30056**, divulgada el 02 de julio del 2013, las Mype se ubican en las siguientes categorías respecto al total de sus ventas anuales:

- Microempresa: ventas por año de hasta 150 UIT como máximo.
- Pequeña empresa: ventas por año mayores a 150 UIT y 1700 UIT como máximo.

De acuerdo con la información de SUNAT, publicada en 2019 y tomando en cuenta a las empresas formales del sector textil y confecciones, la mayor parte de empresas en el Perú está conformada, principalmente, por micro y pequeños negocios, podemos observar que el año 2009 el 94.61% del total son microempresas, y para el año 2019 aumentó a 96.65% de microempresas. Demostrando así la importancia de las mismas en el país a través de los años.

El número de medianas empresas ha ido disminuyendo al igual que las medianas y grandes empresas.

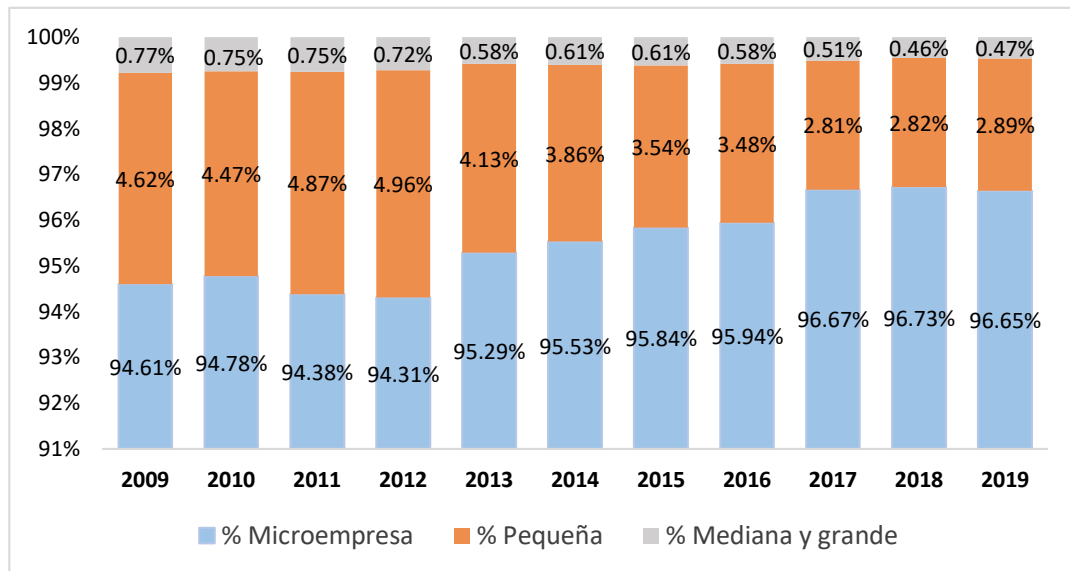


Figura 8: Estructura empresarial del sector Textil y Confecciones, 2009-2019 (Part. %)

Fuente: SUNAT
Elaboración: Propia

1.2.6 Rol del sector público

Según el Instituto de Comercio Exterior del Perú (ICE, 1988, pag.1), el estado tiene fundamentalmente tres actividades que desarrollar: primero, para promover el comercio exterior a fin de lograr que se exporte cada vez más y con mejor calidad a precios competitivos, y que se importe según las necesidades reales de la producción y el consumo en las mejores condiciones de oportunidad, cantidad y calidad; segundo, para regular el comercio exterior a fin de evitar que se distorsionen los objetivos planteados de promoción del comercio exterior. 3. Participar a través de empresas estatales de comercialización directamente en las actividades de exportación e importación, de acuerdo con lo establecido en los artículos 133 y 113 de la Constitución Política del país. Es decir, en este caso el Estado debe participar para promover la economía del país y de manera que no constituya un monopolio en la actividad.

Para cumplir el rol mencionado, el Estado debe ejercer un conjunto de mecanismos o programas que influyan directamente en el cumplimiento del objetivo. Se podría decir que el mayor apoyo de las MYPEs textiles es el Drawback.

El Drawback se creó en 1995 y según el sistema Integrado de información de Comercio Exterior (Siicex, 2021), “es un régimen que permite obtener como consecuencia de la exportación, la devolución de un porcentaje del valor FOB del bien exportado, en razón a que el costo de producción se ha visto incrementado por los derechos arancelarios que gravan la importación de insumos incorporados o consumidos en la producción del bien exportado”. Tras algunos cambios, actualmente el drawback se mantiene inalterado desde 2019 con 3%.

Además, el Estado sostiene Tratados de Libre Comercio que traen consigo beneficios relacionados no sólo a aspectos de tipo comercial, sino que son positivos para la economía en su conjunto: permiten reducir y en muchos casos eliminar las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio; contribuyen a mejorar la competitividad de las empresas (dado que es posible disponer de materia prima y maquinaria a menores costos); facilitan el incremento del flujo de inversión extranjera, al otorgar certidumbre y estabilidad en el tiempo a los inversionistas; ayudan a competir en igualdad de condiciones con otros países que han logrado ventajas de acceso mediante acuerdos comerciales similares así como a obtener ventajas por sobre los países que no han negociado acuerdos comerciales preferenciales; y, finalmente, fomentan la creación de empleos derivados de una mayor actividad exportadora.

Asimismo, la apertura comercial genera una mayor integración del país a la economía mundial, lo que hace posible reducir la volatilidad de su crecimiento, el nivel de riesgo-país y el costo de financiamiento de la actividad privada en general (Ministerio de Comercio Exterior y turismo).

Tratados vigentes de Perú con otros países según el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2022):

- Acuerdo de Promoción Comercial PERÚ-EE.UU.
- Acuerdo de Libre Comercio entre Perú - Comunidad Andina (Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú).
- MERCOSUR (Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay).
- Acuerdo de Complementación Económica entre Perú y Cuba.
- Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC).
- Acuerdo de Libre Comercio entre Perú y Chile.
- Acuerdo de Integración Comercial Perú – México.
- Tratado de Libre Comercio Perú – Canadá.
- Tratado de Libre Comercio Perú-Singapur.
- Tratado de Libre Comercio entre el Perú y China.
- Acuerdo de Libre Comercio entre Perú y los Estados de la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA).
- Acuerdo de Libre Comercio entre el Perú y Corea.
- Acuerdo de Libre Comercio Perú – Panamá.
- Acuerdo de Asociación Económica entre el Perú y Japón.
- Acuerdo Comercial entre Perú y la Unión Europea.
- Acuerdo de Libre Comercio Perú – Costa Rica.
- Acuerdo de Alcance Parcial de Naturaleza Comercial entre la República del Perú y la República Bolivariana de Venezuela.
- Alianza del Pacífico (Chile, Colombia y México).
- Tratado de Libre Comercio Perú – Honduras.
- Acuerdo de Libre Comercio Perú-Australia.
- Acuerdo Comercial entre el Perú y el Reino Unido.
- Protocolo entre la República del Perú y el Reino de Tailandia para Acelerar la Liberalización del Comercio de Mercancías y la Facilitación del Comercio y sus Protocolos Adicionales

El Tratado de Libre Comercio entre Perú y EE. UU es uno de los que mayores beneficios brinda a los exportadores peruanos por ser el principal mercado de destino de exportación de productos confeccionados, además de ofrecer una menor tasa arancelaria.

Asimismo, a través de **SIICEX** (Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior) digitales, **PROMPERU** (Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo) o Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (**Mincetur**), el estado ofrece programas de apoyo como Exporta Fácil, Miércoles del Exportador u canales digitales que permiten aumentar la productividad, mejorar sus capacidades y tener la información necesaria para lograr decisiones estratégicas.

CAPÍTULO II: HIPÓTESIS Y VARIABLES

2.1 Formulación de la Hipótesis

Según los antecedentes nacionales e internacionales consultados y revisión bibliográfica, donde proponen diversas variables respecto a los factores que inciden en las exportaciones, se valoró tres hipótesis resaltantes las cuales se detallan a continuación.

2.1.1 Hipótesis General

La producción, la gestión del conocimiento y el financiamiento inciden significativamente en las exportaciones de las Mype del sector textil en el distrito de San Juan de Lurigancho, 2009-2019.

2.1.2 Hipótesis Específicas

- a) La producción incide significativamente en las exportaciones de las Mype del sector textil en el distrito de San Juan de Lurigancho, 2009-2019.
- b) La gestión del conocimiento incide significativamente en las exportaciones de las Mype del sector textil en el distrito de San Juan de Lurigancho, 2009-2019.
- c) El financiamiento incide significativamente en las exportaciones de las Mype del sector textil en el distrito de San Juan de Lurigancho, 2009-2019.

2.2 Variables y definición operacional

En base al problema e hipótesis seleccionadas, se hallaron diferentes variables relacionadas al tema y sustentadas bibliográficamente, las cuales podremos medir mediante su operacionalización. Además, se logra evidenciar si presentan o no real relación con el problema.

2.2.1 Variables independientes

X1: PRODUCCIÓN

Indicadores

- X¹ Activos
- X² Mano de Obra
- X³ tecnología

X2: GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO

Indicadores

- X¹ Innovación
- X² Capital Intelectual
- X³ Tecnología de Información y Comunicación
- X3: Financiamiento

Indicadores

- X¹ Capital de trabajo
- X² Tasa de interés
- X³ Rol del sector público

2.2.2 Variable Dependiente

Y1. EXPORTACIÓN

Indicadores

- X¹ Capacidad física
- X² Capacidad económica
- X³ Capacidad financiera
- X⁴ Capacidad de gestión

2.2.3 Definición Operacional

Se definen las variables de manera práctica para lograr brindar las bases de una medición e identificación precisa de los indicadores.

Producción:

a. Activos

Mide el nivel de producción respecto a los recursos no humanos (capital) que necesita la empresa tales como insumos, maquinaria, equipos e instalaciones.

b. Mano de obra

Mide el nivel de producción respecto a la actividad que el ser humano realiza para contribuir al proceso productivo.

c. Tecnología

Mide el nivel de producción con respecto a los conocimientos, experiencia y procesos utilizados por la empresa.

Gestión del Conocimiento:

a. Innovación

Mide el nivel de gestión del conocimiento con respecto a la modificación de ideas o productos que impacten de manera favorable.

b. Capital intelectual

Mide el nivel de gestión del conocimiento respecto a la información intangible que posee la empresa y que puede producir valor.

c. Tecnología de información y comunicación (TIC)

Mide el nivel de gestión del conocimiento respecto a las herramientas que se utilizan para el proceso, administración y distribución de la información a través de elementos tecnológicos.

Financiamiento:

a. Capital de trabajo

Mide el nivel de financiamiento con respecto a cantidad necesaria de recursos de una empresa para realizar sus operaciones con normalidad.

b. Tasa de interés

Mide el nivel de financiamiento con respecto a la cantidad que se abona en una unidad de tiempo por cada unidad de capital invertido

c. Gestión Financiera

Mide el nivel de financiamiento con respecto al análisis, decisión y acción de los recursos económicos necesarios para la actividad de la empresa.

d. Rol del sector público

Mide el nivel de financiamiento respecto al apoyo que las Mype reciben del Estado con tasas preferenciales o programas guías.

CAPÍTULO III: METODOLOGÍA

3.1 Diseño Metodológico

Enfoque Cuantitativo. “El enfoque cuantitativo utiliza la recolección y el análisis de datos para contestar preguntas de investigación y probar hipótesis previamente hechas, confía en la medición numérica, el conteo y frecuentemente en el uso de estadística para establecer con exactitud patrones de comportamiento en una población” (Hernández, Fernández y Baptista, 2003, p. 5). Será necesario para analizar los resultados de los cuestionarios que se realizaron a las Mype textiles, dicho recurso que permitirá recabar información más precisa y brindar resultados reales de la problemática de estudios.

Tipo Aplicada. Debido a que la investigación tiene como objetivo resolver un problema concreto y prácticos las empresas textiles en su proceso de exportación.

Correlacional. Según (Hernández et al) “Este tipo de estudios, tiene como finalidad conocer la relación o grado de asociación que exista entre dos o más variables, categorías o conceptos en una muestra o contexto en particular” (p. 93). de esa forma se podrá establecer una relación estadística entre cada una de ellas.

Diseño No Experimental. De acuerdo (Hernández et al): Se refiere a estudios en los que no hacemos variar en forma intencional las variables independientes para ver su efecto sobre otras variables. Asimismo, en un estudio no experimental no se genera ninguna situación, sino que se observan situaciones ya existentes, no provocadas intencionalmente en la investigación por quien la realiza” (p. 152).

Unidad de análisis: De acuerdo a Sunat y Adunas hasta el año 2019, se registran 1024 Micro y pequeñas empresas exportadoras del sector textil confecciones y prendas de vestir de Lima Metropolitana. En el distrito de San

Juan de Lurigancho hay 238. En tal sentido, la unidad de análisis se realizará en las Mype que cuenten con más de 1 año de experiencia exportadora entre los años 2009 y 2019, que son 45.

La presente investigación se ha desarrollado con información estadística del sector Textil confecciones y las exportaciones de las Mype exportadoras entre los años 2009 y 2019. Asimismo, mediante el cuestionario de preguntas se ha relacionado las variables.

3.2 Diseño Muestral

3.2.1 Población

La población está conformada por 76 Mype textiles exportadoras dentro del distrito de San Juan de Lurigancho, que hayan exportado entre los años 2009 y 2019, asimismo, que hayan alcanzado el proceso de internacionalización a través de las exportaciones por un periodo de 1 año a más de experiencia exportadora. Esta población se ha tomado por orden ascendente, porque son las más regulares en sus exportaciones, además sus estadísticas permiten evaluar a qué mercados han exportado y por ende se puede obtener mayor información.

3.2.2 Muestra

Se consideró la fórmula del muestreo aleatorio simple, y detallada a continuación:

$$n = \frac{Z_{1-\alpha/2}^2 \cdot P \cdot Q \cdot N}{E^2 \cdot x(N-1) + Z_{1-\alpha/2}^2 \cdot P \cdot Q}$$

Donde:

Z: Distribución normal - Nivel de confianza 95%.

P: Probabilidad de aceptación

Q: Probabilidad de rechazo

e: Margen de error 5%
N: Población (71)
n: Tamaño de la muestra
 $N = p \cdot q \cdot z^2 \cdot N / [E^2 \cdot (N-1) + p \cdot q \cdot z^2] = 45$

Entonces, la muestra está conformada por 45 Mype textiles exportadoras dentro del distrito de San Juan de Lurigancho, que hayan exportado entre los años 2009 y 2019.

3.3 Técnicas de recolección de datos

El instrumento que se utilizó para la recolección y medición de datos para la presente investigación es el cuestionario, la cual posee un total de 31 preguntas que se han construido en base a los indicadores de las variables del problema de investigación; el resultado permitió procesar, analizar e interpretar los datos con facilidad.

3.3.1 Confiabilidad y validez del instrumento

Para la prueba de confiabilidad se utilizó el coeficiente de Alfa de Cronbach puesto que se utiliza una sola medición y requerimos medir la consistencia interna del ítem de cada escala y el instrumento como conjunto. El Alfa de Cronbach salió 0,601 lo cual indica que la confiabilidad del presente cuestionario es moderada y las preguntas tienen relación con las variables e investigación.

La validez del instrumento ha sido analizada mediante un juicio de expertos y sustentado mediante las bases teóricas por lo cual la investigación cumple con los requerimientos exigidos.

3.4 Técnicas estadísticas para el procesamiento de la información

La técnica que se utiliza en la presente investigación es la tabulación de datos, así como la elaboración de tablas y gráficos que permite el análisis y procesamiento de la información. Todo ello mediante la aplicación del manejo estadístico del programa IBM SPSS Statistics.

Se realiza un análisis estadístico descriptivo para observar las características de los datos recolectados, ello mediante tablas de frecuencias aplicadas a cada dimensión y variable.

Para las pruebas de hipótesis específicas se realiza un análisis estadístico inferencial que nos ayudará a obtener conclusiones acerca de situaciones generales más allá del conjunto de datos obtenidos de la población, además de examinar si las variables están asociadas. Dentro de esta técnica, realizaremos un análisis de correlación para observar si los valores entre dos variables tienden a cambiar sistemáticamente. Siguiendo la misma línea, usaremos el coeficiente de correlación de Spearman para lograr conocer el grado de asociación entre las variables y así determinar la dependencia o independencia de las variables aleatorias.

Entonces, el procesamiento de la información que se utilizará en la presente investigación será la elaboración de tablas y figuras que permite el análisis y procesamiento de la información, así como facilitar la elaboración de las conclusiones y recomendaciones.

3.5 Aspectos éticos

La investigación ha sido diseñada teniendo en cuenta las normas establecidas por la Escuela de Post Grado, ciñéndonos a la estructura aprobada por la Universidad y considerando el Código de Ética.

Durante el proceso de la tesis se asumió los Valores Éticos de la USMP y del profesional como son: integridad, objetividad, competencia profesional y

debido cuidado, responsabilidad, confidencialidad de la información, comportamiento profesional y honestidad en el trabajo de investigación. Cumpliendo las leyes y reglamentos, rechazando cualquier acción que desacredite la veracidad del contenido de la investigación y respetando los derechos de autor.

CAPÍTULO IV: RESULTADOS

4.1 Descripción de la muestra

Primero, se realizó una prueba de confiabilidad a la muestra, seguido de la descripción a cada pregunta efectuada en el cuestionario mediante un análisis de frecuencia apoyado por un análisis de gráficos. Segundo, un análisis exploratorio para verificar la consistencia de la información a través de frecuencias porcentuales por cada indicador perteneciente a cada dimensión, tercero se desarrollará una prueba de normalidad y un análisis de asociación entre variables cualitativas ordinales con la técnica del Chi-cuadrado. Cuarto, se efectúa una contrastación de hipótesis, tanto general como específica, mediante el análisis de coeficiente de correlación de Spearman para determinar la hipótesis adecuada.

Finalmente, mediante una contrastación de resultados se comparará nuestra investigación con otras tesis sobre los resultados encontrados, es donde se puntualiza y analiza de manera óptima los datos arrojados de nuestra encuesta, antecedentes y bases teóricas.

4.1.1 Análisis descriptivo de la variable producción

Tabla 6: Frecuencias de la variable producción

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|-----------|------------|------------|----------------------|-------------------------|
| Válido | Bajo | 9 | 20,0 | 20,0 | 20,0 |
| | Regular | 15 | 33,3 | 33,3 | 53,3 |
| | Bueno | 15 | 33,3 | 33,3 | 86,7 |
| | Excelente | 6 | 13,3 | 13,3 | 100,0 |
| | Total | 45 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente. Datos tomados de encuesta

Elaboración. Propia SPSS

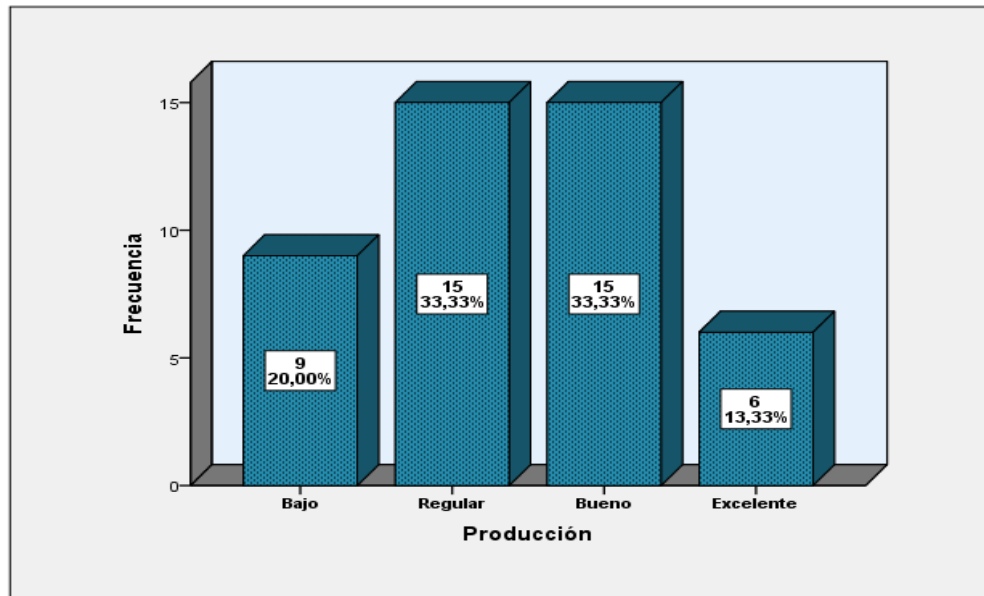


Figura 9:Variable Producción

Fuente. Datos tomados de encuesta
Elaboración. Propia SPSS

Interpretación:

En relación a la variable producción, se observa que, el 20% de las empresas exportadoras (9), no cuentan con los activos, mano de obra y tecnología solicitada en el mercado internacional por lo que se ha interpretado que presentan producciones bajas. El 33.33% de las Mype textiles exportadoras (15), proyectan una producción regular, a causa de los activos, mano de obra y tecnología que no son constantes en el tiempo. El 33.33% de las Mype textiles exportadoras (15), presentan un índice de producción bueno, debido a que estas empresas cuentan con activos, mano de obra y tecnología de manera sostenible en el tiempo. Asimismo, el 13.33% de las Mype textiles exportadoras (6), proyectan una excelente producción, debido a que las empresas tienen capacidad de volumen, calidad de insumos, mano de obra y tecnología. Finalmente, se concluye que el 53.33% de las Mype textiles exportadoras, no presentan una adecuada producción, es decir, se encuentran con obstáculos. El remanente 42.85% de las Mype textiles exportadoras proyectan una producción admisible.

1. Análisis descriptivo de la dimensión activos

Tabla 7: Frecuencias de la dimensión activos

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|-----------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Bajo | 5 | 11,1 | 11,1 | 11,1 |
| | Regular | 12 | 26,7 | 26,7 | 37,8 |
| | Bueno | 22 | 48,9 | 48,9 | 86,7 |
| | Excelente | 6 | 13,3 | 13,3 | 100,0 |
| | Total | 45 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente. Datos tomados de encuesta

Elaboración. Propia SPSS

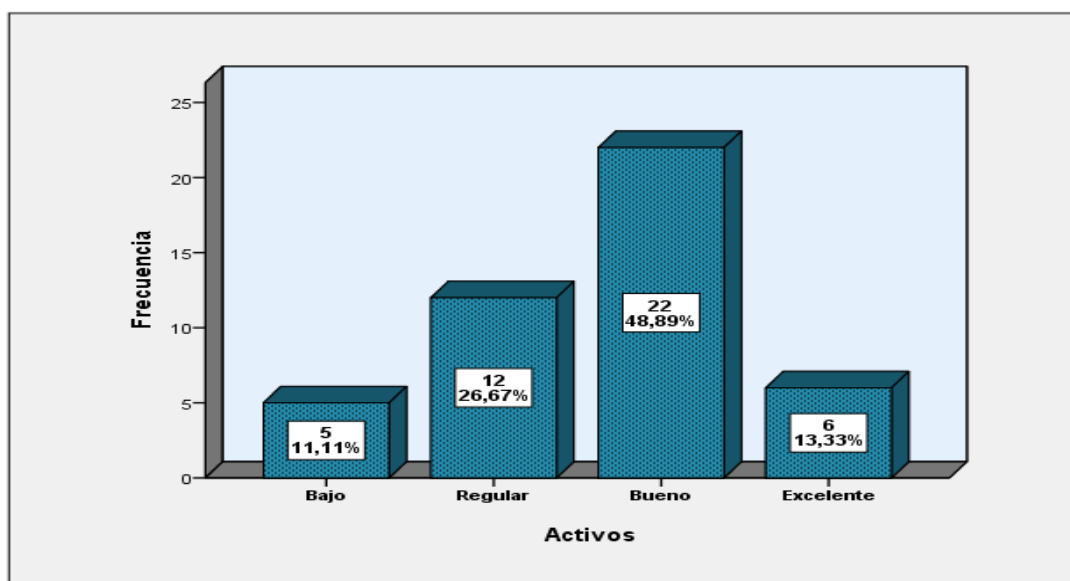


Figura 10: Dimensión activos

Fuente. Datos tomados de encuesta

Elaboración. Propia SPSS

Interpretación

Respecto a la dimensión activos, se proyecta que, el 11,11% de las Mype textiles exportadoras (5), no cuentan con suficiente capacidad para darse abasto con los volúmenes de exportación exigibles, además de presentar insumos limitados y escasa inversión en tecnología, en esa dirección, estas

empresas poseen una baja capacidad para los activos. El 26,67% de las Mype textiles exportadoras (12), se encuentran con una capacidad de activos regular. El 48,89% de las Mype textiles exportadoras (22), se encuentran con un nivel de activos bueno. El 13,33% de las Mype textiles exportadoras (6), poseen un muy excelente nivel para los activos debido como consecuencia de su constancia y crecimiento en el tiempo. Finalmente, se concluye que el 38% de las Mype textiles exportadoras presentan condiciones insuficientes respecto a su capacidad en activos (insumos, volumen de producción y tecnología), lo cual imposibilita satisfacer los requerimientos del mercado internacional y el remanente 62% de las Mype textiles exportadoras, si presentan un nivel aceptable en sus activos.

2. Análisis descriptivo de la dimensión mano de obra

Tabla 8: Frecuencias de la dimensión mano de obra

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|-----------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Bajo | 4 | 8,9 | 8,9 | 8,9 |
| | Regular | 22 | 48,9 | 48,9 | 57,8 |
| | Bueno | 13 | 28,9 | 28,9 | 86,7 |
| | Excelente | 6 | 13,3 | 13,3 | 100,0 |
| | Total | 45 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente. Datos tomados de encuesta
Elaboración. Propia SPSS

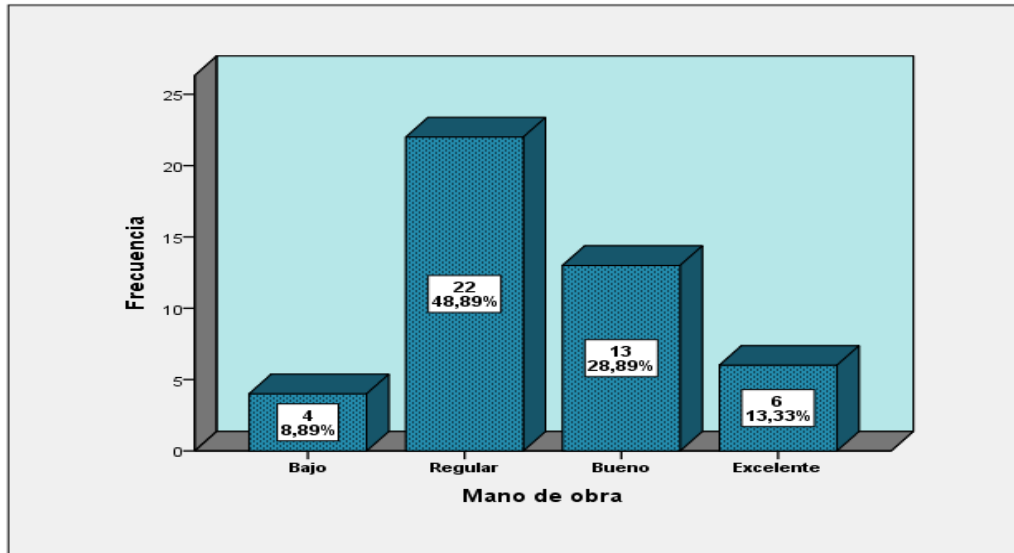


Figura 11: Dimensión mano de obra

Fuente. Datos tomados de encuesta
Elaboración. Propia SPSS

Interpretación

En la dimensión mano de obra, se observa que, el 8,89% de las empresas exportadoras (4), considera que los sobrecostos laborales del país y los bajos costos de mano de obra de otros países no repercuten negativamente en las exportaciones, por lo que estas empresas poseen una baja capacidad de mano de obra. El 48,89% de las Mype textiles exportadoras (22), poseen una capacidad de mano de obra regular, debido a que estas empresas han sobrellevado los altos costos laborales del país y los bajos costos en mano de obra de otros países. El 28,89% de las Mype textiles exportadoras (13), presentan una mano de obra buena, a causa de que los factores internos y externos no han afectado grandemente en su capacidad. El 13,33% de las empresas exportadoras (6), poseen una excelente mano de obra debido a que no se ha visto afectada por los factores mencionados. Finalmente, se concluye que el 58% de las Mype textiles exportadoras consideran que los sobrecostos laborales y los bajos costos de mano de obra de otros países afectan en la producción, y los restantes 42% de las empresas exportadoras, han podido sobrellevar dichos factores.

3. Análisis descriptivo de la dimensión Tecnología

Tabla 9: Frecuencias de la dimensión tecnología

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|-----------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Bajo | 8 | 17,8 | 17,8 | 17,8 |
| | Regular | 16 | 35,6 | 35,6 | 53,3 |
| | Bueno | 12 | 26,7 | 26,7 | 80,0 |
| | Excelente | 9 | 20,0 | 20,0 | 100,0 |
| | Total | 45 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente. Datos tomados de encuestas
Elaboración. Propia SPSS

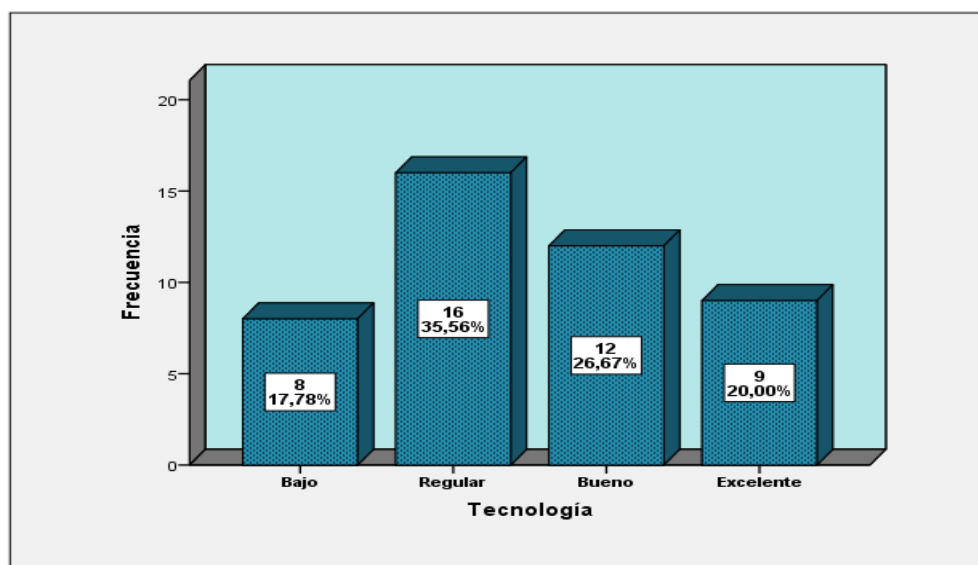


Figura 12: Dimensión tecnología

Fuente. Datos tomados de encuesta
Elaboración. Propia SPSS

Interpretación

En relación a la dimensión tecnología, se aprecia que, el 17,78% de las Mypes textiles exportadoras (8), no cuentan con una tecnología adecuada enfocada en conocimientos y técnicas aplicadas que ayuden en el proceso

productivo, así como Certificaciones, por lo que presentan una baja tecnología. El 35.56% de las Mype textiles exportadoras (16), cuentan con una tecnología regular, como consecuencia de que han trabajado en el área. El 26.67% de las Mype textiles exportadoras (12), poseen una tecnología buena, debido a que su tecnología está enfocada en conocimientos y técnicas aplicadas que ayudan en el proceso productivo, así como Certificaciones. El 20.00% de las Mype textiles exportadoras (9), poseen una tecnología excelente a causa de su constante trabajo y crecimiento en el tiempo. Para concluir, el 53.34% de las Mype textiles exportadoras tienen tecnología regular debido a que su desarrollo (tecnología enfocada en conocimientos y técnicas aplicadas que ayuden en el proceso productivo, así como Certificaciones,) que dificulta suplir con la demanda del mercado internacional y el restante 46.66% de las Mype textiles exportadoras, si presentan una tecnología excelente.

4.1.2 Análisis descriptivo de la variable gestión del conocimiento

Tabla 10: Frecuencias de la dimensión gestión del conocimiento

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|-----------|------------|------------|----------------------|-------------------------|
| Válido | Bajo | 8 | 17,8 | 17,8 | 17,8 |
| | Regular | 14 | 31,1 | 31,1 | 48,9 |
| | Bueno | 15 | 33,3 | 33,3 | 82,2 |
| | Excelente | 8 | 17,8 | 17,8 | 100,0 |
| | Total | 45 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente. Datos tomados de encuesta
Elaboración. Propia SPSS

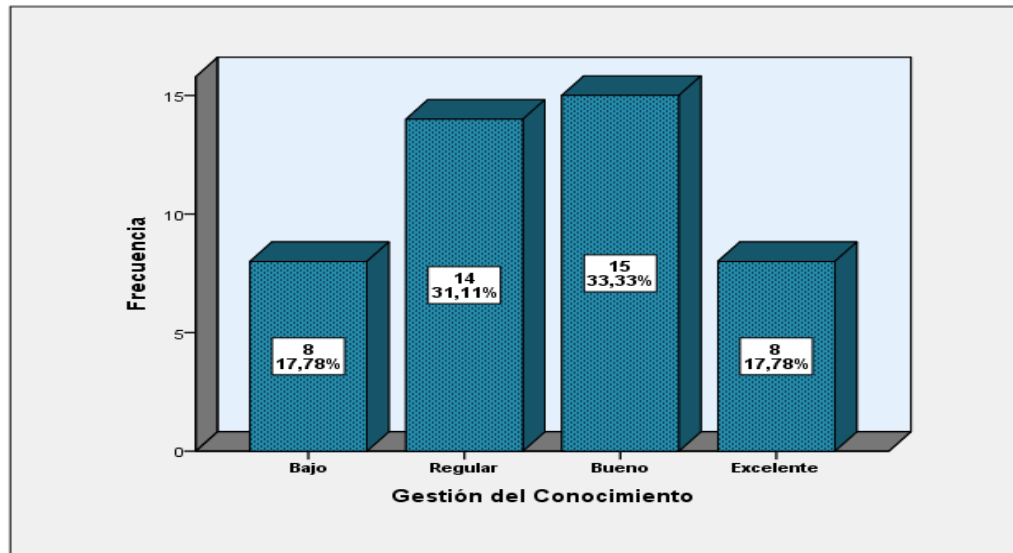


Figura 13: Gestión del conocimiento

Fuente. Datos tomados de encuesta
Elaboración. Propia SPSS

Interpretación:

Con respecto a la variable Gestión del conocimiento, se percibe que, el 17.78% de las Mype textiles exportadoras (8), son malas porque presentan una administración limitada sobre del manejo de información de diversos mercados destino en el extranjero y porque no cuentan con personal preparado y especializado para dirigir actividades de exportación y expansión en mercados internacionales. El 31.11% de las Mype textiles exportadoras (14), son regulares porque tienen menos Mllas en la administración y dirección especializada de las exportaciones. El 33.33% de las Mypes textiles exportadoras (15) son buenas, lo cual simboliza que las Mype ejecutan una gestión aceptable y presentan personal especializado y capacitado para el desarrollo de las exportaciones. El 17.78% de las Mype textiles (8) son excelentes, en esta ocasión, las Mype presentan una adecuada administración o gestión respecto a las exportaciones, asimismo tienen personal capacitado y con la experiencia necesaria para el manejo de las exportaciones y exploración de nuevos mercados.

1. Análisis descriptivo de la dimensión innovación

Tabla 11: Frecuencias de la dimensión innovación

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|-----------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Bajo | 3 | 6,7 | 6,7 | 6,7 |
| | Regular | 12 | 26,7 | 26,7 | 33,3 |
| | Bueno | 20 | 44,4 | 44,4 | 77,8 |
| | Excelente | 10 | 22,2 | 22,2 | 100,0 |
| | Total | 45 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente. Datos tomados de encuesta

Elaboración. Propia SPSS

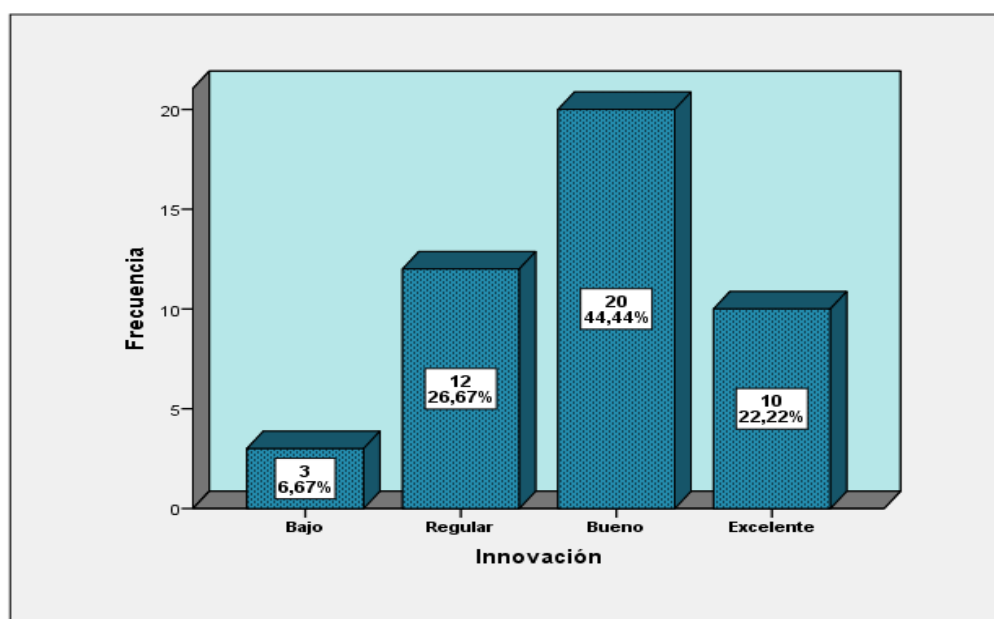


Figura 14: Dimensión innovación

Fuente. Datos tomados de encuesta

Elaboración. Propia SPSS

Interpretación

En relación a la dimensión innovación, se presenta que, el 6.67% de las empresas exportadoras (3), no innovan sus productos textiles o el método de comercialización, en tal sentido, estas Mype textiles cuentan con una

innovación mala. El 26,67% de las Mype textiles exportadoras (12), cuentan con una innovación regular, a causa de que no se están actualizando o renovando en el tiempo. El 44.44% de las Mype textiles exportadoras (20), tienen una capacidad de innovación buena. El 22.22% de las Mype textiles exportadoras (10), presentan un nivel de innovación excelente como consecuencia de su constancia y actualización en el tiempo. Entonces, se concluye que el 33.34% de las Mype textiles exportadoras presentan una innovación poco aceptable porque no innovan sus productos textiles o el método de comercialización y esto afecta la demanda de las exportaciones y los otros 66.66% de las Mype textiles exportadoras, si presentan una innovación aceptable.

2. Análisis descriptivo de la dimensión capital intelectual

Tabla 12: Frecuencias de la dimensión capital intelectual

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|-----------|------------|------------|----------------------|-------------------------|
| Válido | Bajo | 5 | 11,1 | 11,1 | 11,1 |
| | Regular | 17 | 37,8 | 37,8 | 48,9 |
| | Bueno | 12 | 26,7 | 26,7 | 75,6 |
| | Excelente | 11 | 24,4 | 24,4 | 100,0 |
| | Total | 45 | 100,0 | 100,0 | |

Elaboración. Propia SPSS

Fuente. Datos tomados de encuesta

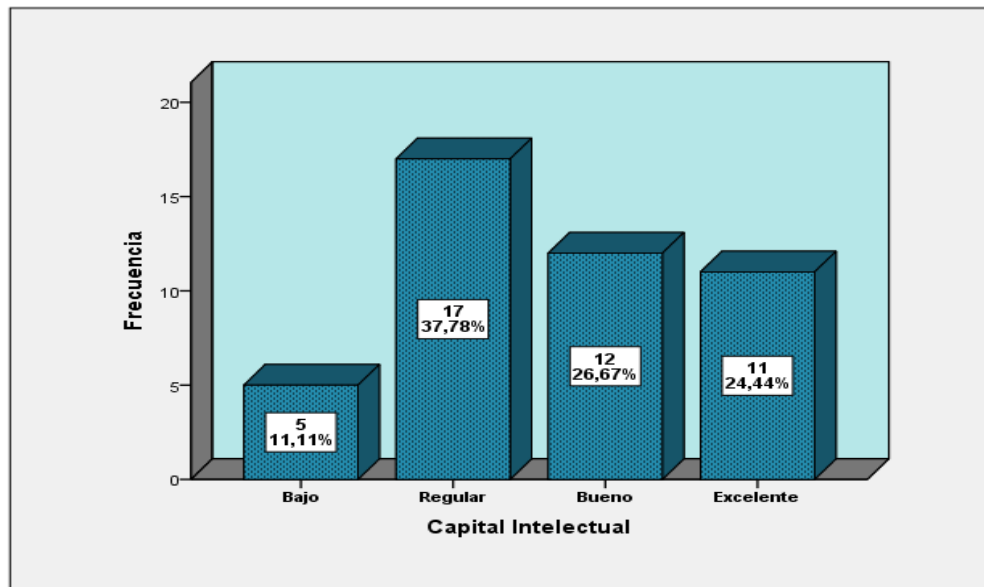


Figura 15: Dimensión capital intelectual

Fuente. Datos tomados de encuesta
Elaboración. Propia SPSS

Interpretación

En relación a la dimensión capital intelectual, se analiza que, el 11.11% de las empresas exportadoras (5), son malas porque desconocen y no tienen experiencia en el proceso de exportación, desconocen el idioma y los Tratados de Libre Comercio que los ayudaría en las tareas de exportación y expansión internacional. El 37.78% de las Mype textiles exportadoras (17), son regulares porque cuentan con menos carencias respecto a conocimientos, idiomas y Tratados. El 26.67% de las Mype textiles exportadoras (12) son buenas, significa que las empresas cuentan con personal capacitado con experiencia y conocimiento necesarios. El 24.44% de las Mype textiles exportadoras (11) son excelentes, ello debido a que muestran un adecuado nivel intelectual en las exportaciones y tienen personal capacitado y con la experiencia requerida para el manejo dentro del mercado internacional, a su vez, la averiguación de nuevos mercados.

3. Análisis descriptivo de la dimensión tecnología de información y comunicación

Tabla 13: Frecuencias de la dimensión tecnología de información y comunicación

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|-----------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Bajo | 5 | 11,1 | 11,1 | 11,1 |
| | Regular | 26 | 57,8 | 57,8 | 68,9 |
| | Bueno | 8 | 17,8 | 17,8 | 86,7 |
| | Excelente | 6 | 13,3 | 13,3 | 100,0 |
| | Total | 45 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente. Datos tomados de encuesta
Elaboración. Propia SPSS

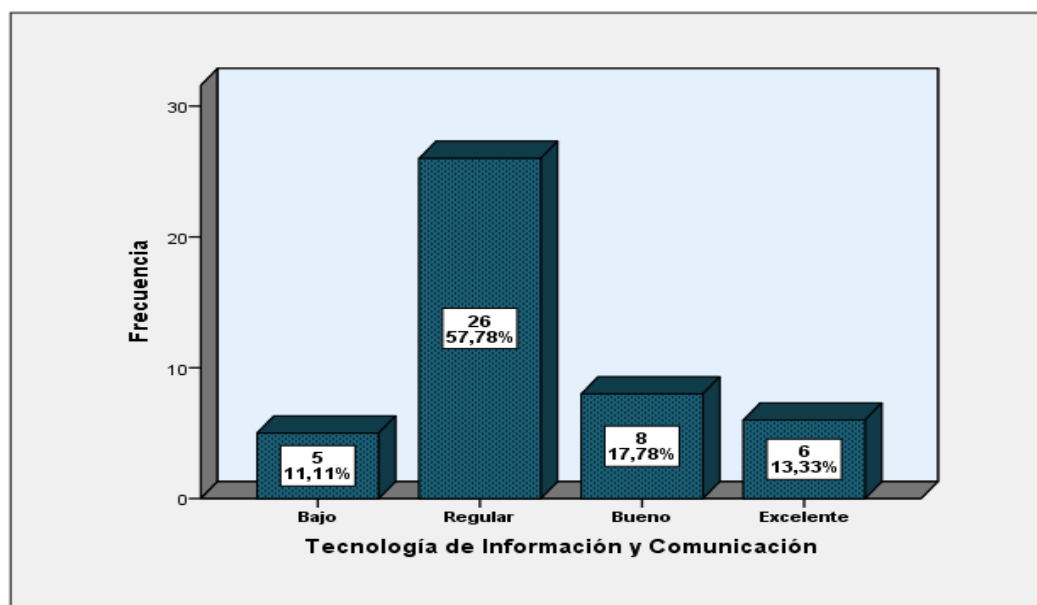


Figura 16: Dimensión tecnología de información y comunicación

Fuente. Datos tomados de encuesta
Elaboración. Propia SPSS

Interpretación

En relación a la dimensión tecnología de información y comunicación, se presenta que, el 11.11% de las empresas exportadoras (5), presenta un

nivel bajo porque no invierten en redes sociales, teléfonos, computadoras, correo electrónico entre otros medios que permitan ampliar las oportunidades de exportación. El 57.78% de las Mype textiles exportadoras (26), son regulares porque no muestran tantas carencias en tecnología de información y conocimientos. El 17.78% de las Mype textiles exportadoras (8) son buenas, es decir, presentan tecnología de información y conocimientos para la correcta explotación de las exportaciones. El 13.33% de las Mype textiles (6) son excelentes, lo cual indica que estas Mype cuentan con una excelente tecnología de información y conocimientos de las exportaciones.

4.1.3 Frecuencia de la variable Financiamiento

Tabla 14: Frecuencia de la dimensión financiamiento

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|-----------|------------|------------|----------------------|-------------------------|
| Válido | Bajo | 7 | 15,6 | 15,6 | 15,6 |
| | Regular | 15 | 33,3 | 33,3 | 48,9 |
| | Bueno | 16 | 35,6 | 35,6 | 84,4 |
| | Excelente | 7 | 15,6 | 15,6 | 100,0 |
| | Total | 45 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente. Datos tomados de encuesta
Elaboración. Propia SPSS

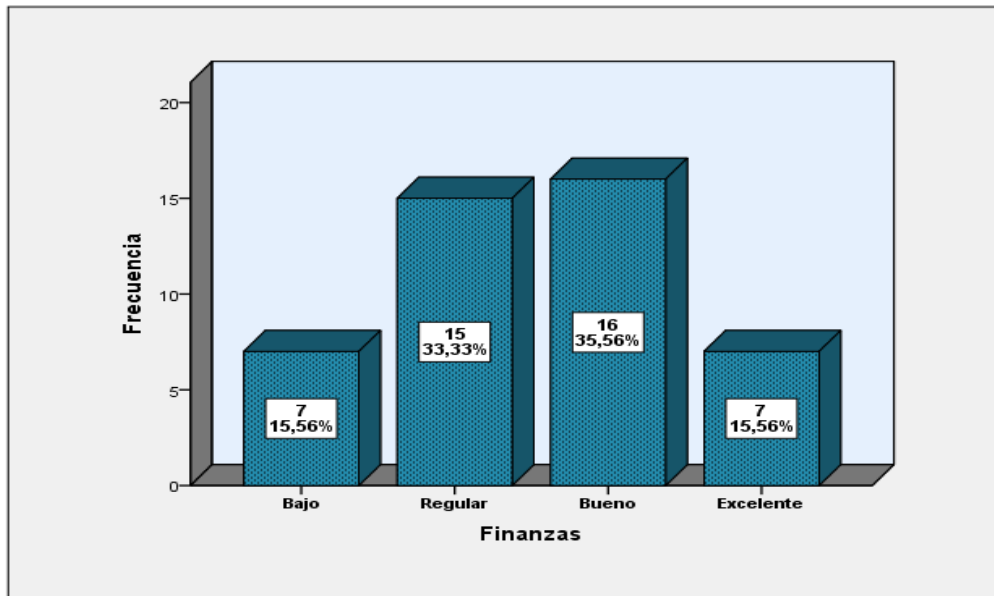


Figura 17: Variable financiamiento

Fuente. Datos tomados de encuesta
Elaboración. Propia SPSS

Interpretación:

En relación a la dimensión financiamiento, se presenta que, el 15.56% de las Mype textiles exportadoras (7), proyectan un bajo nivel a causa de enfrentar mayores dificultades para acceder al financiamiento de capital de trabajo y, por ende, sus exportaciones, sumado a ello, no se realiza una eficiente administración financiera. El 33.33% de las Mype textiles exportadoras (15), son regulares porque atraviesan menos trabas para acceder a préstamos y logran gestionar su economía de manera óptima. El 35.56% de las Mype textiles exportadoras (13), son excelentes porque casi no presentan dificultades para lograr manejar su economía. Además, el 15.56% de las empresas (7) son excelentes, en este caso, las empresas llevan de manera eficiente sus finanzas y cuentan con capital.

4.3 Análisis descriptivo de la dimensión capital de trabajo

Tabla 15: Frecuencias de la dimensión capital de trabajo

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|-----------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Bajo | 5 | 11,1 | 11,1 | 11,1 |
| | Regular | 27 | 60,0 | 60,0 | 71,1 |
| | Excelente | 13 | 28,9 | 28,9 | 100,0 |
| | Total | 45 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente. Datos tomados de encuesta
Elaboración. Propia SPSS

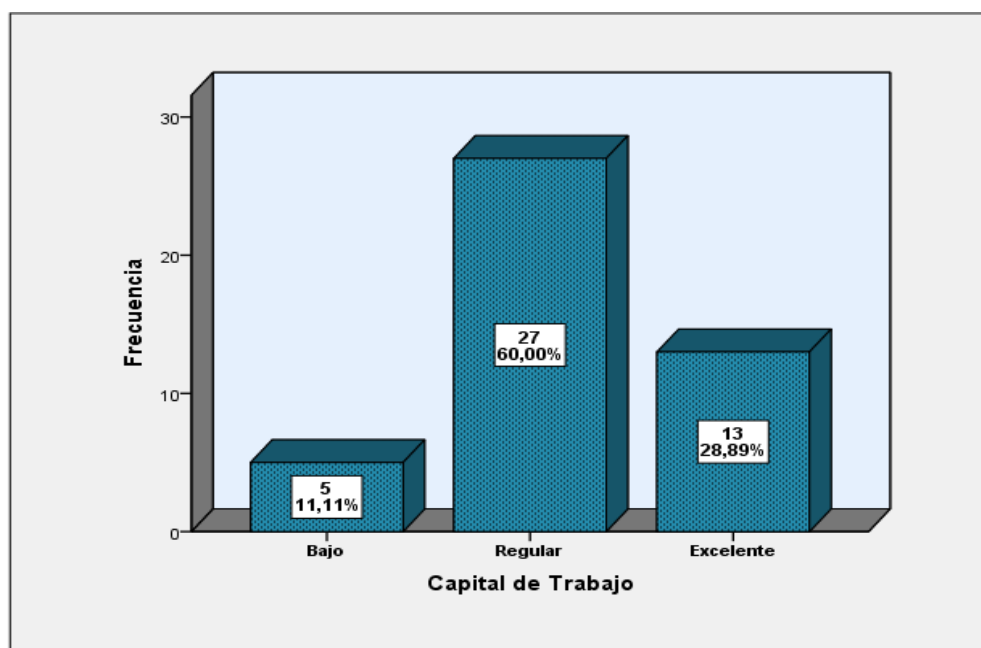


Figura 18: Dimensión capital de trabajo

Fuente. Datos tomados de encuesta
Elaboración. Propia SPSS

Interpretación

En relación a la dimensión capital de trabajo, se obtiene que, el 11.11% de las Mype textiles exportadoras (5), no cuentan con suficiente capital de trabajo para costear con los gastos de una exportación con capital de la

empresa, por tal poseen un capital de trabajo bajo. El 60.00% de las empresas exportadoras (27), poseen capital de trabajo regular para costear los gastos de una exportación con capital de la empresa. El 28.89% de las Mype textiles exportadoras (2), cuentan con un capital de trabajo muy bueno y considera recibir tasas de interés preferenciales. Entonces, se concluye que el 71.11% de las Mype textil exportadora no tiene un capital de trabajo adecuado para costear los procesos de exportación y deben recurrir a financiamientos, mientras el otro 33.34% de las Mype textiles si poseen la solvencia de capital necesario para desarrollar una exportación.

4.3 Análisis descriptivo de la dimensión tasa de interés

Tabla 16: Frecuencias de la dimensión tasa de interés

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|-----------|------------|------------|----------------------|-------------------------|
| Válido | Bajo | 7 | 15,6 | 15,6 | 15,6 |
| | Regular | 14 | 31,1 | 31,1 | 46,7 |
| | Bueno | 12 | 26,7 | 26,7 | 73,3 |
| | Excelente | 12 | 26,7 | 26,7 | 100,0 |
| | Total | 45 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente. Datos tomados de encuesta
Elaboración. Propia SPSS

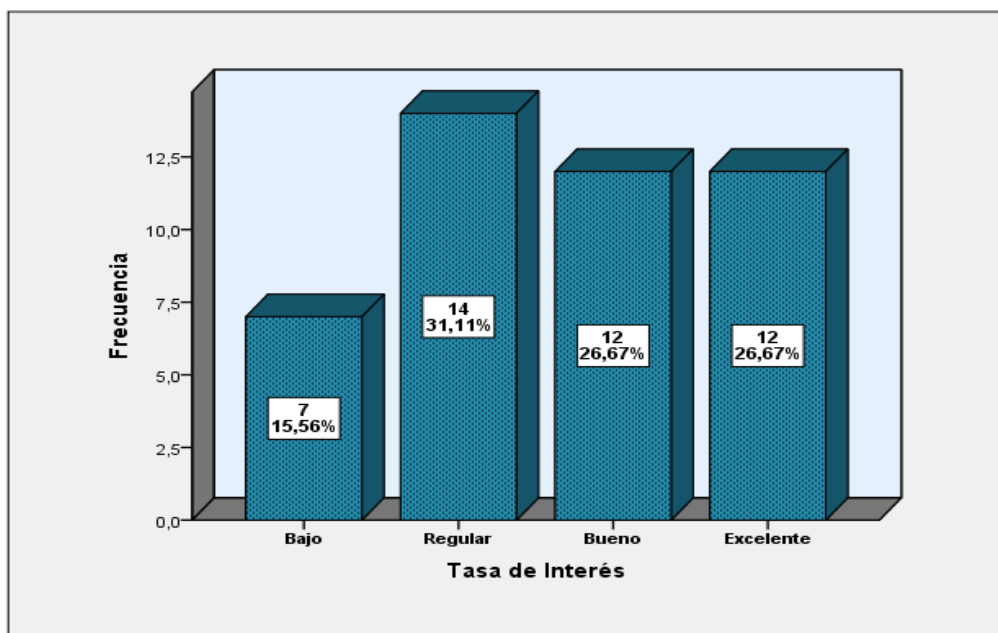


Figura 19: Dimensión tasa de interés

Elaboración. Propia SPSS

Fuente. Datos tomados de encuesta

Interpretación

En relación a la dimensión tasa de interés, se presenta que, el 15.56% de las empresas exportadoras (7), considera que las Mype no reciben tasas de interés preferenciales por parte de entidades financieras y que los altos intereses afectan en sus precios competitivos. El 31.11% de las empresas exportadoras (14), son regulares ya que de alguna manera pueden sobrellevar los altos intereses de entidades financieras. El 26.67% de las empresas exportadoras (12) son buenas, significa que las altas tasas de interés no afectan su manejo de precios competitivos en las exportaciones. El 26.67% de las Mype textiles (12) son excelentes, lo que significa que, cuentan con una excelente relación de sus exportaciones sin que las tasas altas de interés afecten en sus precios competitivos.

4.3 Análisis descriptivo de la dimensión gestión financiera

Tabla 17: Frecuencias de la dimensión gestión financiera

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|-----------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Bajo | 4 | 8,9 | 8,9 | 8,9 |
| | Regular | 32 | 71,1 | 71,1 | 80,0 |
| | Excelente | 9 | 20,0 | 20,0 | 100,0 |
| | Total | 45 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente. Datos tomados de encuesta
Elaboración. Propia SPSS

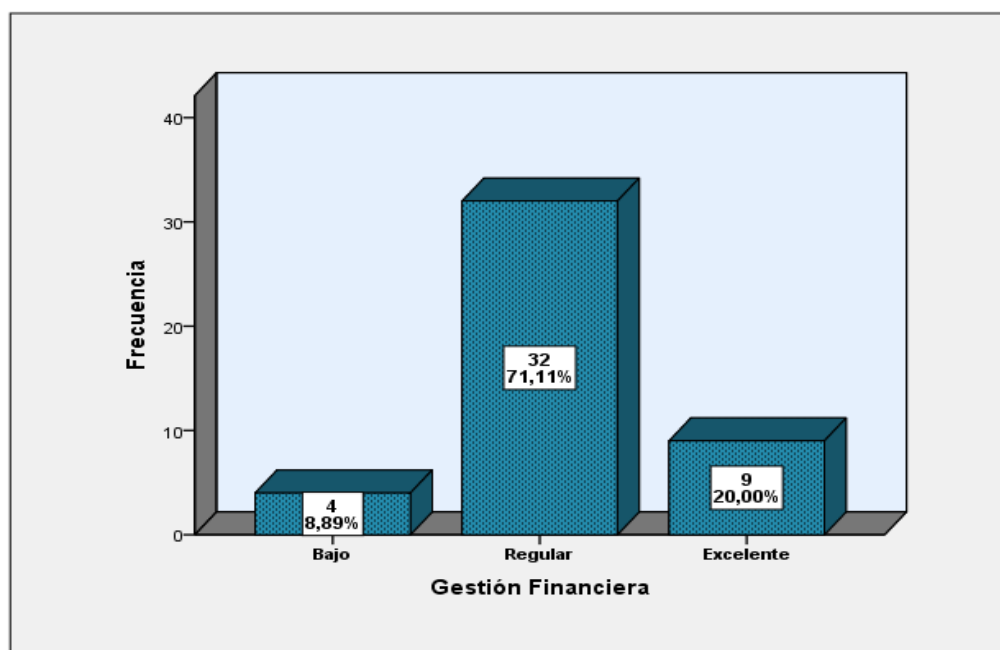


Figura 20: Dimensión gestión financiera

Fuente. Datos tomados de encuesta
Elaboración. Propia SPSS

Interpretación

En relación a la dimensión gestión financiera, se analiza que, el 8.89% de las Mype textiles exportadoras (4), presentan una gestión financiera baja porque están limitadas para desarrollar y establecer estrategias. El

71.11% de las Mype textiles exportadoras (32), presentan una gestión financiera regular porque muestran menos deficiencias en la administración de su financiamiento relacionado a las exportaciones. El 20.00% de las Mype textiles exportadoras (9) son excelentes, ya que ejecutan una excelente gestión de su financiamiento con trabajadores especializados en el desarrollo de las exportaciones.

4.3 Análisis descriptivo de la dimensión rol del sector público

Tabla 18: Frecuencias de la dimensión rol del sector público

| | | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje válido | Porcentaje acumulado |
|--------|-----------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Válido | Bajo | 1 | 2,2 | 2,2 | 2,2 |
| | Regular | 17 | 37,8 | 37,8 | 40,0 |
| | Bueno | 18 | 40,0 | 40,0 | 80,0 |
| | Excelente | 9 | 20,0 | 20,0 | 100,0 |
| | Total | 45 | 100,0 | 100,0 | |

Fuente. Datos tomados de encuesta
Elaboración. Propia SPSS

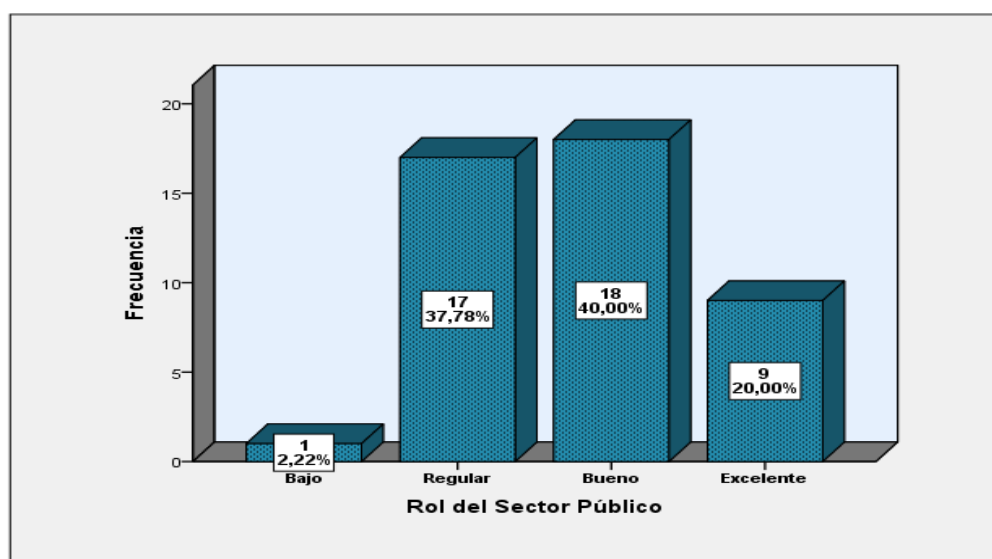


Figura 21: Dimensión rol del sector público

Fuente. Datos tomados de encuesta
Elaboración. Propia SPSS

Interpretación

En relación al análisis descriptivo de la dimensión rol del sector público, se observa que, el 2.22% de las empresas exportadoras (1), es bajo el porcentaje de Mype que considera que el estado brinda programas de financiamiento a las Mype y que el drawback ayuda al rubro textil. El 37.78% de las empresas exportadoras (3), es regular el porcentaje de empresas que considera el estado brinda programas de financiamiento a las Mype y que el drawback ayuda al rubro textil. El 40.00% de las empresas exportadoras (18) son eficientes, significa que las Mype considera que el drawback apoya al rubro textil. El 20.00% de las empresas (9) son excelentes, en este caso, las Mype consideran que el drawback ayuda a las Mype.

4.2 Análisis exploratorio

a. Prueba de Fiabilidad

Para la confiabilidad del instrumento se trabajó con el método Alfa Cronbach, donde se efectuó una encuesta piloto a 10 empresas con características parecidas a la muestra de estudio.

Tabla 19: Procesamiento de casos de fiabilidad

| | | N | % |
|-------|-----------------------|----|-------|
| Casos | Válido | 10 | 100,0 |
| | Excluido ^a | 0 | ,0 |
| | Total | 10 | 100,0 |

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Fuente. Datos tomados de encuesta
Elaboración. Propia SPSS

Tabla 20: Estadísticas de fiabilidad

| Variable | Alfa de Cronbach | N de elementos |
|-------------------|------------------|----------------|
| Factores Internos | 0,830 | 14 |
| Oferta Exportable | 0,816 | 13 |

Fuente. Datos tomados de encuesta

Elaboración. Propia SPSS

Interpretación: La confiabilidad del instrumento elaborada con el estadístico Alfa de Cronbach resultó 0,830 para la variable de factores internos y 0,816 para la oferta exportable. Este valor indica que el instrumento tiene alta confiabilidad, por lo tanto, es aplicable al presente estudio.

b. Prueba de Normalidad

Según Novales (2010), Shapiro Wilk se emplea para contrastar normalidad cuando el tamaño de la muestra es menor a 50 observaciones y en muestras grandes es equivalente al test de Kolmogórov-Smirnov. Cuando la muestra es como máximo de tamaño 50, se puede contrastar la normalidad con la prueba de Shapiro-Wilk, procediéndose a calcular la media y la varianza muestral. Se rechaza la hipótesis nula de normalidad si el estadístico Shapiro-Wilk -W- es menor que 0,05.

Se realizará una prueba de normalidad de Shapiro – Wilk para poder determinar qué tipo de correlación se aplicará, si el resultado es menor que 0,05 entonces se usará la Correlación de Rho Spearman y si el resultado es mayor de 0,05 entonces se utiliza la Correlación de Pearson.

Tabla 21: Prueba de normalidad

| | Shapiro-Wilk | | |
|-------------------|--------------|----|-------|
| | Estadístico | gl | Sig. |
| FACTORES INTERNOS | 0.358 | 45 | <.001 |
| OFERTA EXPORTABLE | 0.568 | 45 | <.001 |

a. Corrección de significación de Lilliefors

Fuente. Datos tomados de encuesta
Elaboración. Propia SPSS

Interpretación: La prueba normalidad del instrumento elaborada con el estadístico Shapiro-Wilk resultó <.001, lo cual indica que el instrumento no es normal, por lo tanto, se utiliza la Correlación de Rho de Spearman.

4.2.1 Prueba de hipótesis específica 1

Para el análisis inferencial se utilizó el estadístico coeficiente de correlación de Spearman, cuyos valores de rango se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 22: Tabla de escala de valores de coeficiente de correlación de Spearman

| Valor | Significado |
|---------------|--|
| -1 | Correlación negativa grande y perfecta |
| -0,9 a -0,99 | Correlación negativa muy alta |
| -0,7 a -0,89 | Correlación negativa alta |
| -0,4 a -0,69 | Correlación negativa moderada |
| -0,2 a -0,39 | Correlación negativa baja |
| -0,01 a -0,19 | Correlación negativa muy baja |
| 0 | Correlación nula |
| 0,01 a 0,19 | Correlación positiva muy baja |
| 0,2 a 0,39 | Correlación positiva baja |
| 0,4 a 0,69 | Correlación positiva moderada |
| 0,7 a 0,89 | Correlación positiva alta |
| 0,9 a 0,99 | Correlación positiva muy alta |
| 1 | Correlación positiva grande y perfecta |

Fuente. SPSS
Elaboración. Propia

Formulamos las hipótesis estadísticas:

H1: La producción se relaciona significativamente con la oferta exportable de las Mype del sector Textil de San Juan de Lurigancho, año 2009 - 2019.

H0: La producción NO se relaciona significativamente con la oferta exportable de las Mype del sector Textil de San Juan de Lurigancho, año 2009 - 2019.

Tabla 23: Correlación Rho de Spearman - prueba de hipótesis específica 1

| | | | PRODUCCIÓN | OFERTA EXPORTABLE |
|-----------------|-------------------|-----------------------------|------------|-------------------|
| Rho de Spearman | PRODUCCIÓN | Coefficiente de correlación | 1.000 | 0.910 |
| | | Sig. (bilateral) | . | 0.001 |
| | | N | 45 | 45 |
| | OFERTA EXPORTABLE | Coefficiente de correlación | 0.910 | 1.000 |
| | | Sig. (bilateral) | 0.001 | . |
| | | N | 45 | 45 |

Fuente. Datos tomados de encuesta
Elaboración. Propia SPSS

Interpretación:

El coeficiente Rho de Spearman resultó 0,910. De acuerdo al baremo de estimación de la correlación de Spearman, existe una correlación positiva muy alta entre la producción y la oferta exportable. Además, como el nivel de significancia es menor a 0,05 ($0,000 < 0,05$) se rechaza la hipótesis nula (H0) y se acepta la hipótesis alternativa (H1) afirmando que existe relación entre las variables. Entonces podemos afirmar que, los activos de la empresa, la tecnología, la calidad y la mano de obra afectan significativamente a la oferta exportable de las Mype textiles de San Juan de Lurigancho y de no cumplir con estos requerimientos se influye de forma negativa en las exportaciones.

4.2.2 Prueba de hipótesis específica 2

H1: La gestión del conocimiento se relaciona significativamente con la oferta exportable de las Mype del sector Textil de San Juan de Lurigancho, año 2009 - 2019.

H0: La gestión del conocimiento NO se relaciona significativamente con la oferta exportable de las Mype del sector Textil de San Juan de Lurigancho, año 2009 - 2019.

Tabla 24: Correlación Rho de Spearman - prueba de hipótesis específica 2

| | | | GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO | OFERTA EXPORTABLE |
|-----------------|--------------------------|-----------------------------|--------------------------|-------------------|
| Rho de Spearman | GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO | Coefficiente de correlación | 1.000 | 0.772 |
| | | Sig. (bilateral) | . | 0.002 |
| | | N | 45 | 45 |
| | OFERTA EXPORTABLE | Coefficiente de correlación | 0.772 | 1.000 |
| | | Sig. (bilateral) | 0.002 | . |
| | | N | 45 | 45 |

Fuente. Datos tomados de encuesta
Elaboración. Propia SPSS

Interpretación:

El coeficiente Rho de Spearman resultó 0,772 de acuerdo al baremo de estimación de la correlación de Spearman, existe una correlación positiva alta entre la gestión del conocimiento y la oferta exportable. Además, como el nivel de significancia es menor a 0,05 ($0,000 < 0,05$) por ende, se rechaza la hipótesis nula (H0) y se acepta la hipótesis alternativa (H1) afirmando que existe relación entre las variables. Entonces la innovación, el capital intelectual y el manejo de tecnologías de información y conocimientos se relacionan significativamente con la oferta exportable de

las Mype textiles de San Juan de Lurigancho y un mal manejo de las mismas influye de forma negativa en las exportaciones.

4.2.3 Prueba de hipótesis específica 3

H1: El financiamiento se relaciona significativamente con la oferta exportable de las Mype del sector Textil de San Juan de Lurigancho, año 2009 - 2019.

H0: El financiamiento NO se relaciona significativamente con la oferta exportable de las Mype del sector Textil de San Juan de Lurigancho, año 2009 - 2019.

Tabla 25: Correlación Rho de Spearman - prueba de hipótesis específica 3

| | | | OFERTA EXPORTABLE | FINANCIAMIEN TO |
|----------|----------------|----------------------------|----------------------|--------------------|
| Rho de | OFERTA | Coeficiente de correlación | 1.000 | 0.463 |
| Spearman | EXPORTABLE | Sig. (bilateral) | . | 0.001 |
| | | N | 45 | 45 |
| | FINANCIAMIENTO | Coeficiente de correlación | 0.463 | 1.000 |
| | | Sig. (bilateral) | 0.001 | . |
| | | N | 45 | 45 |

Fuente. Datos tomados de encuesta
Elaboración. Propia SPSS

Interpretación:

El coeficiente Rho de Spearman resultó 0,463. De acuerdo al baremo de estimación de la correlación de Spearman, existe una correlación positiva moderada entre el financiamiento y la oferta exportable. Además, como el nivel de significancia es menor a 0,05 ($0,000 < 0,05$) se rechaza la hipótesis nula (H0) y se acepta la hipótesis alternativa (H1) afirmando que si existe relación entre las variables. Entonces podemos afirmar que el capital de trabajo, la tasa de interés y la gestión financiera se relacionan

significativamente con la oferta exportable de las Mype textiles de San Juan de Lurigancho y un mal manejo de las mismas influye de forma negativa en las exportaciones.

4.2.4 Prueba de hipótesis general

H1: Los factores internos relacionados a producción, gestión del conocimiento y finanzas, que enfrentan las Mype del sector textil del distrito de San Juan de Lurigancho, influyen negativamente en las exportaciones (oferta exportable).

H0: Los factores internos relacionados a producción, gestión del conocimiento y finanzas, que enfrentan las Mype del sector textil del distrito de San Juan de Lurigancho, NO influyen negativamente en las exportaciones (oferta exportable).

Tabla 26: Correlación Rho de Spearman - prueba de hipótesis general

| | | | FACTORES INTERNOS | OFERTA EXPORTABLE |
|--------------------|----------------------|----------------------------|----------------------|----------------------|
| Rho de Spearman | FACTORES INTERNOS | Coeficiente de correlación | 1.000 | 0.692 |
| | | Sig. (bilateral) | . | 0.001 |
| | | N | 45 | 45 |
| | OFERTA EXPORTABLE | Coeficiente de correlación | 0.692 | 1.000 |
| | | Sig. (bilateral) | 0.001 | . |
| | | N | 45 | 45 |

Fuente. Datos tomados de encuesta
Elaboración. Propia SPSS

Interpretación:

El coeficiente de correlación Rho de Spearman resultó 0,692; indica que existe una correlación positiva moderada entre los factores internos y la oferta exportable. Como el nivel de significancia es menor a 0,05 ($0,000 < 0,05$) se rechaza la hipótesis nula (H0) y se acepta la hipótesis alternativa

(H1). Entonces, hay evidencia estadística para afirmar que las barreras internas, relacionadas a producción, gestión del conocimiento y finanzas, que enfrentan las Mype del sector Textil, influyen negativamente en la oferta exportable.

4.3 Presentación de resultados

En base a los resultados obtenidos en la investigación, de acuerdo al coeficiente de correlación de Spearman que analiza la correlación y el nivel de significancia entre las dos variables, se demuestra que los factores internos que enfrentan las 45 Mype exportadoras del sector Textil pertenecientes al distrito de San Juan de Lurigancho, influyen negativamente en las exportaciones (oferta exportable).

- a. Con relación a la primera hipótesis específica, se comprueba que: la calidad del producto, la escasa maquinaria moderna, los altos costos laborales y las pocas actualizaciones que enfrentan las Mype del sector Textil, influyen negativamente en las exportaciones.
- b. Con relación a la segunda hipótesis específica, se comprueba que: la falta de innovación y, la poca inversión en capital intelectual y en tecnologías de información para las comunicaciones que enfrentan las Mype del sector Textil, influyen negativamente en las exportaciones.
- c. Con relación a la tercera hipótesis específica, se comprueba que: la escasez de capital de trabajo debido a las altas tasas ofrecidas por los bancos, y la mala gestión financiera ejercida que enfrentan las Mype del sector Textil, influyen negativamente en las exportaciones.

CAPÍTULO VI: DISCUSIÓN

Mediante la presente investigación se demostró que si existe asociación entre la teoría de Vozikis & Mescon (1985) quien menciona que “Las barreras funcionales se relacionan con las ineficiencias de las diversas funciones empresariales, como la producción, los recursos humanos y las finanzas, con respecto a la exportación” (citado por Leonidou, 2004, p. 287), y los factores internos analizados.

1. Según los resultados obtenidos, se puede afirmar que; la producción, la gestión del conocimiento y el financiamiento presentan una correlación significativa con las exportaciones. Un buen o mal manejo de los mismos hará la diferencia en cuanto a las exportaciones que realice una empresa, así como Macha, H. (2018); Farfán, C., Palomino, C. & Ruiz, M. (2018) y Paredes, Z. (2017), son algunos de las investigaciones más relevantes expuestos en los antecedentes, los cuales coinciden que, la producción es uno de los factores relevantes al momento de realizar una exportación, hipótesis que es sustentada en sus conclusiones. Además, dentro de la variable producción, coinciden que la capacidad operativa, la tecnología en procesos y la capacidad de volumen de la empresa permite una mejor oferta exportable.
2. Los indicadores de la variable gestión del conocimiento, extraídos del modelo teórico propuesto por Calvoporrall, Martínez y Juanatey, 2013; Wright 1934, nos indican que: las TIC, Capital Intelectual e Innovación están altamente correlacionados ya que, el flujo de conocimiento acompañado de innovación, mejora la gestión de los procesos de negocio al hacer uso de las TIC; las cuales también apoyan el aprendizaje organizacional y el capital intelectual que, aunados a una cultura y condiciones que permitan su desarrollo, son claves para lograr organizaciones sustentables. Este indicador aplicado en los recursos humanos de una empresa exportadora enriquecería la oferta exportable de la misma ya que, de los resultados de la investigación, el 48.89% de las Mype presenta limitaciones al no dominar esta variable.

3. La falta de financiamiento o el acceso limitado, es parte de los factores internos limitantes de las empresas, Linklader y Osterlin, (2015, p. 88) dice que “el capital de trabajo es un término que se refiere a las inversiones que tiene que hacer la empresa para financiar su producción, desde el momento en que compra las materias primas hasta que recibe el pago en efectivo por la venta de su producto. De acuerdo a las estadísticas del año 2017, existen 1 899 584 empresas, de las cuales 99.5% son Mipyme y de estas solo el 6% acceden al sistema financiera regulado. Resultado que se contrasta con el resultado de la hipótesis específica 3, donde se plantea que las Mype no logran acceder fácilmente a créditos bancarios afectando al 48.89% de los mismos.

4. Para asegurar si las exportaciones de una empresa son favorables, no solo se debería evaluar su volumen de exportación sino, debe contar con cuatro componentes que se encuentran interrelacionados: capacidad física, capacidad económica, capacidad financiera y capacidad de gestión. (Mincetur, 2013, pp. 17-18). El Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego indica que estas 4 capacidades indicarán si una empresa cuenta con una adecuada oferta exportable, según los resultados mostrados en la presente investigación, esta teoría cumple con los principios expuestos al estar relacionado con todas las variables del problema.

CONCLUSIONES

Considerando los resultados obtenidos de las cuarenta y cinco (45) Mype del sector Textil ubicados en el distrito de San Juan de Lurigancho con exportaciones entre los años 2009 al 2019, se afirma lo siguiente:

1. La falta de capacidad de producción incide en el 53.33% de las Mype textiles, por ende, en la oferta exportable, generando limitaciones respecto a la capacidad de producción, la calidad de los insumos, mano de obra, sobrecostos laborales, tecnología en maquinaria y aplicación de certificaciones mientras que el 33.33% restante, presenta menos limitaciones obteniendo mejores resultados en su oferta exportable. El 13,33% obtuvo un nivel de producción bueno, superando las limitaciones de esta variable.
2. Las deficiencias en la variable gestión del conocimiento es un factor que incide en el 48.89% de las Mype textiles y por ende en la oferta exportable, generando limitaciones respecto a la innovación de productos y del proceso productivo, la experiencia profesional y conocimientos del proceso de exportación y Tratados de Libre Comercio, el manejo del idioma inglés y manejo de tecnologías de información y comunicación. Mientras que en el 33,33% restante y obteniendo mejores resultados en su oferta exportable. Finalmente, el 17, 78% obtuvo un nivel de gestión de conocimiento bueno, presentando menos limitaciones y superando los factores de dicha variable.
3. La variable financiamiento es un factor que incide en el 48.89% de las Mype textiles y por ende en sus exportaciones, generado por las limitaciones de capital de trabajo, acceso de créditos y a las altas tasas de interés por parte de entidades financieras, por la ineficiente gestión financiera de las Mype y carente rol que ocupa el estado al desarrollar programas de apoyo direccionados al sector textil. Mientras que en el 51.11% restante, presenta menos limitaciones superando la variable financiamiento y obteniendo mejores resultados en su oferta exportable.

RECOMENDACIONES

1. Con el propósito de mejorar la variable producción de las Mype textiles y poder trabajar con mayores volúmenes de exportación en base a los requerimientos de los países extranjeros, así como mejorar la calidad del producto; las Mype textiles tienen la misión de invertir en insumos de calidad, mano de obra, maquinaria y tecnología para mejora de sus productos y lograr suplir los estándares de calidad exigidos por los compradores como Certificaciones que le den valor a los productos ofrecidos. De esta manera los textiles a exportar serán competitivos y permitirán lograr mayores ventas internacionales.
2. Con el propósito de enriquecer en la gestión del conocimiento de las Mype textiles, el gerente y trabajadores designados al área de exportaciones, necesitan poseer formación y preparación en asuntos ligados a las exportaciones, manejo del idioma inglés, conocimiento y aplicación en tecnología de información y comunicación, deben poseer entendimiento comercial internacional para una adecuada internacionalización, así como diversificación en mercados internacionales, por lo cual es necesario capacitarse e invertir en el personal a cargo.
3. Con el objetivo de mejorar el financiamiento en las Mype textiles y satisfacer la demanda requerida en las exportaciones, las Mype necesitan contar con capital de trabajo interno o externo, con convenientes créditos a tasas de interés preferenciales para poder competir en el mercado internacional. Además, se debe contar con personal capacitado que pueda gestionar eficientemente los créditos, capital de trabajo y desarrolle periódicamente estrategias y objetivos.

REFERENCIAS

- Araujo, k. (2018). La cultura financiera de los empresarios y la planeación empresarial en las pequeñas empresas del sector textil - confecciones ubicadas en el emporio comercial de gamarra, período 2017. (Tesis de licenciatura: universidad San Martín de Porres). Lima - Perú.
- Bautista, P. (2013). Tesis: Factores que inciden en el éxito de las microempresas con mínimo cinco años de existencia del sector terciario del municipio de Arauca; tesis presentada para obtener el título de Magister en Administración de la Universidad Nacional de Colombia.
- Calderón, R. (2012), Administración, análisis y políticas de crédito, p. 01. (Informe: Trabajo 28/ políticas y crédito). Lima–Perú.
- Cardozo, P., Chavarro, A. & Ramírez, C. (10 de junio del 2021). Teorías de internacionalización.
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4780130>
- Cilloniz, F. (2010), Gerenciando una mype, p. 106-107 (Tesis de maestría: Universidad Nacional de Ingeniería). Lima – Perú.
- Chávez, E., Rocillo, P., García, V. & Coello, C. (2015). Plan Estratégico del Sector Textil-Confecciones con Fibras de Algodón y Camélidos para Exportación. (Tesis de Magister, universidad Pontificia Católica del Perú). Lima - Perú.
- ComexPerú. (2019). Las micro y pequeñas empresas en el Perú Resultados en 2019.<https://www.comexperu.org.pe/upload/articles/reportes/reporte-mype-001.pdf>
- Corominas, J. (1961). Breve Diccionario Etimológico De La Lengua Castellana (3ra. Ed.), España: Ed. Gredos Sa, 1987.
- Cosio, J. (2018). Estrategias competitivas para el desarrollo exportador de las mype textiles en el distrito de villa el salvador, 2017. (Tesis de licenciatura, universidad San Martín de Porres). Lima – Perú.
- Cruz, S. (2011), El riesgo de crédito de los solicitantes de créditos empresariales mayores en un banco privado nacional, p. 40-43 (Tesis de maestría: Universidad de San Carlos de Guatemala). Quetzaltenango – Guatemala Daquilema, p. 44 (Tesis doctoral: Universidad Estatal de Bolívar). Bolívar-España.

- Escandón, D., Ayala, A., y Caicedo, M. (2013). Influencia de las barreras a la exportación sobre el compromiso exportador y su incidencia en los resultados internacionales. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, núm. 75, julio-diciembre, pp. 38-55. Universidad EAN Bogotá, Colombia.
- Espinoza, E. & Lamas, M. (2018). Factores que inciden en la disminución de las exportaciones peruanas de t-shirt hacia el mercado de estados unidos, 2007-2016. (Tesis de Licenciatura, universidad San Martín de Porres). Lima – Perú.
- Estrada, M. (2007), El análisis de riesgo en el otorgamiento de créditos de consumo y la cartera pesada, p. 20 (Tesis de maestría: Universidad San Martín de Porres). Lima-Perú.
- Farfán, S., Palomino, V. & Ruiz, F. (2018). Análisis de los factores que inciden en la exportación de las mypes del sector textil confecciones. Casos de estudio: corporación Stealth, Nevih Plus Size y Pijamas Rozzé latina del emporio comercial de Gamarra. (Tesis de Licenciatura, universidad Pontificia Católica del Perú). Lima – Perú.
- Fuentes, C. & Zúñiga, I. (2010), Gestión integral de riesgos operativos en el proceso de créditos microfinancieros, p. 11 (Tesis de maestría: Universidad ESAN). Lima-Perú.
- Ganiko, G., Guerrero, M. & Solari, A. (2017). El proceso de administración estratégica en la pequeña empresa: estudio de caso múltiple de pequeñas empresas exportadoras del sector textil de Lima Metropolitana. (Grado de Licenciado, universidad Pontificia Católica del Perú). Lima – Perú.
- Hill, C. (2011). Política económica del comercio internacional. En *Negocios Internacionales. Competencia en el mercado global* (8va edición ed.). México, D.F.: McGRAW-HILL/Interamericana Editores.
- Hurtado, N. (2000). Las pymes y el proceso de internacionalización: factores determinantes de su actitud frente a la exportación. (Tesis doctoral, universidad De Granada). Andalucía – España.
- Ichpas, M. & Ñope, I. Análisis de los factores que limitaron el crecimiento económico de las micro y pequeñas empresas (Mypes) de confecciones de prendas de vestir en San Juan de Lurigancho en los

- últimos 5 años. (Tesis de Licenciatura, universidad Peruana de Ciencias Aplicadas). Lima – Perú.
- Lara, J. (2010). La gestión del riesgo de crédito en las instituciones de micro finanzas, p. 45 (Tesis doctoral: Universidad de Granada). Granada-España.
- Leonidou, L., Katsikeas, C. y Coudounaris, D. (2010). Cinco décadas de investigación empresarial sobre la exportación: un análisis bibliográfico. *Revista de gestión internacional*, 16, pág. 78-91.
- Lobejón, L. F. (2001). *El Comercio Internacional*, Madrid: Ed. Akal Sa.
- Macha, R. (2018). Barreras a la exportación y el proceso de internacionalización desde la perspectiva de las Mypes exportadoras del sector textil de Lima Metropolitana 2006-2016. (Tesis de Magíster, universidad Nacional Mayor de San Marcos). Lima – Perú.
- Mankiw, N. G. (2007). *Principios De Economía* (4ta. Ed.), Madrid: Ed. Thomson.
- Marcela, D., Hurtado, A. & Castillo, M. (2013). Influencia de las barreras a la exportación sobre el compromiso exportador y su incidencia en los resultados internacionales (aceptado por la revista de alto impacto SCIELO-Colombia).
- Mataveli, M. (2014). La Internacionalización de las empresas en Brasil. La elección de un banco para superar barreras a la exportación y dinamizar el nivel de internacionalización de la empresa (Tesis doctoral, Universidad De La Rioja-España).
- Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego. (20 de agosto del 2021). La oferta exportable. <https://www.midagri.gob.pe/portal/181-exportaciones/que-podemos-exportar>
- Miranda, T. (2007). Desarrollo de las pymes en el mercado exportador sector confecciones. (Tesis para Licenciatura, universidad Nacional Mayor de San Marcos). Lima – Perú.
- Ricardo, D. (1817). *Principios De Economía Política Y Tributación*. Capítulo VII Sobre Comercio Exterior. México: Ed. Fondo De Cultura Económica, 1993.
- Rovayo, L. (2016). La innovación como proceso y su gestión en la organización: una aplicación para el sector gráfico colombiano. El Sevier. <file:///G:/CARPETA/leslie%20tesis/TESIS%20PDF/La-innovaci-n->

como-proceso-y-su-gesti-n-en-la-organizaci-n--u_2016_Suma-de-N.pdf

- Ruiz, L. (2005). Influencia y utilización de las tecnologías de la información y la comunicación en el desarrollo de la gestión de tesorería”, p. 26 - 27 (Tesis Doctoral: Universidad del País Vasco Euskal Herriko Unibertsitatea). Bilbao-España.
- SNI. (2012). Sociedad Nacional de Industrias. Recuperado el 4 de julio de 2021, de http://www2.sni.org.pe/servicios/publicaciones/download/Industria_Peruana_872.pdf
- SUNAT. (2006-2016). Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria. Recuperado el 05 de agosto de 2021, de http://www.sunat.gob.pe/estadcomExt/modelo_web/web_estadistica.htm
- Tabares, S., Anzo, E., y Estrada, L. M. (2014). La cooperación internacional en la internacionalización de pequeñas y medianas empresas de Medellín: un estudio de caso comparado. *Estudios Gerenciales*, 30(132), 314-324.
- Tello, S. (2014). Importancia de la micro, pequeñas y medianas empresas en el desarrollo del país. *LEX*, 14, doi:<http://dx.doi.org/10.21503/lex.v12i14.623>.
- Trujillo, G. (2018). Barreras Funcionales que enfrentan las Mypes exportadoras del sector textil confecciones y de qué manera influyen en la Oferta Exportable.(R. Macha, Entrevistador)

ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA

| | |
|------------------------|---|
| TÍTULO DE LA TESIS: | Factores internos que inciden en las exportaciones de las MYPES del sector textil en el distrito del San Juan de Lurigancho, 2009-2019 |
| LÍNEA DE INVESTIGACIÓN | MYPES y Exportaciones |
| AUTOR(ES): | Leslie Diana Aguilar Mercado |

| PROBLEMAS | OBJETIVOS | HIPÓTESIS | OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES | | |
|---|--|---|---|--|--|
| | | | VARIABLES | DIMENSIONES | METODOLOGÍA |
| Problema general ¿Cuáles son los factores internos que inciden en las exportaciones de las MYPES del rubro textil en el distrito del San Juan de Lurigancho, 2009-2019? | Objetivo general Determinar los factores internos que inciden en las exportaciones de las MYPES del rubro textil en el distrito del San Juan de Lurigancho, 2009-2019. | Hipótesis general La producción, la gestión del conocimiento y el financiamiento influyen significativamente en las exportaciones de las MYPES del rubro textil en el distrito del San Juan de Lurigancho, 2009-2019. | X_i = variables independientes i = Factores internos Y = variable dependiente (Exportación) | D1 Producción D2 Gestión del conocimiento D3 Financiamiento | <ul style="list-style-type: none"> Enfoque: Cuantitativo Tipo: Aplicativo Alcance: Correlacional Diseño: No experimental Unidad de investigación: Mypes exportadoras textiles |
| Problemas específicos | Objetivos específicos | Hipótesis específicas | | | Fuente de Información |
| ¿De qué manera incide la producción en las exportaciones de las MYPES del rubro textil en el distrito de San Juan de Lurigancho, 2009-2019? | Determinar si la producción incide en las exportaciones de las MYPES del rubro textil en el distrito de San Juan de Lurigancho, 2009-2019. | La producción incide en las exportaciones de las MYPES del rubro textil en el distrito de San Juan de Lurigancho, 2009-2019. | V1 Producción V2 Oferta exportable | I1: Capital I2: Mano de obra I3: Tecnología I1: Capacidad física I2: Capacidad económica I3: Capacidad financiera I4: Capacidad de gestión | <ul style="list-style-type: none"> Encuestas a micro y pequeños empresarios. Entrevista a entidades financieras. Datos estadísticos de las Mypes exportadoras. |
| ¿De qué manera incide la gestión del conocimiento en las exportaciones de las MYPES del rubro textil en el distrito de San Juan de Lurigancho, 2009-2019? | Determinar si la gestión del conocimiento incide en las exportaciones de las MYPES del rubro textil en el distrito de San Juan de Lurigancho, 2009-2019. | La gestión del conocimiento incide en las exportaciones de las MYPES del rubro textil en el distrito de San Juan de Lurigancho, 2009-2019. | V1 Gestión del conocimiento V2 Oferta exportable | I1: Innovación I2: Capital intelectual I3: Tecnología de información y Comunicación I1: Capacidad física I2: Capacidad económica I3: Capacidad financiera I4: Capacidad de gestión | |
| ¿De qué manera incide el financiamiento en las exportaciones de las MYPES del rubro textil en el distrito de San Juan de Lurigancho, 2009-2019? | Determinar si el financiamiento incide en las exportaciones de las MYPES del rubro textil en el distrito de San Juan de Lurigancho, 2009-2019. | El financiamiento incide en las exportaciones de las MYPES del rubro textil en el distrito de San Juan de Lurigancho, 2009-2019. | V1 Financiamiento V2 Oferta exportable | I1: Capital de trabajo I2: Tasa de interés I3: Gestión financiera I4: Desinterés al sector I1: Capacidad física I2: Capacidad económica I3: Capacidad financiera I4: Capacidad de gestión | |

ANEXO 2: MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

| Variable independiente: Factores internos | | |
|--|--|--|
| Definición conceptual: Elemento, circunstancia, influencia, que contribuye a producir un resultado. | | |
| Instrumento: Cuestionario | | Escala: Likert |
| Dimensiones | Indicadores (Definición Operacional) | Ítems del instrumento |
| Producción | I1: Activos Mide el nivel de producción respecto a los recursos no humanos (activos) que necesita la empresa tales como insumos, maquinaria, equipos e instalaciones. | P1: La calidad es un factor ventajoso en los productos textiles de exportación para las MYPES. P2: Las MYPES utilizan poca maquinaria moderna para la producción textil y su exportación. P3: Las MYPES textiles están en la capacidad de afrontar altos volúmenes de producción para exportación. |
| | I2: Mano de obra Mide el nivel de producción respecto a la actividad que el ser humano realiza para contribuir al proceso productivo. | P4: Los bajos costos de mano de obra de otros países repercuten negativamente en las exportaciones textiles del país. P5: Los sobrecostos laborales del país repercuten negativamente en las MYPES exportadoras del rubro textil. |
| | I3: Tecnología Mide el nivel de producción con respecto a los conocimientos, experiencia y procesos utilizados por la empresa. | P6: Los conocimientos y técnicas aplicadas por las MYPES textiles en su proceso productivo facilitan la exportación. P7: La productividad, calidad y cantidad de productos impacta positivamente en la competitividad de las MYPES textiles exportadoras. P8: La aplicación de Certificaciones de calidad en la industria textil son beneficiosas para las MYPES exportadoras. |
| | I1: Innovación Mide el nivel de gestión del conocimiento con respecto a la modificación de ideas o productos que impacten de manera favorable. | P9: Es indispensable innovar o mejorar los productos textiles para asegurar mayores ventas en las exportaciones. P10: La innovación en el proceso de producción o método de comercialización de las MYPES textiles es un factor determinante para su exportación. |

| | | |
|--------------------------|--|---|
| Gestión del Conocimiento | I2: Capital Intelectual Mide el nivel de gestión del conocimiento respecto a la información intangible que posee la empresa y que puede producir valor. | P11: La experiencia y conocimiento del proceso de exportación textil son importantes. P12: El conocimiento del idioma inglés por parte del exportador repercute en el proceso de exportación. P13: El conocimiento en Tratados de Libre Comercio es provechoso para lograr precios más competitivos. |
| | I3: Tecnología de información y comunicación (TICs) Mide el nivel de gestión del conocimiento respecto a las herramientas que se utilizan para el proceso, administración y distribución de la información a través de elementos tecnológicos | P14: Las MYPES textiles exportadoras invierten en TICs (redes sociales, teléfonos, computadoras, banda ancha, servidores de correo electrónico, banca electrónica, ERPs, E- facturación, etc.) P15: El conocimiento y aplicación de la Tecnología de información contribuye significativamente a que las MYPES puedan ampliar sus oportunidades de exportación a diferentes mercados textiles. |
| Financiamiento | I1: Capital de trabajo Mide el nivel de financiamiento con respecto a cantidad necesaria de recursos de una empresa para realizar sus operaciones con normalidad. | P16: Contar con suficiente capital de trabajo (capital económico) es imprescindible para asumir una exportación. P17: Las MYPES se enfrentan a obstáculos financieros para la producción y exportación textil. |
| | I2: Tasa de interés Mide el nivel de financiamiento con respecto a la cantidad que se abona en una unidad de tiempo por cada unidad de capital invertido | P18: Las tasas de interés por parte de entidades financieras afectan directamente en los precios competitivos de las exportaciones textiles. P19: Las entidades financieras ofrecen tasas de interés preferenciales a las empresas medianas o grandes. |
| | I3: Gestión financiera Mide el nivel de financiamiento con respecto al análisis, decisión y acción de los recursos económicos necesarios para la actividad de la empresa. | P20: Antes de adquirir una deuda financiera para la empresa, se debe considerar si puede pagarlo, tomando en cuenta aspectos como el importe de la deuda, la tasa de interés y el plazo de pago. P21: Es importante que las Mypes exportadoras realicen un análisis periódico de sus estados financieros para establecer estrategias y objetivos medibles. |
| | I4: Rol del sector público Mide el nivel | P22: Las entidades públicas brindan programas u oportunidades para asistir en el financiamiento a Mypes exportadoras. P23: El drawback beneficia a las Mypes textiles. |

ANEXO 2: MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

| Variable dependiente: Exportaciones | | |
|--|--|---|
| Definición conceptual: Conjunto de bienes y servicios vendidos por un país en territorio extranjero para su utilización | | |
| Instrumento: Cuestionario | | Escala: Likert |
| Dimensiones | Indicadores (Definición Operacional) | Ítems del instrumento |
| Oferta Exportable | I1: Capacidad física Mide el nivel de oferta exportable respecto a la tecnología, maquinaria y volumen de producción de los procesos productivos. | P1: Las Mypes textiles cuentan con tecnología y maquinaria necesaria para exportar. P2: Las Mypes textiles pueden ofrecer altos volúmenes de exportación de manera estable o continua. |
| | I2: Capacidad económica Mide el nivel de oferta exportable respecto a la los recursos propios de las empresas. | P3: Las Mypes textiles invierten en base a recursos propios para solventar una exportación (sin necesidad de créditos bancarios o entidades financieras). P4: Las Mypes textiles cuentan con precios competitivos a nivel internacional. |
| | I3: Capacidad financiera Mide el nivel de oferta exportable respecto a la capacidad de endeudamiento y acceso al crédito bancario. | P5: Las Mypes textiles cuentan con capacidad de endeudamiento. P6: Las Mypes textiles pueden obtener financiamiento bancario para sus exportaciones. |
| | I4: Capacidad de gestión Mide el nivel de oferta exportable respecto al personal capacitado y con manejo de habilidades. | P7: Las Mypes textiles cuentan con personal capacitado e idóneo para implementar estrategias de internacionalización. P8: Los productos de las Mypes textiles son competitivos a nivel internacional. |

ANEXO 3: INSTRUMENTO DE RECOPIACIÓN DE DATOS

Nombre del instrumento: Cuestionario

Autor del instrumento: Leslie Diana Aguilar Mercado

Definición conceptual: Conjunto de preguntas a ser contestadas.

Población: 45 personas

Instrucciones:

Marcar con un aspa (X) la alternativa que Ud. crea conveniente. Se le solicita responder con la mayor sinceridad posible. Totalmente de acuerdo (5) - De acuerdo (4) - Ni de acuerdo/ Ni en desacuerdo (3) - En desacuerdo (2) - Totalmente en desacuerdo (1).

Considerar sus respuestas dentro del periodo 2014 hasta 2019, sin tomar en cuenta los años de pandemia por COVID 19 (2020-2021).

| FACTORES QUE INCIDEN | | | | | | |
|--------------------------|--|--------|---|---|---|---|
| PRODUCCIÓN | | Escala | | | | |
| Indicador | Preguntas | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Activos | P1: La calidad de los insumos es un factor ventajoso en los productos textiles de exportación para las MYPES. | | | | | |
| | P2: Las MYPES utilizan poca maquinaria moderna para la producción textil y su exportación. | | | | | |
| | P3: Las MYPES textiles están en la capacidad de afrontar altos volúmenes de producción para exportación. | | | | | |
| Mano de Obra | P4: Los bajos costos de mano de obra de otros países repercuten negativamente en las exportaciones textiles del país. | | | | | |
| | P5: Los sobrecostos laborales del país repercuten negativamente en las MYPES exportadoras del rubro textil. | | | | | |
| Tecnología | P6: Los conocimientos y técnicas aplicadas por las MYPES textiles en su proceso productivo facilitan la exportación. | | | | | |
| | P7: La productividad, calidad y cantidad de productos impacta positivamente en la competitividad de las MYPES textiles exportadoras. | | | | | |
| | P8: La aplicación de Certificaciones de calidad en la industria textil son beneficiosas para las MYPES exportadoras. | | | | | |
| GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO | | Escala | | | | |
| Indicador | Preguntas | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Innovación | P9: Es indispensable innovar o mejorar los productos textiles para asegurar mayores ventas en las exportaciones. | | | | | |
| | P10: La innovación en el proceso de producción o método de comercialización de las MYPES textiles es un factor determinante para su exportación. | | | | | |
| Capital Intelectual | P11: La experiencia y conocimiento del proceso de exportación textil es importante. | | | | | |
| | P12: El conocimiento del idioma inglés por parte del exportador repercute positivamente en el proceso de exportación. | | | | | |
| | P13: El conocimiento en Tratados de Libre Comercio es provechoso para lograr precios más competitivos. | | | | | |

| | | | | | | |
|--|---|----------------|----------|----------|----------|----------|
| Tecnología de Información y comunicación | P14: Las MYPES textiles exportadoras invierten en TICs (redes sociales, teléfonos, computadoras, banda ancha, servidores de correo electrónico, banca electrónica, ERPs, E- facturación, etc.) | | | | | |
| | P15: El conocimiento y aplicación de la Tecnología de información contribuye significativamente a que las MYPES puedan ampliar sus oportunidades de exportación a diferentes mercados textiles | | | | | |
| FINANCIAMIENTO | | Escalas | | | | |
| Indicador | Preguntas | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Capital de Trabajo | P16: Contar con suficiente capital de trabajo (capital económico) es imprescindible para asumir una exportación. | | | | | |
| | P17: Las MYPES se enfrentan a obstáculos financieros para la producción y exportación textil. | | | | | |
| Tasa de Interés | P18: Las tasas de interés por parte de entidades financieras afectan directamente en los precios competitivos de las exportaciones textiles. | | | | | |
| | P19: Las entidades financieras ofrecen tasas de interés preferenciales a las empresas medianas o grandes. | | | | | |
| Gestión Financiera | P20: Antes de adquirir una deuda financiera para la empresa textil, se debe considerar si puede pagarlo, tomando en cuenta aspectos como el importe de la deuda, la tasa de interés y el plazo de pago. | | | | | |
| | P21: Es importante que las MYPES textiles exportadoras realicen un análisis periódico de sus estados financieros para establecer estrategias y objetivos medibles. | | | | | |
| Rol del sector público | P22: Las entidades públicas brindan programas u oportunidades para asistir en el financiamiento a MYPES textiles exportadoras. | | | | | |
| | P23: El drawback beneficia a las MYPES textiles. | | | | | |
| OFERTA EXPORTABLE | | Escalas | | | | |
| Indicador | Preguntas | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Capacidad Física | P1: Las Mypes textiles cuentan con tecnología y maquinaria necesaria para exportar. | | | | | |
| | P2: Las Mypes textiles pueden ofrecer altos volúmenes de exportación de manera estable o continua. | | | | | |
| Capacidad Económica | P3: Las Mypes textiles invierten en base a recursos propios para solventar una exportación (sin necesidad de créditos bancarios o entidades financieras). | | | | | |
| | P4: Las Mypes textiles cuentan con precios competitivos a nivel internacional. | | | | | |
| Capacidad Financiera | P5: Las Mypes textiles cuentan con capacidad de endeudamiento. | | | | | |
| | P6: Las Mypes textiles pueden obtener financiamiento bancario para sus exportaciones. | | | | | |
| Capacidad de Gestión | P7: Las Mypes textiles cuentan con personal capacitado e idóneo para implementar estrategias de internacionalización. | | | | | |
| | P8: Los productos de las Mypes textiles son competitivos a nivel internacional. | | | | | |

