



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

**IMPACTO DEL DUMPING EN EL CRECIMIENTO DE
LAS MYPE DEL SECTOR TEXTIL EN EL EMPORIO
COMERCIAL DE GAMARRA, 2020**



**PRESENTADO POR
VANESSA FLORES CARRASCO**

**ASESOR
EDWAR SOTO POLO**

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

**LIMA – PERÚ
2022**



CC BY-NC-ND

Reconocimiento – No comercial – Sin obra derivada

El autor sólo permite que se pueda descargar esta obra y compartirla con otras personas, siempre que se reconozca su autoría, pero no se puede cambiar de ninguna manera ni se puede utilizar comercialmente.

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



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

TESIS

**IMPACTO DEL DUMPING EN EL CRECIMIENTO DE LAS MYPE DEL
SECTOR TEXTIL EN EL EMPORIO COMERCIAL DE GAMARRA, 2020**

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

PRESENTADO POR

VANESSA FLORES CARRASCO

ASESOR

MG. EDWAR SOTO POLO

LIMA - PERÚ

2022

ÍNDICE DE CONTENIDO

Índice de contenido	2
Resumen.....	4
Abstrac	5
Introducción	6
Capítulo I: Marco teórico	8
1.1 Antecedentes de la Investigación	8
1.1.1 Antecedentes Nacionales	8
1.1.2 Antecedentes Internacionales	10
1.2 Bases Teóricas	12
1.3 Definición de Términos Básicos	19
Capítulo II: Hipótesis y variables.....	21
2.1 Formulación de Hipótesis Principal y Derivadas.....	21
2.1.1 Hipótesis General	21
2.1.2 Hipótesis Específica	21
2.2 Variables y Definición Operacional.....	21
Capítulo III: Metodología de la Investigación	22
3.1 Diseño Metodológico.....	22
3.2 Diseño Muestral	22
3.2.1. Población	22
3.2.2. Muestra:.....	22
3.3 Técnicas de Recolección de Datos.....	23
3.3.1 Confiabilidad del Instrumento	23
3.4 Técnicas Estadísticas para el Procesamiento de Información	24
Capitulo IV: Resultados	26
4.1 Resultados de la Investigación	26
4.1.1 Descripción de la muestra	27
4.1.2. Análisis exploratorio.....	33
4.1.4. Análisis descriptivo de las variables	52
4.1.3 Manejo de hipótesis	52
Capítulo V: Discusión.....	58
5.1 Discusión de resultados	58
Conclusiones	65
Recomendaciones.....	66
Fuentes de Información.....	67
Bibliografía	67
Anexos	72

Anexo I: Matriz de consistencia 72

Anexo II: Matriz de operacionalización 75

Anexo III: Validación de expertos 82

Anexo IV: Carta de consentimiento Informado 92

Anexo V: Evidencias..... 92

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Variables y definición operacional	24
Tabla 2. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	24
Tabla 3. Confiabilidad del instrumento: Resumen de procesamiento de casos.....	26
Tabla 4. Validación con Alfa de Cronbach	27
Tabla 5. Género de la muestra	30
Tabla 6. Edad de la muestra.....	30
Tabla 7. Estado civil de la muestra.....	31
Tabla 8. Nivel de estudios de la muestra	31
Tabla 9. Ubicación de la empresa.....	32
Tabla 10. Nivel Socio-Económico de la muestra	32
Tabla 11. Tipo de prenda que comercializan.....	32
Tabla 12. Prueba de normalidad: Estudio Kolmogoroy- Smirnoy	33
Tabla 13. ¿Está de acuerdo con el costo de inscripción para la formalización?.....	36
Tabla 14. ¿Considera usted que los costos altos de inscripción repercuten a la hora de formalizarse?37	
Tabla 15. ¿Cree usted que el Estado debería exonerar este pago?	37
Tabla 16. ¿Su empresa tiene un conocimiento adecuado en el envío de su producto en el extranjero, así como la identificación y selección de agentes de carga internacional y coste de flete?	38
Tabla 17. ¿Estaría de acuerdo que la pandemia del COVID-19 afectó la liquidez de su empresa?.....	38
Tabla 18. ¿Considera usted que fue complicado cumplir con los beneficios que corresponden al trabajador?	39
Tabla 19. En la empresa, ¿Los trabajadores reciben la bonificación correspondiente en días festivos?39	
Tabla 20. En base a su experiencia, ¿Considera usted que los empresarios de las mype textiles cumplen con los beneficios pactados por ley?.....	40
Tabla 21. ¿Está de acuerdo, con el pago de impuestos que debe realizar a la Sunat?.....	40
Tabla 22. ¿Cree usted, que es necesario para una mype pagar impuestos?.....	41
Tabla 23. ¿Estaría de acuerdo con la reducción de impuestos?.....	41
Tabla 24. ¿Cree usted que la formalización de su empresa tiene ventajas positivas en comparación a empresas informales?	41
Tabla 25. ¿Considera usted que las empresas informales afectan a su negocio?	42
Tabla 26. ¿Considera usted que el ingreso de importaciones textiles chinas afecta en la producción textil nacional?.....	42
Tabla 27.¿Considera usted que el Estado apoya a los empresarios textiles?	42
Tabla 28. ¿Estaría de acuerdo en que la participación de las municipalidades de su distrito contribuya al crecimiento económico de las mype Textiles?	43
Tabla 29. ¿Crees usted, que el dumping es la causante del desempleo?	43
Tabla 30. ¿Estaría de acuerdo que en el sector textil hay más oportunidades laborales que en otros sectores?.....	44

Tabla 31. En su opinión, ¿Cree que la tecnología está reemplazando la mano de obra?	44
Tabla 32. ¿Considera usted, que cada trabajador cumple con su objetivo?	45
Tabla 33. ¿Su empresa tiene suficiente capacidad de producción para acometer el mercado de exportación?.....	45
Tabla 34. ¿Considera usted que obtiene la rentabilidad esperada al término del mes?.....	46
Tabla 35. ¿Considera usted, que las empresas textiles tienen potencial para exportar?.....	46
Tabla 36.¿Tiene su empresa o está preparando un plan de marketing internacional?.....	47
Tabla 37. ¿Está satisfecho con la cantidad de prendas producidas al mes?	47
Tabla 38. En base a su experiencia, ¿La cantidad de prendas producidas incrementó con relación al año anterior?	48
Tabla 39. ¿Estaría de acuerdo que la pandemia del COVID-19 afectó su cadena de suministro?.....	48
Tabla 40. ¿Considera usted que los recursos que posee son suficientes para realizar la productividad esperada?	48
Tabla 41. ¿Estaría de acuerdo que una mala comunicación con sus colaboradores afecta en la productividad?	49
Tabla 42. ¿Considera usted que son remuneradas las horas extras?.....	49
Tabla 43. ¿Considera usted que los trabajadores cumplen con las horas de trabajo establecidas?	50
Tabla 44. En base a su experiencia trabajar por encima del horario, ¿Aumenta el factor de éxito?	50
Tabla 45.¿Considera usted que el tiempo de producción es el adecuado para el rendimiento de la empresa?	51
Tabla 46. ¿Está la dirección de su empresa comprometida con el desarrollo de los mercados de exportación y dispuesta a dedicar recursos humanos para el proceso?	51
Tabla 47.¿Considera usted que las medidas antidumping utilizadas en el Perú son las adecuadas? ...	52
Tabla 48. ¿Considera usted, que el procedimiento de investigación realizadas por INDECOPI, son suficientes para detener la competencia desleal?	52
Tabla 49. ¿Sabía usted que a través de una solicitud presentada ante INDECOPI puede abrir una investigación por prácticas de dumping?.....	53
Tabla 50. ¿Considera que el dumping genera mayor informalidad en el sector confecciones de prendas de vestir a nivel local?	53
Tabla 51. Si la mype exportará, ¿Que estrategias de exportación usaría?.....	54
Tabla 52. ¿Qué canales de comercialización utiliza actualmente?.....	54
Tabla 53. Estadística descriptiva de las variables.....	55
Tabla 54. Correlación de Pearson; Crecimiento Global y Dumping	60

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 . Histograma Dumping	34
Figura 2. Histograma del Crecimiento Global.....	34
Figura 3. Gráfico de dispersión: Crecimiento Global.....	35
Figura 4. Gráfico de dispersión: Dumping	35
Figura 5. Dispersión simple: Informalidad y Dumping.....	56
Figura 6. Dispersión simple: Productividad y Dumping	57
Figura 7. Dispersión simple: Rentabilidad y Dumping	58
Figura 8. Dispersión simple: Crecimiento Global y Dumping	59

RESUMEN

El trabajo de tesis titulado “El impacto del dumping en el crecimiento de las mype del sector textil en el emporio comercial de Gamarra, 2020” tuvo como finalidad comprobar de qué manera impacta el dumping en el crecimiento de las mype del sector textil, se aplicó un muestreo probabilístico a un total de 100 empresarios textiles y a un funcionario de Promperú. Se empleó como instrumento el cuestionario y la guía de entrevista para la recopilación de información.

Hoy en día China lidera como el principal país exportador de textiles; sin embargo, destaca con los casos más resaltantes de dumping en nuestro país, los resultados evidenciaron que el dumping genera pérdidas económicas, menor producción y fomenta la informalidad. A raíz de la pandemia mundial del Covid 19 la mayoría de las mype textiles fueron afectadas, sobre todo en su liquidez y rentabilidad, pues la pandemia obligó a los empresarios a no asistir a su centro de labores. La mayoría de los pobladores se quedaron sin trabajo esto tuvo como consecuencia que se reinventen poniendo su negocio. No obstante, los empresarios formales no están de acuerdo con el falso apoyo del Estado, ya que a pesar de las denuncias que realizan por competencia desleal, estos hacen caso omiso a las solicitudes.

Palabras claves: Dumping, Crecimiento de las Mypes, competencia desleal, pérdidas económicas, informalidad, sector textil

ABSTRAC

The thesis work entitled "The impact of dumping on the growth of the mype of the textile sector in the commercial emporio of Gamarra 2020" aims to verify how dumping impacts on the growth of the mype of the textile sector, a probabilistic sampling to a total of 100 textile entrepreneurs and 1 Promperú official. The questionnaire and the interview guide were used as instruments to collect data. Today China leads as the main textile exporting country; however, it stands out with the most outstanding cases of Dumping in our country, the results showed that dumping generates economic losses, lower production and encourages informality. As a result of the global pandemic of Covid 19, most of the textile mype were affected, especially in their liquidity and profitability since the pandemic forced businessmen not to attend their work center. Most of the residents were left without work, this had the consequence that they reinvent themselves by starting their business. However, formal businessmen do not agree with the false support of the State since despite the complaints they make of unfair competition, they ignore the requests.

Keywords: Dumping, Growth of Mypes, unfair competition, economic losses, informality, textile sector.

NOMBRE DEL TRABAJO

Tesis Vanessa Flores 0710 (1).docx

RECUENTO DE PALABRAS

22751 Words

RECUENTO DE CARACTERES

126096 Characters

RECUENTO DE PÁGINAS

104 Pages

TAMAÑO DEL ARCHIVO

3.0MB

FECHA DE ENTREGA

Oct 10, 2022 10:09 AM GMT-5

FECHA DEL INFORME

Oct 10, 2022 10:17 AM GMT-5**● 20% de similitud general**

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base

- 19% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 10% Base de datos de trabajos entregados
- 1% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Cross

● Excluir del Reporte de Similitud

- Material bibliográfico
- Material citado
- Bloques de texto excluidos manualmente
- Material citado
- Coincidencia baja (menos de 10 palabras)

INTRODUCCIÓN

En la actualidad, las empresas mype textiles son afectadas por las prácticas desleales principalmente proveniente del país de China, el cual consiste en la venta de productos al mercado internacional a un precio menor que el país de origen; el dumping genera un impacto significativo en el crecimiento de las mype textiles; es decir, genera pérdidas económicas, incluso cierre total de sus negocios y como consecuencia de ello reducen su producción e incurrir en la informalidad.

La investigación de esta problemática es importante ya que contribuirá en el crecimiento empresarial teniendo en cuenta la formalidad; además, si buscan expandir su mercado, pueden considerar la capacitación continua, de esta manera generaran participación internacional, asimismo, el presente estudio aporta a la ciencia dado que el sector textil, puede tomar la presente investigación para informarse sobre los impactos del dumping, y así evitar pérdidas monetarias, para así mejorar el crecimiento económico del país, de la mano con los ministerios involucrados, la Municipalidad de La Victoria, y el gobierno central con las políticas públicas.

(Modragon, 2015), menciona que el dumping es un factor que afecta el crecimiento global de una mype impidiéndola ser sostenible en el tiempo; involucrando activamente a la informalidad, por tanto, a la evasión tributaria; esto finalmente conlleva a pérdida en la participación dentro del mercado. Ventajas: incremento de puestos de trabajo, liderar industrias en el mercado exterior y competitividad en el mercado nacional. Desventajas: Pérdida de ingresos monetarios para la empresa, ya que el Dumping conlleva a vender los productos a un precio inferior, el costo de la empresa aumenta debido a las pérdidas generadas y el proceso de recuperación puede tardar años.

(Hinojosa Davila & Luyo Quiroz, 2010), indica en su artículo que el dumping ocasiona pérdidas en las empresas, cuando estas pérdidas ocasionan daño importante en la producción textil nacional la Organización Mundial del Comercio, a través de los gobiernos, adoptan medidas contra el dumping. INDECOPI, según la normatividad peruana, los empresarios nacionales cuentan con el apoyo de la institución para proteger y salvaguardar sus derechos con el fin de frenar la práctica del comercio desleal y que sean los agentes económicos quienes definan los precios de mercado.

(Carpio, 2019); señala que el problema de la informalidad remota desde hace medio siglo, en la actualidad este tema no es ajeno a discusión, ya que aún no se encuentra una solución total. La Municipalidad de La Victoria propone estrategias de apoyo (una intervención legal, bajando los costos y los tiempos en los trámites para que los comerciantes accedan a un negocio formal) para la formalización, sin embargo, 420,000 personas no tuvieron la oportunidad de la formalización en el

2019 debido a que existen mafias, empresas que impulsan el dumping, etc. La informalidad es cada vez más compleja ya que no cualquier estrategia de solución está destinada al éxito, por ello, se debe conocer las características de los distintos grupos informales para brindar una solución total. Según las estadísticas, la Municipalidad de La Victoria encontró que el 60% y 70% de informales de la zona de Gamarra son las tiendas formales, esto conlleva a que el 65% de ambulantes son vendedores de ropa.

La investigadora no cuenta con limitaciones físicas, y se encuentra bien de salud para la ejecución del presente trabajo; por otro lado, la investigadora no cuenta con limitaciones económicas, ya que por la pandemia COVID19, las encuestas se realizaron de manera virtual; y se estableció un presupuesto para el cumplimiento general del estudio; finalmente, la investigadora si cuenta con limitaciones de acceso a la información, ya que muchos de los empresarios de las mype textiles de Gamarra no participan del trabajo de campo, y uno de los factores principales que conlleva a esta limitación es la desconfianza de ingresar a los link enviados por el temor del robo de información personal; sin embargo, hará el seguimiento continuo.

Se realizó un muestreo probabilístico aleatorio simple, en el cual tenemos como resultado obtenido una muestra de 100 empresas mype del sector textil que realizaron las encuestas virtuales, se utilizó el programa SPSS (Alfa de Cronbach) para saber el índice de confiabilidad de la muestra, el cual indicó un 0,973.

La investigación se desarrolla en seis capítulos, el primero presenta el marco teórico, está constituido por los antecedentes nacionales e internaciones, en el cual se señalan los estudios previos; así como las bases teóricas, el cual ayuda a tener una definición conceptual, por último, la definición de los términos básicos de las variables, dimensiones e indicadores. El capítulo II detalla las hipótesis y variables con sus respectivas dimensiones e indicadores. El tercer capítulo, presenta la metodología utilizada, la técnica de recolección de datos y estadísticas utilizadas en la investigación, por último, los aspectos éticos que se utilizó en la investigación. El capítulo cuarto detalla la muestra, así como la corroboración de las hipótesis planteadas. El capítulo V presenta los resultados obtenidos, así como las comparaciones de nuestros resultados con las bases teóricas y antecedentes. Por último, se presentan las conclusiones, recomendaciones y anexos.

CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO

1.1 Antecedentes de la Investigación

1.1.1 Antecedentes Nacionales

(Paredes, 2016) en su tesis “La Necesidad de una Respuesta Normativa en contra de las Prácticas de Elusión frente al Derecho Antidumping: Modificación del Decreto Supremo 006-2003-PCM”, difundida en la Universidad de Lima en el 2016; en cuanto al objetivo, fue el de crear la necesidad de pautar en contra de las prácticas de elusión; la metodología utilizada en la tesis fue cualitativa, es decir, que usó la entrevista como instrumento a los funcionarios de INDECOPI, Sociedad de Comercio Exterior del Perú (COMEX) y la Sociedad Nacional de Industrias, así como aplicó el método analítico, método inductivo y método histórico; de ello se obtuvo como resultado que los importadores prefieren mercantilizar sus bienes libres de las barreras paraarancelarias, es fundamental tocar el tema de la elusión y cubrir el vacío legal existente, ya que prexisten casos que muestran problemas que impactan al sistema antidumping; se concluye que el dumping es la venta de productos al mercado internacional de manera ilegal.

(Shupingahua, 2016) en su tesis titulada “Consecuencias de la Práctica del Dumping en la Importación de Confecciones Chinas en la Producción de Prendas de Vestir de la Empresa Inversiones Full Moda y Estilos S.A.C., en el 2016” de la Universidad Tecnológica del Perú; tuvo como objetivo exponer como la práctica del dumping en la importación de confecciones chinas causó secuelas en la producción de ropa de vestir de la empresa mencionada en ese año; la metodología utilizada en la tesis fue cualitativa, es decir, que utilizó la entrevista como instrumento; de ello se obtuvo como resultado que existe desventaja para la producción de la empresa. Es oportuno revelar la molestia del gerente de la empresa y también de los empresarios del conglomerado comercial de Gamarra. En definitiva, perjudica el rubro de confecciones de prendas de vestir nacional. En conclusión; la empresa Inversiones Full Moda y Estilos S.A.C. obtuvo pérdidas a consecuencia del dumping, esto afectó la producción textil y la empresa tuvo menos ingresos de ventas, ya que las confecciones chinas que ingresan al país son de menor precio, esto generó disgusto en el gerente general por lo cual generó que lleguen a la informalidad.

(Mendoza, 2015) , en su tesis denominada “El financiamiento como factor de crecimiento en las Mypes del Callao” publicada en la Universidad Nacional del Callao en el 2015; el objetivo principal fue el de encontrar una herramienta o mecanismo que pueda orientar hacia el financiamiento adecuado para las mype del Callao.; planteó como hipótesis la obtención de un financiamiento es importante para el crecimiento de las mype en el Callao; por otro lado la metodología utilizada en la tesis fue cuantitativa, es decir que utilizó el cuestionario como instrumento; por otra parte, tuvo como muestra a 96 empresas mype del Callao, de ello se obtuvo como resultado que después de aplicar la Prueba Chi Cuadrado y el Coeficiente de correlación Phi a nuestras variables, queda comprobado que para tener un crecimiento sostenido en la micro y pequeña empresa es fundamental obtener un financiamiento de una entidad bancaria y/o financiera. Además, es necesario difundir información sobre los requisitos, formas y condiciones para obtener un financiamiento; es así que las mype al tener buenas utilidades podrán obtener el financiamiento adecuado el cual mejorará su producción y aumentará sus ventas. Finalmente; para lograr que las empresas mype desarrollen un buen crecimiento empresarial, estas deben de incrementar su patrimonio, tener una buena relación con entidades bancarias, ya que a través de ellas se obtendrá un financiamiento que ayudará a implementar tecnología para así incrementar ventas y utilidades.

(Gonzales, 2018), en su tesis “Financiamiento y su relación con el crecimiento empresarial en las mypes comerciales de la urbanización Covida en el distrito de Los Olivos, 2018” publicada en la Universidad Cesar Vallejo ciudad de Lima; tuvo como objetivo principal, este fue el de conocer de qué forma el financiamiento se conecta con el crecimiento empresarial en las mype comerciales de la urbanización Covida en el distrito de Los Olivos, 2018, admitamos por el momento que el financiamiento se vincula con el crecimiento empresarial, por otra parte, la metodología utilizada en la tesis fue cuantitativo, es decir que usó el cuestionario como instrumento a 36 trabajadores de nueve mype comerciales; de ello se obtuvo como resultado que el financiamiento se vincula con el crecimiento empresarial en las mype comerciales de la urbanización Covida en el distrito de Los Olivos, 2018, ya que proporcionará el acceso al financiamiento, obteniendo una mayor confianza entre ellos mismos. En definitiva; obtener un buen financiamiento ayuda a impulsar el crecimiento empresarial, ya que a través de la adquisición del crédito las empresas obtienen liquidez para implementar o comprar productos o servicios que incrementen sus ventas y así puedan incrementar sus ingresos.

1.1.2 Antecedentes Internacionales

(Reissner, 2015), en su tesis “Efectos de la Práctica del Dumping en el Mercosur” publicada en la Universidad de Buenos Aires – Argentina; en cuanto al objetivo principal es analizar los efectos que la práctica del dumping genera en el marco del Mercosur, las consecuencias que provocan las mismas (ya sea entre los mismos socios comerciales o aplicadas desde terceros países) y las medidas que podrían adoptarse para menguar sus efectos; asimismo, mencionar que no existe una hipótesis, dado que la tesis describe, más no ejecuta; por otra parte, la metodología utilizada en la tesis es cualitativa, es decir, utilizó un documental como instrumento; de ello se obtuvo como resultado que dada la remoción de los aranceles nominales intrazona, la existencia del antidumping distorsiona la competencia entre los Estado miembros de una zona económica integrada. Por consecuencia, se determinó que aplicar el antidumping se interpreta en un incremento de precios de los productos importados y suscita la desviación comercial en una zona integrada. En conclusión; la práctica del dumping impacta a los países miembros del Mercosur, el cual genera competencia dentro de los propios socios comerciales, para contrarrestar esta práctica del dumping se llevan a cabo las medidas antidumping lo cual disminuye la competencia desleal, pero incrementa los precios de los bienes importados ocasionando que la competencia entre los países miembros incremente.

(Vaca, 2015), en su tesis “El Derecho Antidumping y su Aplicación en Ecuador” publicada en la Universidad de Guayaquil en el 2015; tiene como objetivo principal, analizar el componente que se manipula en Ecuador para la aplicación de los derechos antidumping, dado que se pueda demostrar los casos exponenciales que afectan el crecimiento de la producción nacional; por otra parte, la metodología utilizada en la tesis es cualitativa, es decir, utilizó la revisión de documentos, folletos, revistas, textos y páginas web como instrumento; de ello se obtuvo como resultado que no existe una acertada propagación de los procedimientos que deben estudiarse, es decir, los productores no conocen los pasos a seguir para poder ingresar al mercado internacional, es más dichos productores solicitan la demostración correcta para poder realizar la solicitud correctamente; dada esta situación los empresarios tienen dudas respecto al apoyo que les brindan con respecto a las medidas antidumping; es decir, piensan que todos los productos que ingresan al país, ingresan con menor costo. Dichos empresarios solicitaron una nueva normativa relacionada con las prácticas desleales, externamente del marco jurídico que implantan los organismos internacionales, en ese sentido, la difusión de la última ley, la Resolución 052. Resumido brevemente no existió una comunicación oportuna de los procesos a seguir cuando verifican un producto ingresado con dumping de parte de las autoridades; esto ocasionó que los productores nacionales piensen que esta mercancía entre libremente sin ninguna restricción

generando pérdidas para los productores nacionales, es por ello que solicitan una nueva normativa para contrarrestar esta actividad de competencia desleal.

(Burgos Vera & Herrera Freire, 2018), en su tesis denominada “Investigación cualitativa para establecer las principales causas que limitan el crecimiento de las pymes” publicada en la Universidad de Guayaquil en el 2018; tiene como objetivo ejecutar una averiguación cualitativa para conocer las principales causas que limitarían el crecimiento de las pyme en la ciudad de Guayaquil; asimismo mencionar que no existe una hipótesis, dado que la tesis describe, más no ejecuta; por otra parte, la metodología utilizada en la tesis es cualitativa, es decir, utilizó la entrevista como instrumento; de ello se obtuvo como resultado que los impuestos que indica el Estado genera impacto negativo en la rentabilidad de los empresarios, ya que esto conlleva a que el costo del producto final se incremente, esto conlleva a que busquen opciones más económicas y pierdan una posible compra. A través de la encuesta realizada, los empresarios no sienten el apoyo del Estado con respecto a mejores tasas de interés en un financiamiento; es por eso que optan por solicitar préstamos a familiares, hasta incluso trabajar con su propio capital. En pocas palabras, los microempresarios no sienten el apoyo del Estado porque consideran que los impuestos que estos cobran son excesivos, estos cobros altos de impuestos tienen un impacto negativo en los microempresarios ya que ocasionan incremento en los precios de los productos y en la mayoría de los casos los clientes desisten de las compras; por otro lado, deciden no obtener financiamiento de una entidad bancaria, ya que los intereses son muy altos, por ello, deciden obtener su financiamiento por préstamo de familiares o en algunas ocasiones utilizan sus propios ahorros.

(Bazan, 2016), en su tesis titulada “Las Mypes y su Aporte al Crecimiento Económico de Bolivia periodo 2002-2012” publicada en la Universidad Mayor de San Andrés en el 2016; tuvo como objetivo principal el de medir el aporte de las micro y pequeñas empresas en el crecimiento económico, de acuerdo al número de mype, generación de empleo y producto sectorial; planteó como hipótesis que la producción de las micro y pequeñas empresas contribuyen de manera significativa en el crecimiento económico, la metodología utilizada para la tesis fue cuantitativa, aplicó el método descriptivo y explicativo, se utilizó la información estadística publicada por el Instituto Nacional de Estadísticas “INE”; de ello se obtuvo como resultado que las mype son un sector importante en generaciones de empleos (predominantemente), esta situación incurre en que un mayor número de trabajadores ocupados, recibe mayores ingresos, y esta influye en una dinamización de la demanda interna de bienes y servicios, que a partir de 2009 es fuente de sostenibilidad de la economía nacional y de su crecimiento estable, estas mype son en su mayoría emprendimientos familiares que se forman

con el fin de contrarrestar la poca empleabilidad en el país, para así satisfacer sus necesidades, tanto económicas y psicológicas. Dicho brevemente, las mype en el periodo 2002-2012 son emprendimientos familiares con el fin de mejorar su economía y satisfacer sus necesidades básicas en una familia, además, fueron el principal generador de empleos, ya que según los resultados obtenidos los trabajadores obtienen mayores ingresos haciéndoles sentir estables tanto económicamente como laboralmente.

1.2 Bases Teóricas

1.2.1 El dumping:

1.2.1.1 La competencia desleal “dumping”

(Rincón, 2011), menciona en su artículo que el dumping es la competencia desleal ejecutados por un agente económico, consiste en vender un producto a menor precio del costo de fabricación con la intención de participar en el mercado mundial; en la mayoría de los casos el gobierno del país apoya esta práctica a través del subsidio que este otorga a los empresarios. Las empresas utilizan el dumping entrar a liderar en otros países con el fin de obtener de mayores ingresos y así generar perjuicios a los productores nacionales del mercado con el fin de internacionalizar, desde la perspectiva económica, se puede definir al dumping como una competencia imperfecta dentro del mismo mercado; en este caso el agente económico produce bienes dándole un valor agregado o mejor calidad; sin embargo, no se percata de que otros agentes económicos pueden producir bienes semejantes para su venta a menor precio generando al consumidor mayor elección de compra, al generar mayor demanda en productos es así que el vendedor o comprador puede influenciar en el precio para llegar a una oferta.

En este tipo de competencia imperfecta se puede encontrar, dependiendo los productos de venta, mercados oligopolios y monopolios.

1.2.1.2 Clasificaciones del dumping

Dumping depredador: consiste en generar un monopolio; es decir, el productor busca sacar del mercado nacional a toda su competencia en corto plazo con el fin de ser el único vendedor para así incrementar los precios y recuperar lo perdido.

Dumping esporádico: se da cuando el productor presenta un exceso de mercancía que no se está vendiendo, para no generar pérdidas decide exportar a mercados internacionales a un precio inferior.

Dumping persistente: se le conoce como el dumping estratégico; es decir, el productor está protegido por el Estado otorgándole subsidios, lo cual genera que sea el único vendedor en el mercado,

ofrece sus productos en el mercado de origen a un precio más alto y exporta sus productos a un precio inferior.

1.2.1.3 ELEMENTOS DEL DUMPING

El sujeto activo: este sujeto es el generador del Dumping, ya que vende sus productos a precios superiores en el mercado interior y exporta sus productos a un precio inferior de su costo de producción, a corto plazo esta acción le genera ganancias; sin embargo, a largo plazo es más complicado vender sus productos a precios más altos, pues al mercado que ingresó los precios se van acoplado según la demanda.

El sujeto pasivo: es quien a consecuencia del sujeto pasivo sufre del dumping; cabe señalar que tiene distintas perspectivas como una consecuencia negativa; ya que la mayoría de veces el productor nacional tiene pérdidas debido a que baja los precios de sus productos para estar acorde de la demanda. por otro lado; la consecuencia positiva es que generará que la materia prima o los costos de producción disminuyan sus precios con el fin de reajustar la industria y generar un beneficio para la economía nacional.

La conducta: en definitiva, es cuando se genera un perjuicio al productor nacional.

1.2.1.4 CASOS DE DUMPING EN EL PERÚ

(GESTION, 2019), menciona en su artículo que, en el Perú, en los meses de enero a junio del 2019 se resolvió 31 expedientes; a su vez, un total del 94% de casos se atendió dentro del plazo establecido por la Organización Mundial del Comercio. Estos casos se detallan de la siguiente manera:

- 16 casos sobre barreras comerciales; según las estadísticas el 44% de los casos pertenecen al sector transporte y el 38% al sector salud
- 9 casos por cobros indebidos de derechos antidumping en productos como el calzado, tejidos, prendas de vestir y biodiesel.
- 5 solicitudes ante un posible daño a los productores nacionales
- 1 solicitud respecto a barras de acero corrugado provenientes de Brasil y de México.

El problema más latente en el Perú por casos de dumping es en el sector textil por productos chinos, perjudicando a los productores nacionales; es por ello que el diario (COMERCIO, 2020) menciona en su artículo que Indecopi inició investigaciones sobre tejidos chinos por presuntas prácticas de dumping. Esta investigación se llevó a cabo debido a que en el periodo del 2018 a 2019 se encontró indicios de dumping en los tejidos chinos; a raíz del presunto dumping se solicitó a los productores naciones la producción total que realizaron en dichos periodos y el porcentaje de ventas.

Después de realizar los procedimientos correspondientes para la determinación de dumping, Indecopi decide que existe un 70,8% de dumping uno de los motivos es que los tejidos chinos tienen las mismas características y es un producto similar a los tejidos nacionales.

1.2.1.5 Consecuencias del dumping

(Alarcon, 2020), menciona en su artículo que los empresarios textiles denuncian que son afectados por la llegada importaciones chinas; además expresan que no sienten el apoyo del Estado para regular esta competencia desleal. La llegada de estos productos con dumping tuvo un impacto negativo en las empresas textiles y tuvo como consecuencia:

- Reducción de personal
- Reducción de productividad
- Disminución en la facturación
- Cierre definitivo de empresas

La Coordinadora de Empresarios de Gamarra, dijo que la presencia del dumping tuvo un efecto negativo en el sector textil, ya que las ventas disminuyen en un 4% cada año generando pérdidas económicas, según las estadísticas en los últimos 10 años se perdió un aproximado de S/ 3 mil millones; además alrededor de 3,000 empresas mype cerraron su producción ya que no era rentable mantener una empresa y pagar a los trabajadores. Como se ha dicho; el dumping se genera cuando ingresa el producto importado en territorio nacional a menor precio que el costo de su producción; la mayoría de las veces estas importaciones ingresan a Aduanas con falsas declaraciones, es decir, pagan menos impuestos que los productores nacionales. A pesar de las denuncias que se realizan a Indecopi a través de las empresas que impacta el dumping, tienen como resultado que no se considera como un daño a la producción nacional. Los productores nacionales expresan que las autoridades hacen caso omiso o no toman la seriedad del asunto frente a estas solicitudes; por ello, solicitan al Estado mayor control y regulación.

1.2.2 CRECIMIENTO DE LAS MYPES

1.2.2.1 MYPES

(Gomero, 2015), menciona en su artículo que las mype son organizaciones divididas en microempresas y pequeñas empresas en la mayoría de los casos son empresarios sin una formación académica avanzada; ellos apuestan por invertir su dinero en un negocio a pesar de la competencia que pueda existir; no obstante, la mayoría logran posicionarse en importantes mercados para así lograr su expansión. A pesar de la baja inversión, a comparación de las grandes empresas, las mype logran distribuir sus productos a nivel nacional; sin embargo, resulta complicado poder abrir sus empresas en varios puntos del País por el costo de inversión que deben realizar; lo cual limita su capacidad de desarrollo.

Algunas de las limitaciones que presentan las mype son la informalidad, muchos de ellos consideran que los costos hacia la formalización son excesivos; y la financiación, para que una logre su crecimiento se deberá invertir no solo en materia prima, se deberá enfocar en factores como tecnología, capacitación de personal, entre otros; para esto se necesita de una financiación de entidades bancarias; sin embargo los empresarios indican que las entidades bancarias cobran una excesiva tasa de interés, ante esta situación COFIDE brinda apoyo a través de líneas de crédito con mejores tasas de interés.

(Tazza, 2018), redacta en su artículo para que una mype logre el crecimiento económico y no fracase en el transcurso del tiempo, se debe adaptar a las nuevas tendencias considerando los siguientes puntos:

- La tecnología: es de suma importancia que una empresa maneje las redes sociales, ya que a través de ello conecta con sus consumidores, donde quiera que se ubiquen, de manera rápida y eficaz.
- Creación de Emporios Comerciales: se refiere a la consolidación de las mype en una zona en específica o en un emporio, ya que, a mayor cantidad de empresas, mayor es la competitividad; es decir, si un cliente no está seguro por el precio ofrecido del producto, este puede recurrir a otro ofertante. Algunos ejemplos son el emporio de Gamarra, Wilson.

- El Estado y el sector privado: estas entidades brindan apoyo a los empresarios de la siguiente manera; El Estado brinda los conocimientos y el apoyo necesario para que las mype se formalicen, esto tiene como beneficio la participación en ferias para la internacionalización. El sector privado; en comparación de años anteriores, las entidades financieras facilitan al empresario con la obtención de créditos.

1.2.2.2 Mype y el crecimiento económico

(Chau, 2018), menciona en su artículo que las mype aportan en el crecimiento económico del país, ya que tiene una participación del 24% del PBI; es el principal generador de empleo del país y parte a raíz de la intensa mano de obra que este sector genera; es por ello que Produce propone impulsar el desarrollo de crecimiento para que las mype se conviertan en grandes empresas; sin embargo, en el Perú la mayoría de estas empresas tiene un comportamiento informal. Según Raúl Pérez-Reyes, ministro del Ministerio de Producción, se debe ayudar a estos empresarios con todo lo que implica formalización como impuestos, seguro social, lugar de trabajo, entre otros. (MIDIS, 2018), indica que se conoce al Perú como un país de emprendedores siendo uno de los más altos en emprendimiento en todo Latinoamérica, ya que las mype influyen en el crecimiento económico.

Las mype encontraron un apoyo en “Compras a MyPerú de Foncodes” para poder generar ingresos a sus hogares y mayor empleo, en el periodo de 2007-2011. Estas fueron el principal proveedor del Estado con productos de calzado, madera, metal, compras a MyPerú de Foncodes, para el proceso de compra y venta gestiona directamente con el empresario; es por ello, que estos empresarios esperan convocatorias del Estado para tener una oportunidad de seguir siendo proveedores. A través de

Compras a MyPerú, se ayuda a los sectores más pobres del País siendo este el generador principal de empleo para estos ciudadanos.

1.2.2.3 Mype y la exportación

(NACIONALPE, 2018), menciona que la Oficina Comercial de Exportación Regional de Gamarra (OCER Gamarra), es una plataforma dedicada a los servicios y orientación acerca del comercio exterior, esta plataforma está dedicada netamente a las mype con el fin de introducirlo al mundo de la exportación. OCER Gamarra, en el 2018, desarrolló un proyecto piloto el cual consistía en ayudar a las mype primerizas con las exportaciones, este piloto tuvo un resultado positivo, ya que 15 iniciaron exportaciones en 10 países logrando ventas de S/978 mil.

1.2.2.4 Productos de exportación y ferias de las mype textiles:

(PROMPERÚ, 2017) Indica que Colombia es uno de los principales mercados para el sector textil, ya que a principios del 2017 la cifra de exportaciones alcanzó un total de US\$ 15.4 millones. Colombiamoda es una feria internacional realizada en la ciudad de Medellín; en el cual presenta aproximadamente 450 expositores del rubro textil, diseño, confecciones entre otros y más de 8,500 visitantes locales e internacionales. En el 2017, Perú participo en la feria internacional, en la cual tuvo 15 pyme peruanas participantes, se ofertó lo mejor en prendas de vestir de corte urbano y se exhibieron en las zonas 'Jeanswear'; la alta calidad del algodón peruano y el valor agregado con creativos diseños que añaden a cada prenda captaron la atención del mercado internacional, exhibieron prendas nacionales como chaquetas para damas; shorts de algodón, pantalones, camisas, blusas, vestidos; entre otros. Participar en ferias internacionales de gran reconocimiento tiene como ventaja promover la marca "Perú textiles" en alusión a los Andes Peruanos, así como dar a conocer que nuestros productos son de alta calidad a base de fibras naturales como la alpaca y el algodón pima.

(PROMPERU, 2019) Menciona que en los últimos tres años las exportaciones del sector textil han ido en aumento; es por ello que en el 2018 las exportaciones llegaron a su eje máximo registrando un crecimiento del 10% en relación al 2017 y con ventas de US\$ 1 400 millones de dólares en productos como:

- Camisetas de algodón con un total de US\$ 324 millones
- camisas y cárdigan de algodón con US\$ 150 millones
- hilados de alpaca lograron ventas por US\$ 33 millones.

Entre los principales mercados para el textil peruano tenemos a Estados Unidos registrando exportaciones con un total de US\$679 millones, seguido de Brasil con un total de US\$70 millones y Chile con un total de US\$64 millones. Luis Torres, director de Exportaciones de Promperú, estima que las exportaciones sigan en aumento para así desarrollar el formato de Perú Moda en Asia y en Europa,

y misiones en Latinoamérica.

1.2.2.5 Las mypes y la informalidad

(CORREO, 2016), menciona en su artículo que desde el 2012 las exportaciones textiles han disminuido considerablemente y uno de los factores principales para esta reducción es la informalidad. En el Perú, la informalidad abarca un total del 70% en número de empresas, sin embargo, estas empresas no abarcan el total de la producción; una de las causas es la competencia en precios, es decir, los productos provenientes de Asia como calcetines tienen un valor de 3 centavos de dólar o T-shirt tienen un valor de 60 centavos de dólar, estos precios en Perú no equivalen ni a la materia prima por utilizar; es por ello, que muchos de los empresarios para no incurrir en otros costos deciden no formalizarse.

Diógenes Alva, menciona que utilizan una táctica para reducir la informalidad, el cual consiste en conversar con los empresarios informales indicándoles que en largo plazo la informalidad traerá mayores gastos, ya sea por salud por que están expuestos a la contaminación o a la pérdida de su mercadería por fiscalizadores.

(GESTION, 2019), señala que están planificando la instalación de una clínica al cual la denominarán “Tu Empresa” situada en el Emporio Comercial de Gamarra, el cual consistirá en ayudar al empresario a formalizarse, brindando capacitaciones constantes para aprovechar el potencial de cada empresario y aplicar mejores estándares de calidad que potencien el producto

1.2.2.6 Costos y trámites para la formalización en Perú

(ANDINA, 2019) Indica que la informalidad genera una falsa idea de ahorro ya que los comerciantes se exponen a la pérdida de su mercadería, sobre todo se limitan al crecimiento empresarial; es por ello que se recomienda seguir estos pasos para la formalización.

- Registrar el nombre de la empresa
- Elaborar la minuta
- Elevar la escritura pública
- Inscribir el RUC en la Sunat
- Seleccionar el régimen tributario
- Legalizar libros contables
- Presentación de planillas
- Solicitar la licencia municipal
- Obtención de licencias complementarias
- Formalizar procesos de facturación

(ASEP, 2017) Alude que de cuatro empresarios solo uno decide formalizarse; siempre y cuando el Estado cubra los gastos que esta formalización incurra.

Según un estudio realizado por el grupo El Comercio indicó que aproximadamente un 83,3% de la

población decide quedarse en la informalidad; es por ello que él estudió reflejó las siguientes razones del porque deciden no formalizar:

- Costos altos de inscripción
- Obstáculos legales
- Cargas tributarias y laborales
- La expedición de licencias de funcionamiento
- Constantes visitas municipales

Muchas de las empresas informales, aproximadamente el 58%, inician poniendo su negocio por una necesidad económica y el otro 6% de la población no obtuvo un trabajo bajo planilla; dado esta situación se da por entender que no tienen la suficiente economía para poder incurrir con los costos de formalización. Uno de los actores principales en la informalidad son los consumidores; una empresa formal incluye algunos recargos adicionales; pero, los consumidores prefieren comprar un producto más económico, es por ello que deciden realizar la comprar a los informales, dejando la formalidad como segunda opción. En conclusión, ser formal es muy costoso y la consecuencia principal de la informalidad es por la falta de opciones laborales en el país.

1.3 Definición de Términos Básicos

- **Dumping:**

Práctica comercial de vender a precios inferiores al costo, para adueñarse del mercado, con grave perjuicio de este. (Rae, 2021).

(Calmet Mujica & Gastañeda Gonzales, 2013) cita que el término dumping proviene de la lengua inglesa “dump” que significa vaciar de manera despreocupada, por consiguiente, se relaciona a la definición comercial y/o legal, ya que dumping a grandes rasgos implica en su origen vender en un país extranjero la sobreproducción del exportador a un precio menor.

- **Crecimiento:**

(Perroux, 1963) sostiene que considera que: "el crecimiento se define por el aumento duradero de la dimensión de una unidad económica simple o compleja, realizado con cambios de estructura y eventualmente de sistema, y acompañado de progresos económicos variables. Este concepto enlaza indisolublemente con el aumento de la dimensión y con el cambio estructural" (Aguilar Galván & Vargas Hernández, 2015, pág. 69)

- **Informalidad:**

(Longhi, 1998) define el trabajo informal como la omisión total o parcial de las normas laborales vigentes. Los autores mencionan que la informalidad se origina cuando se rompe el equilibrio entre el trabajo y el marco legal que lo regula. (Sánchez Villagómez & Chafloque Céspedes, 2019, pág. 25)

- **Productividad:**

(Rae,2021) define que la productividad es la “relación entre lo producido y los medios empleados, tales como mano de obra, materiales, energía, etc.”

(Robbins & Judge, 2009) indica que una organización es productiva si alcanza sus metas y si hace esto transfiriendo insumos al producto al costo más bajo enfocándose netamente por la eficacia y la eficiencia.

- **Desempleo:**

(OIT, 2014) la Oficina Internacional del Trabajo menciona que el desempleo se origina cuando es una situación que se da cuando la demanda de empleo excede la oferta de trabajo: es decir, que existe menos ofertas laborales de trabajo formal en comparación al informal y esto se puede evidenciar en mayor cantidad en los países de desarrollo.

- **Rentabilidad:**

(Quispe, 2019) señala que La rentabilidad es una medida relativa de las utilidades, es la comparación de las utilidades netas obtenidas en la empresa con las ventas (rentabilidad o margen de utilidad neta sobre ventas), con la inversión realizada (rentabilidad económica o del negocio), y con los fondos aportados por sus propietarios (rentabilidad financiera o del propietario). (Morillo, 2001, pág. 36)

- **Impuesto:**

(RAE, 2022) indica que es un tributo obligatorio que exige el Estado en función de la capacidad económica; no obstante, (MEF, 2022) menciona que los impuestos son los aranceles, el cual no ocasiona una compensación directa en favor del contribuyente por parte del Estado.

CAPÍTULO II: HIPÓTESIS Y VARIABLES

2.1 Formulación de Hipótesis Principal y Derivadas

2.1.1 Hipótesis General

- El Dumping genera un impacto significativo en el crecimiento de las mype del sector textil en el emporio comercial de Gamarra, 2020.

2.1.2 Hipótesis Específica

- El Dumping genera un impacto significativo en la informalidad de las mype del sector textil en el emporio comercial de Gamarra, 2020.
- El Dumping genera un impacto significativo en la Productividad de las mype del sector textil en el emporio comercial de Gamarra, 2020.
- El Dumping genera un impacto significativo en la Rentabilidad de las mype del sector textil en el emporio comercial de Gamarra, 2020.

2.2 Variables y Definición Operacional

Tabla 1. Variables y definición operacional

VARIABLE	CRECIMIENTO		
DIMENSIÓN	INFORMALIDAD	PRODUCTIVIDAD	RENTABILIDAD
INDICADOR	Sobrecostos	Tasa de desempleo	Cantidad de prendas producidas
	Beneficios laborales	Desempeño laboral	Cantidad de horas trabajadas
	Evasión de impuestos		Cantidad de trabajadores

Tabla 2. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnicas de recolección de datos	Instrumento de recolección de datos
Las técnicas que se utilizan son la encuesta y la entrevista.	Los instrumentos que se utilizan son el cuestionario y la guía de entrevista.

CAPÍTULO III: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 Diseño Metodológico

- **Enfoque:** para la investigación se utiliza es el enfoque mixto, el cual tiene dos variables que se relacionan, las cuales son el crecimiento de las mype y Dumping.
- **Tipo:** es una investigación Aplicada, tiene como finalidad saber el por qué el impacto dumping sigue afectando a las mype de Gamarra y se enfoca en investigaciones previas o conocimientos adquiridos en el transcurso del tiempo.
- **Diseño:** Desarrolla un diseño No experimental, ya que no se manipulará ninguna variable, investigaremos las variables tal y como se han desarrollado en el transcurso del tiempo
- **Unidad de análisis:** Las mype del sector textil.

3.2 Diseño Muestral

3.2.1. Población

Este estudio comprende a los empresarios textiles el cual fabrica prendas para venderlas al mercado nacional y alguno de ellos al mercado internacional, tienen sus pequeñas y medianas empresas situadas en Lima Metropolitana.

3.2.2. Muestra:

Data:

$Z(0.975) = 1.95996$ 95% de confianza, nivel de significancia = 5%

$Z^2 = 3.84146$

$N = 100$

$N-1 = 0$

$P = 0.6$

$Q = 0.4$

$E = 0.05$

$E^2 = 0.0025$

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

Reemplazando valores en la fórmula:

$$n = \frac{92.19504}{0.9219504} = 100$$

Fuente: Elaboración Propia

El resultado obtenido según la aplicación de este cálculo matemático arrojó 100 de muestra.

- En esta presente investigación se realizará un muestreo probabilístico, el cual se selecciona a través de un muestreo aleatorio simple.

Criterios de inclusión y exclusión

Criterios de inclusión:

- Mype textiles del emporio comercial de Gamarra
- Mype textiles que busquen internacionalizarse
- Mype textiles que cuenten con un RUC activo registrado como Mype

Criterios de exclusión:

- Mype textiles fabricantes informales
- Mypes textiles que no se ubiquen en Lima Metropolitana.

3.3 Técnicas de Recolección de Datos

Se utilizó la encuesta y la entrevista para el desarrollo de la investigación.

3.3.1 Confiabilidad del Instrumento

Para poder realizar el análisis de confiabilidad del instrumento, se cargó en el Programa SPSS, la data tabulada del archivo Excel previamente expuesto; que ya se encuentra codificado; de esa manera se armó una base de datos en el programa mencionado, utilicé el **Alfa de Cronbach**, para presentar la confiabilidad y validez del instrumento, la cual tiene que tener una tasa aceptable mayor o igual del 0.8, que indica que una investigación es confiable; la manera de realizarlo es la siguiente:

Tabla 3. Confiabilidad del instrumento: Resumen de procesamiento de casos

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	100	100,0
	Excluido ^a	0	0,0
	Total	100	100,0

*Se cuenta con 100 empresas del sector textil que han realizado el cuestionario virtual, que laboran en el emporio comercial de gamarra.

Tabla 4. Validación con Alfa de Cronbach

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
0,973	48

Elaboración Propia

*Son 48 preguntas que reflejan a los ítems del estudio relacionados a los indicadores y a la data informativa.

3.4 Técnicas estadísticas para el procesamiento de información

Son técnicas estadísticas que se utilizaran para procesar la información que se obtenga de la aplicación de instrumentos.

Comparar grupos: Compararemos las mype y determinaremos cuales son los factores ms influyentes que ocasionan el dumping.

Analizar la relación entre las variables: Se analiza la relación de las variables crecimiento de las mype y dumping, a través de un gráfico de dispersión.

Analizar fiabilidad y validez: Se analizan las situaciones de los empresarios a raíz del impacto del dumping.

3.5 Aspectos Éticos

- **Respeto por las personas:** nos enfocaremos en el respeto a cada empresario textil entrevistado, tratar a los empresarios de una manera equitativa, respetando sus condiciones y no ser excluyentes por cantidad de ingresos o por el tamaño de sus ventas, también recomendando a cada empresario fomentar el respeto dentro de su empresa sobre todo en los trabajadores del taller, incentivándolos con reconocimientos o haciéndole saber que el jefe siempre está pendiente de sus necesidades.
- **Beneficencia:** resaltaremos a los empresarios fomentar una competencia leal, quiere decir no dañar a sus competidores de una manera incorrecta y lograr su propia estabilidad a base de su cultura y respeto, al final de cada entrevista y encuesta brindar algunas recomendaciones de cómo generar un buen impacto como empresa y transmitir ese impacto a los empleados, ya que para una empresa surja se tiene que realizar un trabajo en equipo.

- **Justicia:** prevaleceremos a los empresarios de tener en claro sus intereses comerciales teniendo en cuenta una buena orientación de justicia, a veces al querer hacer las cosas de una manera más rápida buscan opciones no confiables el cual tendrá una consecuencia negativa al momento de crecer como empresa, además de realizar las mismas preguntas a todos los empresarios entrevistados con el fin de tener una probabilidad de respuestas más certera.

CAPÍTULO IV: RESULTADOS

4.1 Resultados de la Investigación

A raíz de la coyuntura mundial del COVID-19, a principios de abril empecé a buscar por internet los datos telefónicos, correos y redes sociales de empresas textiles para así poder armar mi base de datos con mayor detalle; una vez concluida la búsqueda de información procedí a armar mi formulario de preguntas de valor nominal; en *google forms*, en base a mi matriz de operacionalización, esta aplicación me facilita la obtención de los resultados; el siguiente paso a realizar fue armar mi plantilla de comunicación que consistió en lo siguiente:

“Buenas tardes,

Soy alumna de la Universidad de San Martín de Porres (USMP) me encuentro realizando un proyecto de tesis de bachiller en Administración de Negocios Internacionales denominada "El impacto del dumping en el crecimiento de las MYPE del sector textil en el emporio comercial de Gamarra, 2020" es por ello, que se ha creado este formulario para poder reunir información, que tiene fines netamente académicos: <https://forms.gle/v9fpZ9EHaShyfb937>

Se le agradece de antemano por el apoyo y el tiempo dedicado para brindarnos información sobre el sector para contribuir con el presente estudio académico”.

Esta plantilla se envió a toda la base de datos de manera virtual por los siguientes medios de comunicación: Whatsapp, correo electrónico Facebook, LinkedIn e Instagram. Se tuvo limitaciones con la comunicación enviada, ya que hubo personas que solo leían el mensaje y no llegaban a responder la encuesta, por ello, solo se obtuvo un total de 100 encuestas respondidas.

El 28 de mayo conseguí una entrevista con Diego Corthorn Navarro, asistente en el área de Market Intelligence Assistant de PromPerú; esta entrevista se realizó a través de Zoom y duró aproximadamente 40 minutos, se realizó un total de 10 preguntas extraídas de la matriz de Operacionalización. A pesar de las limitaciones encontradas en las encuestas; la entrevista fue de vital importancia para potenciar y obtener de manera precisa mis resultados.

4.1.1 Descripción de la muestra

La muestra está conformada por 100 aportantes, que respondieron 48 preguntas divididas por las variables de investigación, para la variable independiente: dumping; y para la variable dependiente: crecimiento, la muestra total respondió todas las preguntas del instrumento, no dando pie a valores perdidos.

Por lo tanto, la muestra está conformado por empresarios textiles, quienes a través de las encuestas en línea pudieron responder el cuestionario; ya que dada la contingencia nacional resultó imposible realizar las encuestas de manera física; a su vez, se les realizó preguntas informativas compuestas por los siguientes tópicos: Género, estado civil, edad, distrito, nivel socioeconómico, tipo de prenda; las cuales fueron medidas de manera nominal, pues son categorizadas como cualitativas dado que son texto, no numeración, aunque estén codificadas se denominan en la estadística: variables cualitativas nominales, y cabe mencionar que el investigador colocó las alternativas o los valores en base a rangos previamente investigados.

A continuación, se presenta las tablas de frecuencia para evidenciar conteo por alternativa de las personas pertenecientes a la muestra, con el fin de describirlas detalladamente:

Tabla 5. Género de la muestra

Género					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Femenino	70	70,0	70,0	70,0
	Masculino	30	30,0	30,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

Interpretación: Se puede evidenciar que los empresarios textiles están conformados en mayor porcentaje por mujeres que por hombres.

Tabla 6. Edad de la muestra

Edad					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	20-30 años	70	70,0	70,0	70,0
	31-40 años	20	20,0	20,0	90,0
	41-50 años	10	10,0	10,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

Interpretación: de la encuesta aplicada se evidencia que un total del 70% son personas que están en el rango de edad entre 20-30 años, es decir, los empresarios textiles, en su mayoría son jóvenes emprendedores.

Tabla 7. Estado civil de la muestra

Estado Civil

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Soltero/a	80	80,0	80,0	80,0
	Comprometido/a	10	10,0	10,0	90,0
	Casado/a	10	10,0	10,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

Interpretación: Se visualiza que un 80% de los empresarios textiles son solteros

Tabla 8. Nivel de estudios de la muestra

Nivel de Estudios

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Secundaria	10	10,0	10,0	10,0
	Técnico	20	20,0	20,0	30,0
	Licenciatura	50	50,0	50,0	80,0
	Maestría	20	20,0	20,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

Interpretación: Se puede deducir que la mayoría de los empresarios textiles evaluados tienen estudios superiores concluidos; es decir, tienen una base académica para poder afrontar situaciones problemáticas

Tabla 9. Ubicación de la empresa

Ubicación de la Empresa

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Lima Norte	30	30,0	30,0	30,0
	Lima Centro	20	20,0	20,0	50,0
	Lima Este	10	10,0	10,0	60,0
	Lima Sur	40	40,0	40,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

Interpretación: Se puede visualizar que, del total de la población, un 40% tiene ubicada su empresa en Lima Sur, un 30% de la población tiene ubicada su empresa en Lima Norte, un 20% de la población tiene ubicada su empresa en Lima Centro y un 10% de la población tiene ubicada su empresa en Lima Este.

Tabla 10. Nivel Socio-Económico de la muestra

Nivel Socio-Económico

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A	40	40,0	40,0	40,0
	B	40	40,0	40,0	80,0
	C	20	20,0	20,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

Interpretación: El 80% de la población encuestada tiene una solvencia económica estable.

Tabla 11. Tipo de prenda que comercializan

Tipo de Prenda

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Jeans	10	10,0	10,0	10,0
	Polos	40	40,0	40,0	50,0
	Otros	50	50,0	50,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

Interpretación: se obtuvo como resultado que los empresarios comercializan, en su mayoría, polos y otras prendas como buzos, polera

Distribución de Datos:

Para conocer la distribución de los datos, con respecto a la muestra, se realizó el estudio **Kolmogorov-Smirnov**, esta prueba compara la función de distribución acumulada de los datos de la muestra con la distribución determinada, es usada con muestras mayores a 50 personas, como es el caso de la presente investigación.

Tabla 12. Prueba de normalidad: Estudio Kolmogoroy- Smirnoy

	Kolmogorov-Smirnova			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
CRECIMIENTO_GLOBAL	0,319	100	0,005	0,681	10	0,001
DUMPING	0,189	100	0,200*	0,893	10	0,183

En las pruebas de normalidad, el enfoque irá a **Kolmogorov-Smirnov**, por lo tanto, se observa la columna derecha; donde para poder indicar el tipo de distribución, se establece la hipótesis nula y la hipótesis alterna, y luego considerar el nivel de significancia, y determinar normalidad.

H₀: Los datos vienen de una distribución normal, es decir, no hay una separación o dispersión fuerte; si el Sig < 0.05.

H₁: Los datos no vienen de una distribución normal, es decir, hay una separación o dispersión fuerte; si el Sig ≥ 0.05

Nivel de Significancia: 0.05

P-Valor: 0.000

Entonces, al tener un P-Valor menor al Nivel de Significancia, la hipótesis nula se acepta, es decir, la muestra está distribuida de manera normal, por lo que se concluye que no hay una separación o dispersión fuerte entre el conjunto de datos. Esto se puede corroborar con los siguientes gráficos de dispersión e histogramas para la distribución de la muestra de estudio

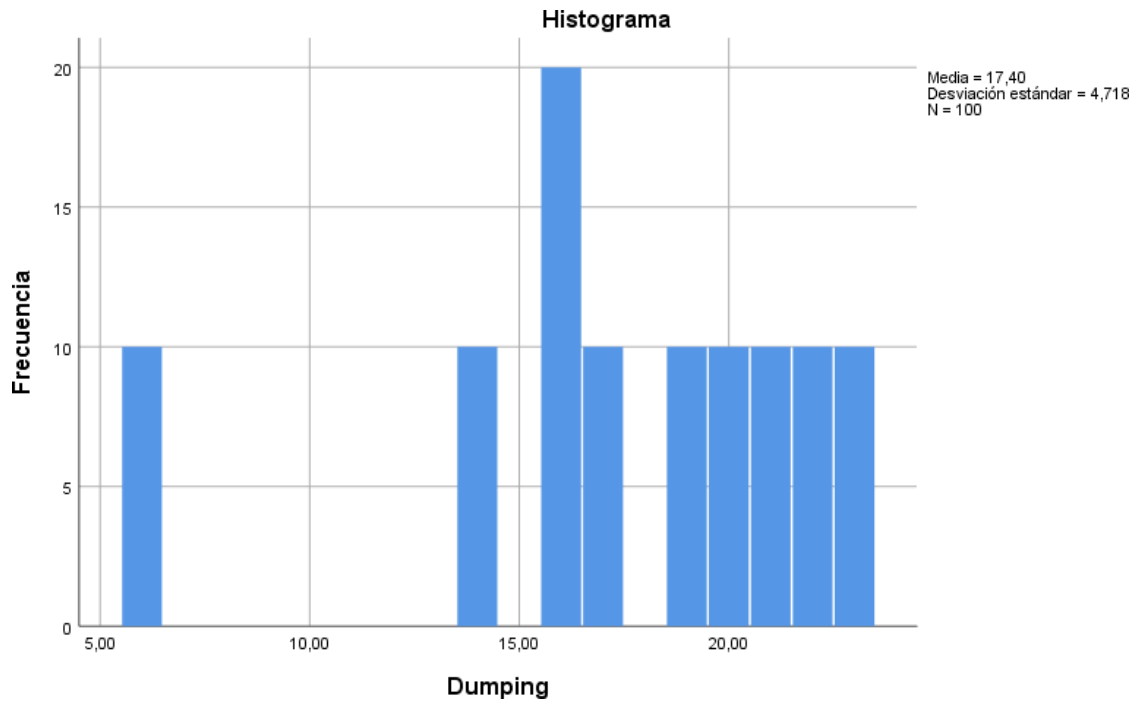


Figura 1 . Histograma Dumping

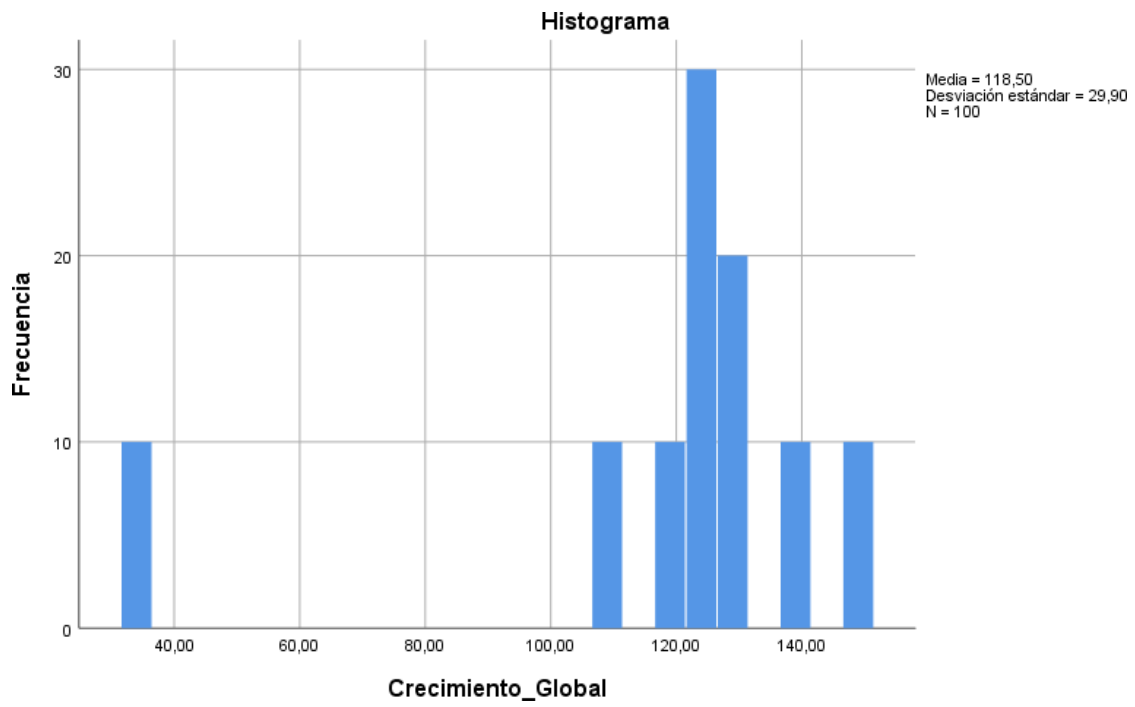


Figura 2. Histograma del Crecimiento Global

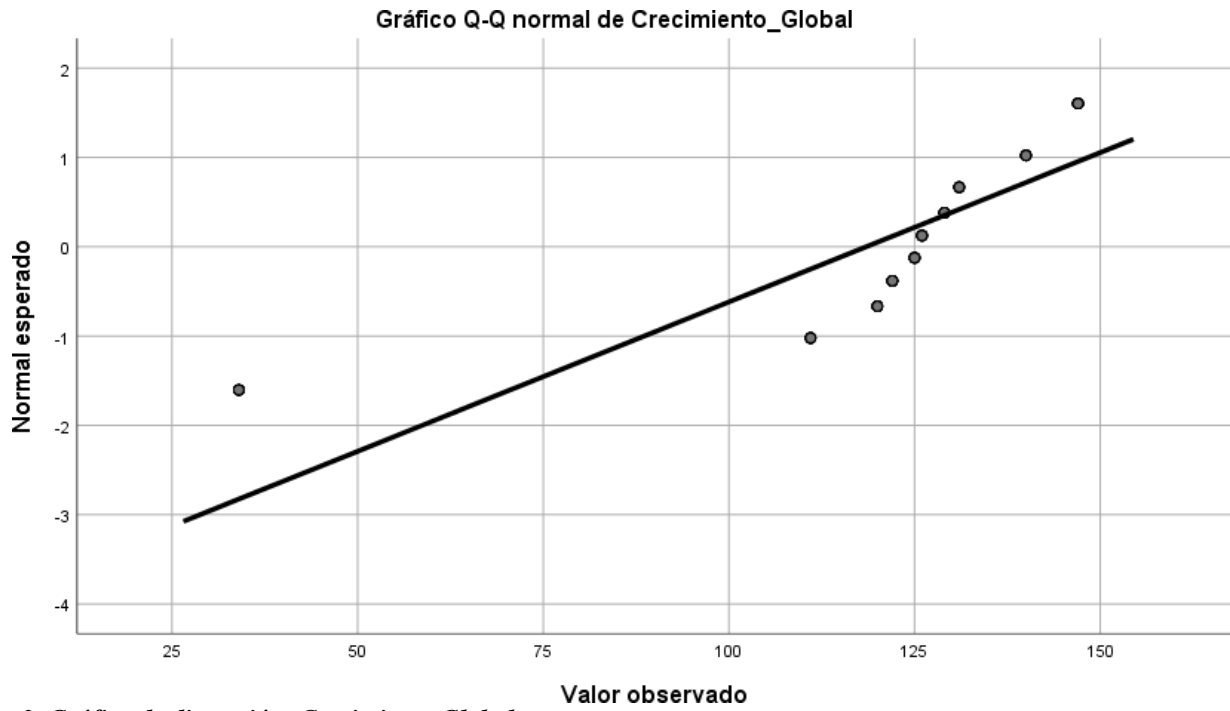


Figura 3. Gráfico de dispersión: Crecimiento Global

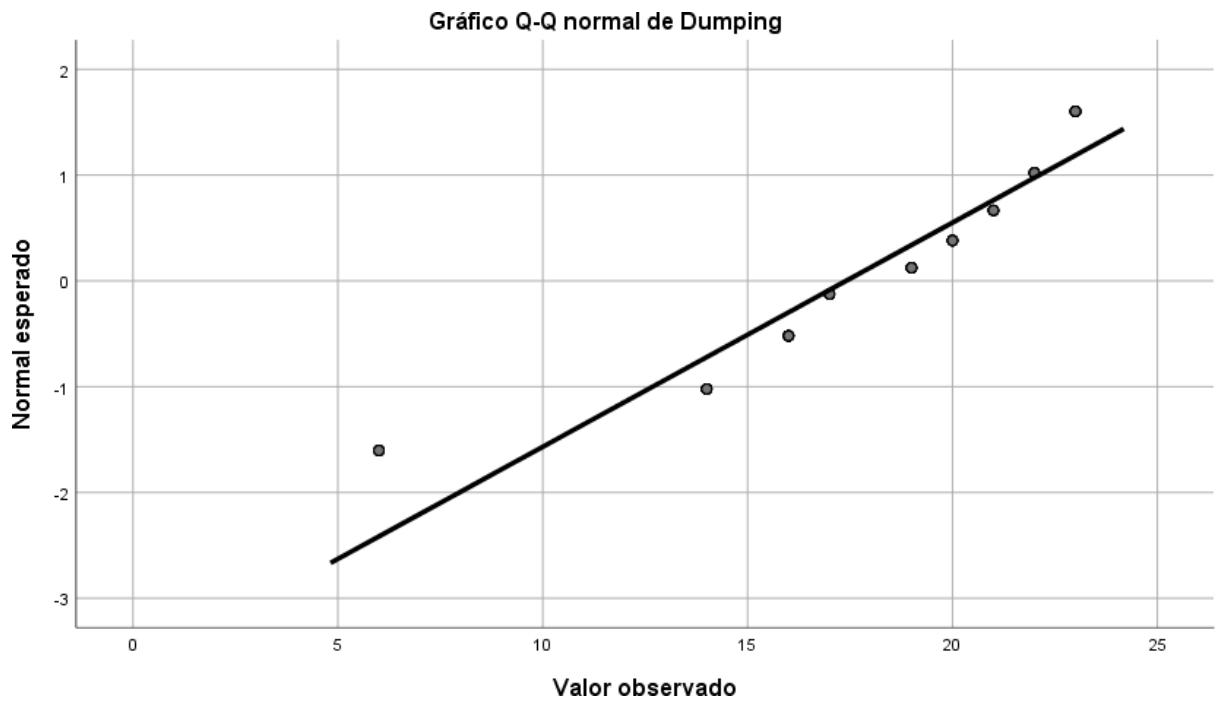


Figura 4. Gráfico de dispersión: Dumping

Se puede observar que las nubes de puntos están cercanas en su mayoría a la línea diagonal, es decir, no tienen una dispersión fuerte, y eso se debe a que la muestra presenta una distribución normal, porque se aprobó la hipótesis nula, ya que la data proviene de una distribución normal dado que si el Sig < 0.05. Asimismo, para los histogramas, pues no hay una excesiva separación entre barras, y la campana de Gauss está casi centrada, es decir, que es una asimetría casi positiva, dado que la cola esta inclinada ligeramente a la izquierda en ambas variables, esto quiere decir que la distribución es normal, pero tienen algunos datos lejanos más para crecimiento, que para dumping, y con respecto al tamaño de la campana, en consecuencia, la curtosis, es independiente, para la variable dumping, es de tipo Leptocúrtica, pues los valores están agrupados alrededor de la media; mientras que para satisfacción del cliente, es de tipo platicúrtica, en consecuencia, que los valores están ligeramente más dispersos que la variable anterior, y eso se debe a que hay datos lejanos.

4.1.2. Análisis exploratorio

Para el presente análisis, se realizó las tablas de frecuencia y los gráficos de barra de cada ítem del instrumento ordenado por variable, dimensión, e indicador; luego se agrupo las variables y las dimensiones agregando valores como alternativas para poder agrupar también las frecuencias generales, obteniendo los resultados de manera visual:

Detalle por Operacionalización de Variables:

Variable dependiente: Crecimiento

Dimensión 1: Informalidad

Indicador 1: Sobrecostos

Tabla 13. ¿Está de acuerdo con el costo de inscripción para la formalización?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	20	20,0	20,0	20,0
	Indeciso	10	10,0	10,0	30,0
	De acuerdo	70	70,0	70,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

Interpretación: Un 70% de microempresarios encuestados se encuentran conforme con el costo de inscripción para la formalización.

Tabla 14. ¿Considera usted que los costos altos de inscripción repercuten a la hora de formalizarse?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	10	10,0	10,0	10,0
	En desacuerdo	10	10,0	10,0	20,0
	Indeciso	10	10,0	10,0	30,0
	De acuerdo	60	60,0	60,0	90,0
	Totalmente de acuerdo	10	10,0	10,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

Interpretación: La mayoría de los encuestados con un 60%, afirman que los costos altos de inscripción repercuten a la hora de formalizarse, ya que esta formalización genera mayores gastos, los cuales afectan en sus utilidades.

Tabla 15. ¿Cree usted que el Estado debería exonerar este pago?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje Acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	10	10,0	10,0	10,0
	En desacuerdo	20	20,0	20,0	30,0
	Indeciso	40	40,0	40,0	70,0
	De acuerdo	20	20,0	20,0	90,0
	Totalmente de acuerdo	10	10,0	10,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

Interpretación: De acuerdo a los resultados, el 40% se encuentran indecisos con la exoneración de este pago por diversos motivos. Por otro lado, existe igual porcentaje entre los microempresarios que se encuentran en total acuerdo y los que están total desacuerdo.

Tabla 16. ¿Su empresa tiene un conocimiento adecuado en el envío de su producto en el extranjero, así como la identificación y selección de agentes de carga internacional y coste de flete?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	20	20,0	20,0	20,0
	En desacuerdo	30	30,0	30,0	50,0
	Indeciso	10	10,0	10,0	60,0
	De acuerdo	30	30,0	30,0	90,0
	Totalmente de acuerdo	10	10,0	10,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

Interpretación: Se puede evidenciar que los empresarios no tienen el conocimiento adecuado con respecto a la exportación.

Tabla 17. ¿Estaría de acuerdo que la pandemia del COVID-19 afectó la liquidez de su empresa?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	10	10,0	10,0	10,0
	De acuerdo	40	40,0	40,0	50,0
	Totalmente de acuerdo	50	50,0	50,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

Interpretación: Según el resultado de la encuesta, los empresarios se vieron afectados por la pandemia del COVID-19 afectando directamente en la liquidez de la empresa.

Indicador 2: Beneficios Laborales

Tabla 18. ¿Considera usted que fue complicado cumplir con los beneficios que corresponden al trabajador?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	20	20,0	20,0	20,0
	En desacuerdo	10	10,0	10,0	30,0
	Indeciso	20	20,0	20,0	50,0
	De acuerdo	20	20,0	20,0	70,0
	Totalmente de acuerdo	30	30,0	30,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

Interpretación: El 30% de la población está totalmente de acuerdo que fue complicado cumplir con los beneficios que corresponden al trabajador; por otro lado, con el mismo porcentaje del 20% se encuentran totalmente en desacuerdo, indeciso y de acuerdo respectivamente. Por último, con un 10% se encuentran en desacuerdo con la pregunta en mención.

Tabla 19. En la empresa, ¿Los trabajadores reciben la bonificación correspondiente en días festivos?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	10	10,0	10,0	10,0
	Indeciso	20	20,0	20,0	30,0
	De acuerdo	40	40,0	40,0	70,0
	Totalmente de acuerdo	30	30,0	30,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

Interpretación: Se visualiza que gran parte de la población un total del 70% de la población, es decir, un 40% y 30% están de acuerdo y totalmente de acuerdo respecto a que los trabajadores reciben la bonificación correspondiente en días festivos; mientras que 10% de la población está totalmente en desacuerdo.

Tabla 20. En base a su experiencia, ¿Considera usted que los empresarios de las mype textiles cumplen con los beneficios pactados por ley?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	10	10,0	10,0	10,0
	En desacuerdo	30	30,0	30,0	40,0
	Indeciso	20	20,0	20,0	60,0
	De acuerdo	30	30,0	30,0	90,0
	Totalmente de acuerdo	10	10,0	10,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

Interpretación: Se puede deducir del cuadro, que el 60% de la población se encuentran de acuerdo y en desacuerdo divididos en porcentajes iguales en relación al cumplimiento de los beneficios pactados por ley de parte de los empresarios de las mype. El 20% se encuentran indecisos al responder dicha pregunta. Los últimos 10% de la población se encuentran totalmente en desacuerdo.

Indicador 3: Evasión de Impuestos

Tabla 21. ¿Está de acuerdo, con el pago de impuestos que debe realizar a la Sunat?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	20	20,0	20,0	20,0
	En desacuerdo	30	30,0	30,0	50,0
	Indeciso	10	10,0	10,0	60,0
	De acuerdo	20	20,0	20,0	80,0
	Totalmente de acuerdo	20	20,0	20,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

Interpretación: La mitad de la población, un 30% y 20% están en desacuerdo y totalmente en desacuerdo respectivamente; asimismo, el 10% de la población está indeciso y el resto de la población se encuentra totalmente de acuerdo y de acuerdo respecto a la pregunta en mención.

Tabla 22. ¿Cree usted, que es necesario para una mype pagar impuestos?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	20	20,0	20,0	20,0
	En desacuerdo	30	30,0	30,0	50,0
	De acuerdo	30	30,0	30,0	80,0
	Totalmente de acuerdo	20	20,0	20,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

Interpretación: La mitad de la población, es decir un 30% y 20% de la población están de acuerdo y totalmente de acuerdo respecto a pagar impuestos para una mype, el resto de la población un total del 20% y 30% están totalmente en desacuerdo y en desacuerdo, respectivamente.

Tabla 23. ¿Estaría de acuerdo con la reducción de impuestos?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	10	10,0	10,0	10,0
	En desacuerdo	10	10,0	10,0	20,0
	De acuerdo	50	50,0	50,0	70,0
	Totalmente de acuerdo	30	30,0	30,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

Interpretación: Se puede visualizar que el 50% y 30%, siendo el mayor porcentaje de la población encuestada se encuentra de acuerdo y totalmente de acuerdo respecto a la reducción de impuestos.

Tabla 24. ¿Cree usted que la formalización de su empresa tiene ventajas positivas en comparación a empresas informales?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	10	10,0	10,0	10,0
	De acuerdo	40	40,0	40,0	50,0
	Totalmente de acuerdo	50	50,0	50,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

Interpretación: En la tabla se observa que la mayoría de la población afirma que la formalización de la empresa genera mayores beneficios laborales y rentables en comparación a las empresas informales.

Tabla 25. ¿Considera usted que las empresas informales afectan a su negocio?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	10	10,0	10,0	10,0
	De acuerdo	70	70,0	70,0	80,0
	Totalmente de acuerdo	20	20,0	20,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

Interpretación: Se evidencia que un 70% de la población está de acuerdo y un 20% está totalmente de acuerdo respecto a que las empresas informales afectan su negocio, dado que invaden las vías públicas imposibilitando que los clientes ingresen a las tiendas comerciales; mientras que un 10% está totalmente en desacuerdo.

Tabla 26. ¿Considera usted que el ingreso de importaciones textiles chinas afecta en la producción textil nacional?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	10	10,0	10,0	10,0
	Indeciso	10	10,0	10,0	20,0
	De acuerdo	40	40,0	40,0	60,0
	Totalmente de acuerdo	40	40,0	40,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

Interpretación: En el gráfico se visualiza que más de la mitad de la población consideran que las importaciones textiles chinas afectan en la producción textil nacional; mientras que un 10% de la población se encuentra indeciso y el otro 10% de la población está totalmente en desacuerdo.

Tabla 27. ¿Considera usted que el Estado apoya a los empresarios textiles?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	10	10,0	10,0	10,0
	En desacuerdo	40	40,0	40,0	50,0
	Indeciso	20	20,0	20,0	70,0
	De acuerdo	30	30,0	30,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

Interpretación: Al observar la data elaborada, se aprecia que un 30% de los empresarios textiles están de acuerdo respecto a que el Estado apoya a los empresarios textiles, mientras que un 40% de la población está en desacuerdo, un 10% totalmente en desacuerdo y un 20% de la población está indeciso.

Tabla 28. ¿Estaría de acuerdo en que la participación de las municipalidades de su distrito contribuya al crecimiento económico de las mype Textiles?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	10	10,0	10,0	10,0
	Indeciso	20	20,0	20,0	30,0
	Totalmente de acuerdo	70	70,0	70,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

Interpretación: Se evidencia en el cuadro, que un total del 70% de la población se encuentra totalmente de acuerdo respecto a la participación de las municipalidades de su distrito contribuyen al crecimiento económico de las mype textiles, mientras que un 10% de la población está totalmente en desacuerdo y un 20% de la población está indeciso.

Dimensión: Productividad

Indicador 1: Tasa de desempleo

Tabla 29. ¿Crees usted, que el dumping es la causante del desempleo?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	20	20,0	20,0	20,0
	En desacuerdo	30	30,0	30,0	50,0
	Indeciso	20	20,0	20,0	70,0
	De acuerdo	30	30,0	30,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

Interpretación: La mayoría de la población indica que el dumping no es el causante del desempleo; mientras que un 30% de la población está de acuerdo y un 20% de la población está indeciso.

Tabla 30. ¿Estaría de acuerdo que en el sector textil hay más oportunidades laborales que en otros sectores?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	10	10,0	10,0	10,0
	Indeciso	20	20,0	20,0	30,0
	De acuerdo	40	40,0	40,0	70,0
	Totalmente de acuerdo	30	30,0	30,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

Interpretación: Los resultados obtenidos prueban que un 40% y 30% se encuentran de acuerdo y totalmente de acuerdo con respecto a que en el sector textil existen mayores oportunidades de trabajo en comparación a otros sectores; mientras que un 10% está totalmente en desacuerdo.

Tabla 31. En su opinión, ¿Cree que la tecnología está reemplazando la mano de obra?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	10	10,0	10,0	10,0
	En desacuerdo	10	10,0	10,0	20,0
	Indeciso	10	10,0	10,0	30,0
	De acuerdo	30	30,0	30,0	60,0
	Totalmente de acuerdo	40	40,0	40,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

Interpretación: La encuesta nos detalla que de un total de 40% de los empresarios textiles, indican que están totalmente de acuerdo respecto a que la tecnología está reemplazando la mano de obra, mientras que un 10% de la población está totalmente en desacuerdo; esto quiere decir que la tecnología ingresada reemplaza al personal dejando la posibilidad de un empleo.

Indicador 2: Desempeño Laboral

Tabla 32. ¿Considera usted, que cada trabajador cumple con su objetivo?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	10	10,0	10,0	10,0
	De acuerdo	60	60,0	60,0	70,0
	Totalmente de acuerdo	30	30,0	30,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

Interpretación: Según los resultados obtenidos un 60% y 30% de la población están de acuerdo y totalmente de acuerdo respecto a que los colaboradores cumplen con su objetivo, esto quiere decir que cada trabajador es eficiente y eficaz con el trabajo a realizar; mientras que un 10% está totalmente en desacuerdo.

Tabla 33. ¿Su empresa tiene suficiente capacidad de producción para acometer el mercado de exportación?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	20	20,0	20,0	20,0
	En desacuerdo	20	20,0	20,0	40,0
	Indeciso	30	30,0	30,0	70,0
	De acuerdo	20	20,0	20,0	90,0
	Totalmente de acuerdo	10	10,0	10,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

Interpretación: El 20% de la población es el porcentaje en común que guarda relación con las opiniones de los empresarios que están de acuerdo, en desacuerdo y totalmente en desacuerdo. Con un porcentaje mayor, el 30%, se encuentran indecisos al opinar, para finalizar el 10% de los encuestados se encuentran totalmente de acuerdo.

Tabla 34. ¿Considera usted que obtiene la rentabilidad esperada al término del mes?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	10	10,0	10,0	10,0
	En desacuerdo	20	20,0	20,0	30,0
	Indeciso	20	20,0	20,0	50,0
	De acuerdo	40	40,0	40,0	90,0
	Totalmente de acuerdo	10	10,0	10,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

Interpretación: Del total de los encuestados un 40% y 10% están de acuerdo y totalmente de acuerdo con respecto a que, si obtienen la rentabilidad esperada al término del mes, generando ganancias para cada empresario; mientras que un 10% y 20% se encuentran totalmente en desacuerdo y en desacuerdo, respectivamente.

Tabla 35. ¿Considera usted, que las empresas textiles tienen potencial para exportar?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	10	10,0	10,0	10,0
	Indeciso	10	10,0	10,0	20,0
	Totalmente de acuerdo	80	80,0	80,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

Interpretación: Del total de las respuestas obtenidas de los empresarios textiles, un 80% de la población indicó que se encuentra totalmente de acuerdo con respecto a que las empresas textiles tienen potencial para exportar.

Tabla 36. ¿Tiene su empresa o está preparando un plan de marketing internacional?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	10	10,0	10,0	10,0
	En desacuerdo	10	10,0	10,0	20,0
	Indeciso	30	30,0	30,0	50,0
	De acuerdo	40	40,0	40,0	90,0
	Totalmente de acuerdo	10	10,0	10,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

Interpretación: De un total de 40% y 10% de los encuestados indicaron que se encuentran de acuerdo y totalmente de acuerdo acerca de que su empresa está preparando un plan de marketing internacional; mientras que un 30% de la población está indeciso; no obstante, el resto de la población se encuentra totalmente en desacuerdo y en desacuerdo, respectivamente.

Dimensión: Rentabilidad

Indicador 1: Cantidad de prendas producidas

Tabla 37. ¿Está satisfecho con la cantidad de prendas producidas al mes?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	10	10,0	10,0	10,0
	En desacuerdo	10	10,0	10,0	20,0
	Indeciso	20	20,0	20,0	40,0
	De acuerdo	50	50,0	50,0	90,0
	Totalmente de acuerdo	10	10,0	10,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

Interpretación: La mayoría de los empresarios textiles, un total del 50% y 10% indicaron que se encuentran de acuerdo y totalmente de acuerdo con respecto a la cantidad de prendas producidas al mes; mientras que un 20% de la población está indeciso; no obstante, el resto de los empresarios textiles indicaron que no se encuentran satisfechos con la cantidad de prendas producidas al mes.

Tabla 38. En base a su experiencia, ¿La cantidad de prendas producidas incrementó con relación al año anterior?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	20	20,0	20,0	20,0
	En desacuerdo	10	10,0	10,0	30,0
	Indeciso	20	20,0	20,0	50,0
	De acuerdo	50	50,0	50,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

Interpretación: De los resultados obtenidos el 50% de los empresarios textiles están de acuerdo con respecto a que la cantidad de prendas fabricadas aumentó en comparación al año anterior; mientras que el 20% de los empresarios se encuentran totalmente en desacuerdo.

Tabla 39. ¿Estaría de acuerdo que la pandemia del COVID-19 afectó su cadena de suministro?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	10	10,0	10,0	10,0
	De acuerdo	30	30,0	30,0	40,0
	Totalmente de acuerdo	60	60,0	60,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

Interpretación: Los resultados de la encuesta específica que a raíz de la pandemia del COVID-19 un total del 60% y 30% de los encuestados indicó que dicha pandemia afectó su cadena de suministro; mientras que un 10% de la población está totalmente en desacuerdo.

Tabla 40. ¿Considera usted que los recursos que posee son suficientes para realizar la productividad esperada?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	30	30,0	30,0	30,0
	En desacuerdo	20	20,0	20,0	50,0
	Indeciso	10	10,0	10,0	60,0
	De acuerdo	30	30,0	30,0	90,0
	Totalmente de acuerdo	10	10,0	10,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

Interpretación: De los resultados obtenidos por los empresarios textiles, se detalla que un 30% y 20% de la población están totalmente en desacuerdo y en desacuerdo, respectivamente; esto quiere decir que no poseen los recursos suficientes para realizar la productividad esperada; mientras que un 30% y 10% detallaron que se encuentran de acuerdo y totalmente de acuerdo; no obstante, el 10% de la población está indeciso.

Tabla 41. ¿Estaría de acuerdo que una mala comunicación con sus colaboradores afecta en la productividad?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	10	10,0	10,0	10,0
	De acuerdo	20	20,0	20,0	30,0
	Totalmente de acuerdo	70	70,0	70,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

Interpretación: Las respuestas obtenidas por los empresarios textiles, se detalla que un 70% de la población está totalmente de acuerdo en que una mala comunicación con sus colaboradores afecta la productividad; mientras que un 10% está totalmente en desacuerdo.

Indicador 2: Cantidad de horas trabajadas

Tabla 42. ¿Considera usted que son remuneradas las horas extras?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	10	10,0	10,0	10,0
	Indeciso	10	10,0	10,0	20,0
	De acuerdo	70	70,0	70,0	90,0
	Totalmente de acuerdo	10	10,0	10,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

Interpretación: La mayoría de la población encuestada, es decir, un 70% y 10% de la población indicaron que se encuentran de acuerdo y totalmente de acuerdo con respecto a que las horas extras son remuneradas; esto quiere decir que los empresarios cumplen con los beneficios pactados por ley hacia sus colaboradores.

Tabla 43. ¿Considera usted que los trabajadores cumplen con las horas de trabajo establecidas?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	10	10,0	10,0	10,0
	En desacuerdo	10	10,0	10,0	20,0
	De acuerdo	60	60,0	60,0	80,0
	Totalmente de acuerdo	20	20,0	20,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

Interpretación: Un 60% de los empresarios textiles indicaron que se encuentran de acuerdo respecto a que los colaboradores cumplen con las horas de jornada pactadas por la empresa; mientras que un 10% de la población indicó que se encuentra totalmente en desacuerdo.

Tabla 44. En base a su experiencia trabajar por encima del horario, ¿Aumenta el factor de éxito?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	20	20,0	20,0	20,0
	En desacuerdo	40	40,0	40,0	60,0
	Indeciso	10	10,0	10,0	70,0
	De acuerdo	10	10,0	10,0	80,0
	Totalmente de acuerdo	20	20,0	20,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

Interpretación: Los empresarios textiles encuestados, se detalla que un 40% y 20% de la población se encuentra en desacuerdo y totalmente en desacuerdo con respecto a que trabajar por encima del horario no aumenta el factor del éxito; esto quiere decir que se debe mantener el horario establecido para que la empresa tenga éxito y rentabilidad en el transcurso de su crecimiento; mientras que un 20% de la población está totalmente de acuerdo.

Tabla 45. ¿Considera usted que el tiempo de producción es el adecuado para el rendimiento de la empresa?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	10	10,0	10,0	10,0
	En desacuerdo	10	10,0	10,0	20,0
	De acuerdo	70	70,0	70,0	90,0
	Totalmente de acuerdo	10	10,0	10,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

Interpretación: Con un notable porcentaje del 70% se puede concluir que la población está de acuerdo con que el tiempo de la elaboración de las prendas es el ideal para el beneficio de la empresa.

Indicador 3: Cantidad de trabajadores

Tabla 46. ¿Está la dirección de su empresa comprometida con el desarrollo de los mercados de exportación y dispuesta a dedicar recursos humanos para el proceso?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	20	20,0	20,0	20,0
	Indeciso	10	10,0	10,0	30,0
	De acuerdo	50	50,0	50,0	80,0
	Totalmente de acuerdo	20	20,0	20,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

Interpretación: El 50% y 20% de la población están de acuerdo y totalmente de acuerdo respecto a que la dirección de su empresa está comprometida con el desarrollo de los mercados de exportación y está dispuesta a dedicar recursos humanos para el proceso; mientras que un 20% de la población encuestada está totalmente en desacuerdo; no obstante, un 10% de la población está indeciso.

Variable Independiente: Dumping

Tabla 47. ¿Considera usted que las medidas antidumping utilizadas en el Perú son las adecuadas?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	20	20,0	20,0	20,0
	En desacuerdo	40	40,0	40,0	60,0
	Indeciso	10	10,0	10,0	70,0
	De acuerdo	20	20,0	20,0	90,0
	Totalmente de acuerdo	10	10,0	10,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

Interpretación: Del total de la población encuestada, es decir, el 40% y 20% de los empresarios textiles indican que están en desacuerdo y totalmente en desacuerdo con respecto a que las medidas antidumping usadas en Perú no son convenientes para las empresas, dado que en la mayoría de los casos encontrados el Estado no supervisa a detalle generando consecuencias negativas en los empresarios, esto quiere decir pérdidas monetarias y el tiempo invertido en presentar a detalle los casos; mientras que el 20% de la población está totalmente de acuerdo.

Tabla 48. ¿Considera usted, que el procedimiento de investigación realizadas por INDECOPI, son suficientes para detener la competencia desleal?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	30	30,0	30,0	30,0
	En desacuerdo	20	20,0	20,0	50,0
	Indeciso	20	20,0	20,0	70,0
	De acuerdo	10	10,0	10,0	80,0
	Totalmente de acuerdo	20	20,0	20,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

Interpretación: La mitad de la población encuestada nos indica que el procedimiento de investigación realizadas por INDECOPI, no son suficientes para detener la competencia desleal; mientras que un 20% de la población está totalmente de acuerdo; no obstante, un 20% de la población está indeciso.

Tabla 49. ¿Sabía usted que a través de una solicitud presentada ante INDECOPI puede abrir una investigación por prácticas de dumping?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	10	10,0	10,0	10,0
	En desacuerdo	20	20,0	20,0	30,0
	Indeciso	20	20,0	20,0	50,0
	De acuerdo	30	30,0	30,0	80,0
	Totalmente de acuerdo	20	20,0	20,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

Interpretación: La mitad de la población encuestada, es decir, un 30% y 20% están de acuerdo y totalmente de acuerdo respecto que tenían conocimiento acerca de la solicitud que se puede presentar ante INDECOPI para abrir una investigación por prácticas de dumping; mientras que el resto de la población indicó que no tenían conocimiento acerca de esta solicitud, entonces el Estado debería brindar mayor capacitación ante estas situaciones, ya que por los resultados obtenidos se evidencia que dumping afecta en la rentabilidad de las empresas textiles peruanas.

Tabla 50. ¿Considera que el dumping genera mayor informalidad en el sector confecciones de prendas de vestir a nivel local?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente en desacuerdo	10	10,0	10,0	10,0
	De acuerdo	60	60,0	60,0	70,0
	Totalmente de acuerdo	30	30,0	30,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

Interpretación

El 60% de la población encuestada indicó que se encuentra de acuerdo respecto a que consideran que el dumping genera informalidad en el sector textil a nivel nacional; mientras que el 10% se encuentra totalmente en desacuerdo.

Tabla 51. Si la mype exportará, ¿Que estrategias de exportación usaría?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Exportación simple	60	60,0	60,0	60,0
	Exportación compleja	10	10,0	10,0	70,0
	Estrategia multidoméstica	30	30,0	30,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

Interpretación: El 60% de los empresarios textiles encuestados indicaron que utilizarían una estrategia de exportación simple; el 30% de los empresarios textiles indicaron que utilizarían una estrategia de exportación multi doméstica esto quiere decir que tendrán mayor dispersión en varias zonas geográficas; mientras que un 10% de la población encuestada indicó que utilizarían una estrategia compleja, es decir, que realizaran poca coordinación y gran dispersión de las actividades en distintas zonas.

Tabla 52. ¿Qué canales de comercialización utiliza actualmente?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Canales Tradicionales	20	20,0	20,0	20,0
	Canales Automatizados	10	10,0	10,0	30,0
	Canales Audiovisuales	10	10,0	10,0	40,0
	Canales Electrónicos	60	60,0	60,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

Interpretación: El 60% de los empresarios textiles encuestados indicaron que utiliza los canales electrónicos, para conectar con los clientes; el 20 % de los empresarios textiles encuestados indicaron que utiliza los canales tradicionales, es decir, no utilizan la tecnología avanzada para conseguir sus fines; mientras que el 10% de los empresarios textiles indicaron que utiliza los canales automatizados, es decir utilizan la tecnología para promocionar los productos; no obstante, el otro 10 % de los empresarios textiles utilizan canales audiovisuales, es decir, realizan publicidad en la televisión, radio, teléfono como medio de contacto a clientes principales y una empresa de transporte como delivery.

4.1.4. Análisis descriptivo de las variables

Se cuenta con 100 personas que marcaron las preguntas de ambas variables, y no se tuvo valores perdidos. Cabe mencionar que el análisis a continuación pertenece a estadística descriptiva, y son para medir promedios, valor que más se repite, separación de datos, y medidas centrales, por lo que se usa las medidas de tendencia central y las de dispersión.

Tabla 53. Estadística descriptiva de las variables

Estadísticos

		Crecimiento_Global	Dumping
N	Válido	100	100
	Perdidos	0	0
Media		118,5000	17,4000
Mediana		125,5000	18,0000
Moda		34,00 ^a	16,00
Desv. Desviación		29,89966	4,71833
Rango		113,00	17,00
Mínimo		34,00	6,00
Máximo		147,00	23,00

La presente investigación es de tipo bivariada, porque se tienen dos variables en el estudio, y como se puede observar en el gráfico hay mayor porcentaje en la variable dependiente “crecimiento global”, y eso indica que esta variable es la que siempre tendrá la fuerza para mover a la variable independiente “dumping”.

4.1.3 Manejo de hipótesis

Para la comprobación de los objetivos o contrastación de las hipótesis, se realizará el Diagrama de dispersión, donde se muestra la nube de puntos, y la recta; en este estudio estadístico, para la interpretación de este diagrama se realizará siguiendo tres pilares fundamentales:

- **Forma:** la separación o la unión de los puntos entre las variables indicará que la relación o influencia será fuerte o no.
- **Dirección:** A dónde se dirige la recta, si la recta está yendo para arriba la relación o influencia que existen entre las variables es positiva; sin embargo, si la recta va en dirección contraria, la influencia o relación que hay entre las variables es negativa.
- **Fuerza:** Los puntos más cercanos a la recta, indicaran que la relación e influencia entre las variables es más fuerte.

Para ello, cada subtítulo será la verificación de las hipótesis:

4.1.3.1. El dumping genera un impacto significativo en la informalidad de las mype del sector textil en el Emporio Comercial de Gamarra 2020.

- Ho: El dumping **no** genera un impacto significativo en la informalidad de las mype del sector textil en el Emporio Comercial de Gamarra 2020.
- H1: El dumping **si** genera un impacto significativo en la informalidad de las mype del sector textil en el Emporio Comercial de Gamarra 2020.

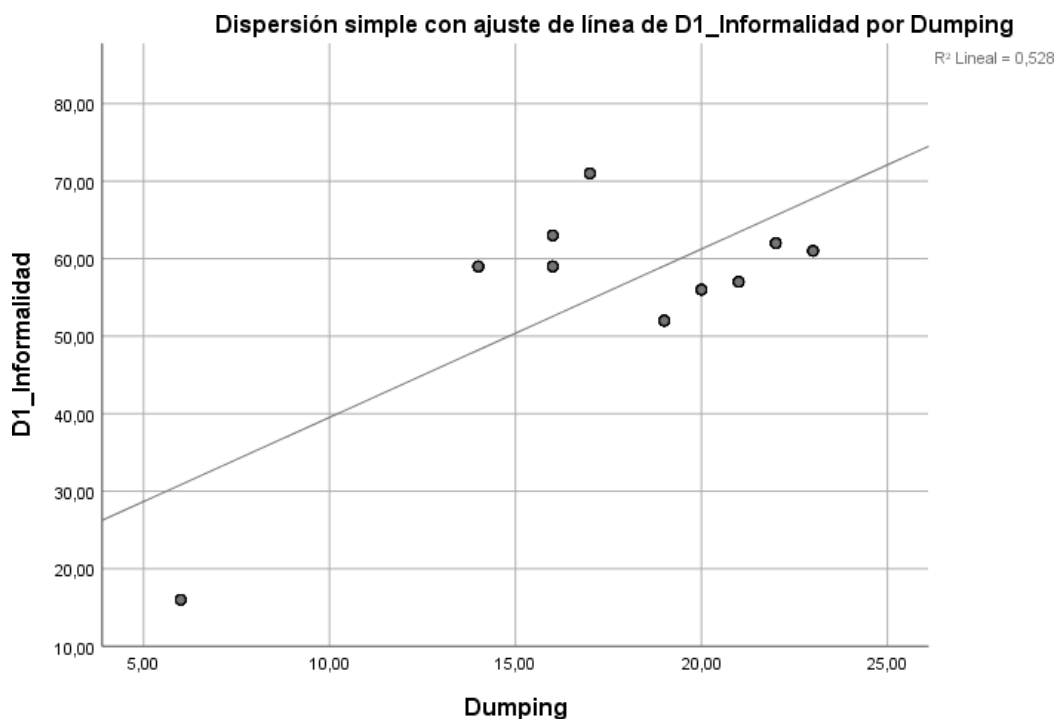


Figura 5. Dispersión simple: Informalidad y Dumping

A partir del resultado mostrado, se puede concluir que, existe una fuerte incidencia entre la dimensión y la variable, y que, a más dumping en el país, mayor es el incremento de la informalidad, asimismo, la recta va en subida, es decir, que hay mucha más precisión de la premisa antes dicha, y se tienen muchos puntos cercanos a la recta, esta última va para el lado derecho, en consecuencia, es positiva, además, el R^2 lineal es muy cercano a 1, dado que es 0.528, y eso muestra que la correlación lineal es buena, en consecuencia, se aprueba la hipótesis alterna, que indica que el dumping si genera un impacto significativo en la informalidad de las mype del sector textil en el Emporio Comercial de Gamarra 2020; es decir, que se aprueba la hipótesis específica 1.

4.1.3.2. El dumping genera un impacto significativo en la productividad de las mype del sector textil en el Emporio Comercial de Gamarra, 2020.

- Ho: El dumping **no** genera un impacto significativo en la productividad de las mype del sector textil en el Emporio Comercial de Gamarra, 2020.
- H1: El dumping **si** genera un impacto significativo en la productividad de las mype del sector textil en el Emporio Comercial de Gamarra, 2020.

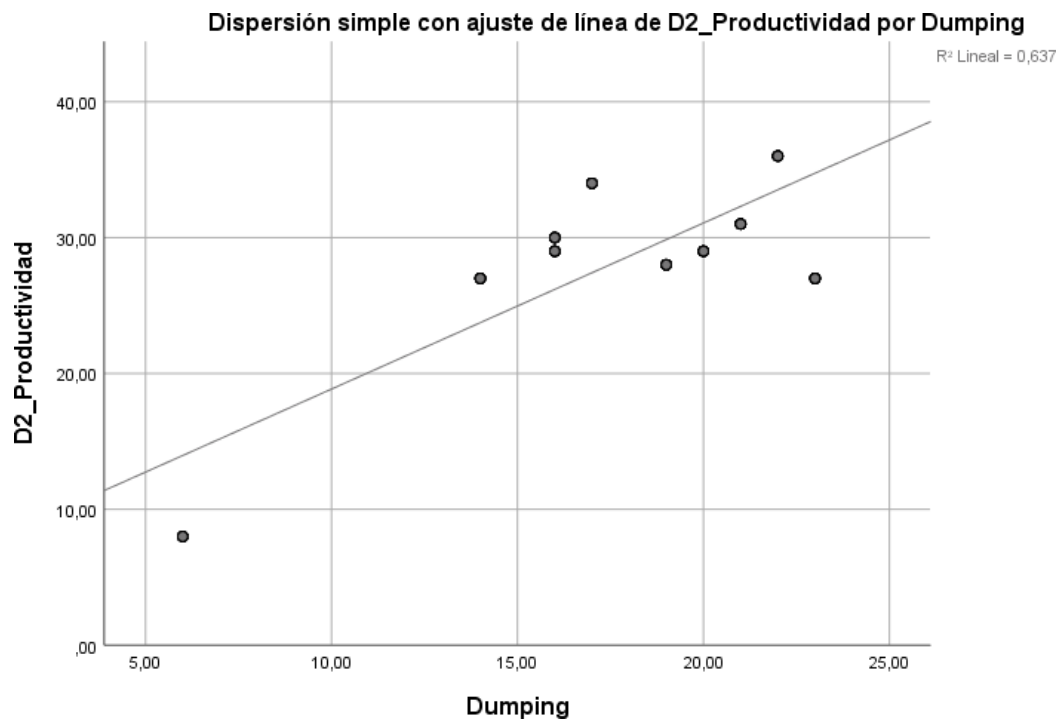


Figura 6. Dispersión simple: Productividad y Dumping

A partir del resultado mostrado, se puede concluir que, existe una fuerte incidencia entre la dimensión y la variable, y que, a más dumping en el país, mayor es el impacto de la productividad, asimismo, la recta va en subida es decir que hay mucha más precisión de la premisa antes dicha, y se tienen muchos puntos cercanos a la recta, esta última va para el lado derecho, es decir, es positiva, además, el R² lineal es muy cercano a 1, dado que es 0.637, y eso señala que la correlación lineal es buena, por consiguiente, se aprueba la hipótesis alterna, que indica que el dumping si genera un impacto significativo en la productividad de las mype del sector textil en el Emporio Comercial de Gamarra, 2020; es decir, que se aprueba la hipótesis específica 2.

4.1.3.3. El Dumping genera un impacto significativo en la Rentabilidad de las MYPES Exportadoras del Sector Textil en el Emporio Comercial de Gamarra 2020.

- Ho: El dumping **no** genera un impacto significativo en la rentabilidad de las mype del sector textil en el Emporio Comercial de Gamarra, 2020.
- H1: El dumping **si** genera un impacto significativo en la rentabilidad de las mype del sector textil en el Emporio Comercial de Gamarra, 2020.

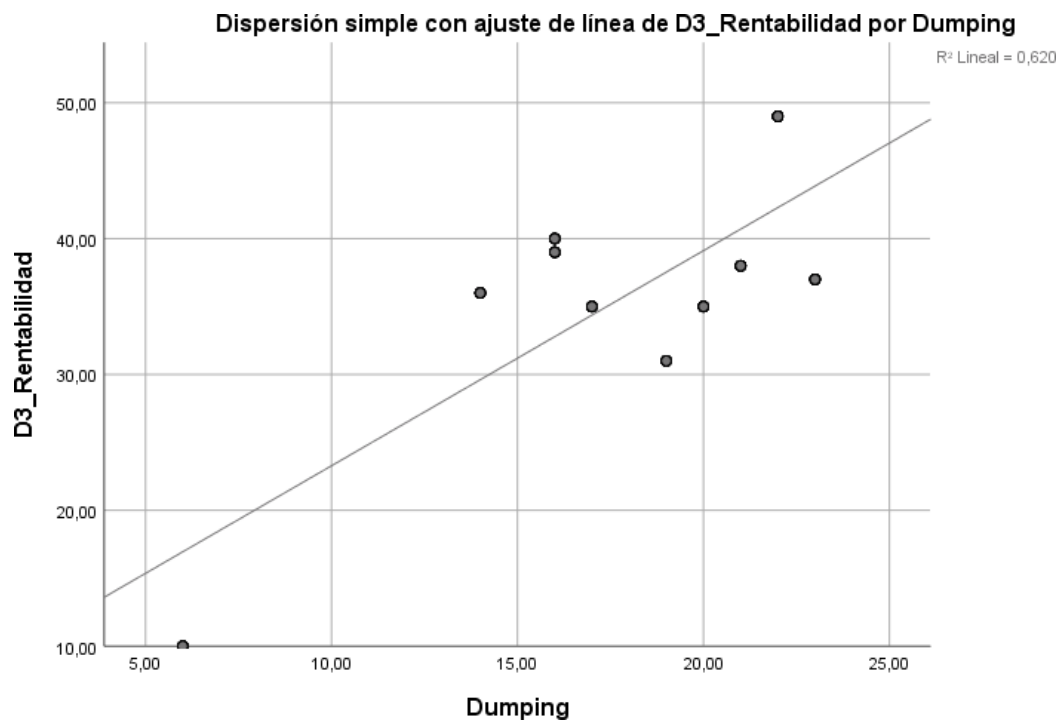


Figura 7. Dispersión simple: Rentabilidad y Dumping

A partir del resultado mostrado, se puede concluir que, existe una fuerte incidencia entre la dimensión y la variable, y que, a más Dumping en el país, mayor es el impacto de la rentabilidad, asimismo, la recta va en subida, es decir, que hay mucha más precisión de la premisa antes dicha, y se tienen muchos puntos cercanos a la recta, esta última va para el lado derecho, en consecuencia, es positiva, además, el R² lineal es muy cercano a 1, dado que es 0.620, y eso revela que la correlación lineal es buena, de modo que, se aprueba la hipótesis alterna, que indica que el dumping si genera un impacto significativo en la rentabilidad de las mype del sector textil en el Emporio Comercial de Gamarra, 2020; es decir, que se aprueba la hipótesis específica 3 del investigador.

4.1.3.4. El dumping genera un impacto significativo en el crecimiento de las mype del sector textil en el Emporio Comercial de Gamarra, 2020.

- Ho: El dumping **no** genera un impacto significativo en el crecimiento de las mype del sector textil en el Emporio Comercial de Gamarra, 2020.
- H1: El dumping **si** genera un impacto significativo en el crecimiento de las mype del sector textil en el Emporio Comercial de Gamarra, 2020.

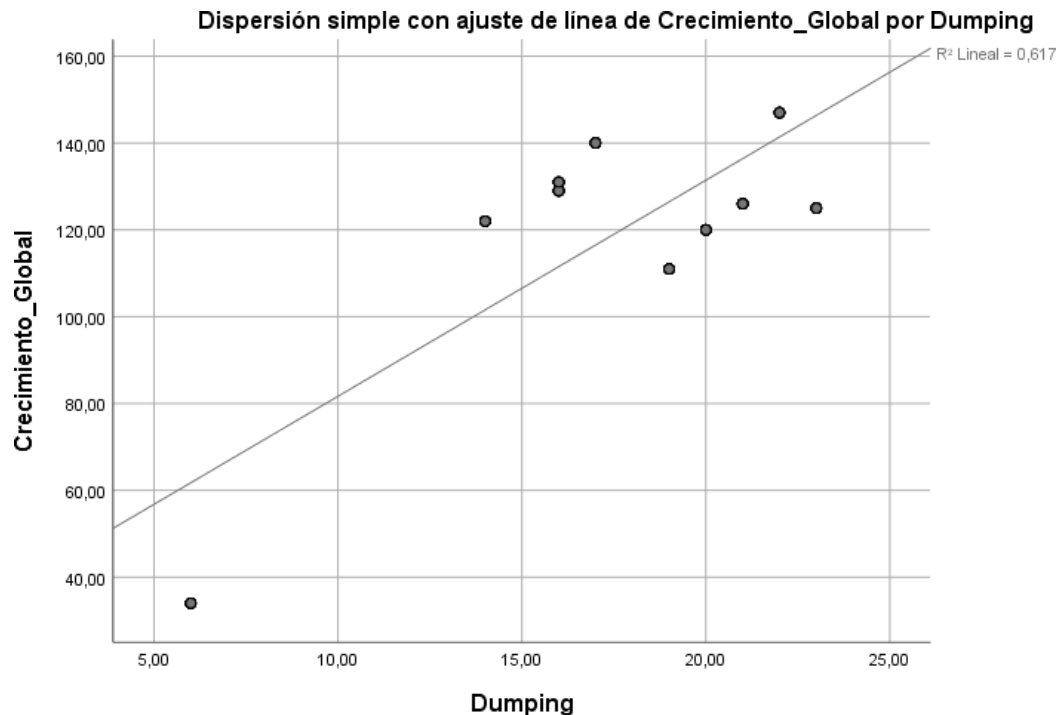


Figura 8. Dispersión simple: Crecimiento Global y Dumping

A partir del resultado mostrado, se puede concluir que, existe una fuerte incidencia entre variables, y que, a un mayor crecimiento global, mayor es el incremento del dumping, asimismo, la recta va en subida, es decir, que hay mucha más precisión de la premisa antes dicha, y se tienen muchos puntos cercanos a la recta, entonces es una incidencia significativa, y esta última va para el lado derecho, es decir, es positiva, además, el R² lineal es muy cercano a 1, dado que es 0.617, y eso indica que la correlación lineal es buena, aunque es más bajo que el R² de la comprobación de la HE1, por los promedios, y dado que hay datos lejanos que se pudieron comprobar en la HE2 e HE3, por lo tanto, se aprueba la hipótesis alterna, que indica que el dumping si genera un impacto significativo en el crecimiento de las mype del sector textil en el Emporio Comercial de Gamarra, 2020.; es decir, que se aprueba la hipótesis general del investigador.

Correlación de Pearson

Para medir la relación entre ambas variables ya agrupadas, este estudio debe tener el Coeficiente de correlación lo más cercano a 1, para indicar que hay incidencia, y el Nivel de Significancia, menor a 0.05:

Tabla 54. Correlación de Pearson; Crecimiento Global y Dumping

Correlaciones		Crecimiento_Global	Dumping
Crecimiento_Global	Correlación de Pearson	1	0,785**
	Sig. (bilateral)		0,000
	N	100	100
Dumping	Correlación de Pearson	0,785**	1
	Sig. (bilateral)	0,000	
	N	100	100

CAPÍTULO V: DISCUSIÓN

5.1 Discusión de resultados

En la investigación se muestra la discusión de resultados del análisis realizado para estudiar “El impacto del dumping en el crecimiento de las mype textiles en el emporio comercial de Gamarra, 2020”, para una muestra aleatoria de 100 mype textiles exportadoras. La validez interna de los datos recolectados se realizó bajo el procedimiento estadístico Alfa de Cronbach cuyo porcentaje de aceptación fue de 0,973, este valor representa que los datos recolectados son válidos. Los datos recolectados en toda la investigación, conducen a una discusión de resultados interpretados en los siguientes subtítulos.

5.1.1. Subtítulo derivado del objetivo o hipótesis específica 1

El dumping genera un impacto significativo en la informalidad de las mype del sector textil en el Emporio Comercial de Gamarra, 2020; en los resultados de la aplicación de los instrumentos los encuestados nos mencionan que las medidas de antidumping estipuladas en el Perú no son las apropiadas, ya que en su mayoría el sector textil se ve afecto por el mal uso del antidumping; asimismo, señalan que los trámites de indagación ejecutadas por INDECOPI no son idóneas para paralizar la competencia desleal en el sector; además, indicaron que tienen conocimiento que pueden denunciar y hacer seguimiento sobre estas prácticas con tan solo realizar una solicitud ante INDECOPI, es decir, por las ventas de productos importados a un precio por debajo del precio nacional perjudicando al mercado nacional

Por otro lado, los encuestados nos mencionan que el costo de inscripción para la formalización es correcto, es decir, están conformes con el costo que realizan para la inscripción de la formalización de las empresas; asimismo, indicaron que estos costos de inscripción se recuperan a la hora de trabajar de forma formal en el mercado; además, señalan que el estado debería exonerar el pago para la formalización para apoyar a otras empresas; de esta manera los encuestados indicaron que las empresas tienen conocimiento sobre la exportación, desde la búsqueda de clientes hasta el envío del producto al destino final; también señalan que la pandemia que estamos enfrentando en estos momentos ha afectado a la liquidez de la empresa, por consiguiente, fue complicado cumplir con los beneficios que les correspondían a los trabajadores; por ello, los encuestados mencionan que efectivamente reciben la bonificación por los días festivos; también indicaron que los empresarios de la mype del sector textil cumplen con los beneficios pactados por ley; asimismo, indicaron en el instrumento que el pago de los

impuestos no se debería dar directamente en la Sunat; además, mencionan que las mype deben pagar impuestos como cualquier contribuyente, pero estos impuestos deberían tener una reducción, pues en su mayoría son altos; también nos indican que al formalizar la empresa tiene mayor ventaja que una empresa informal, ya que no puede ofrecer los mismos beneficios a sus trabajadores, en la mayoría de ocasiones los clientes prefieren comprar a una empresa formal que informal; por lo cual los encuestados mencionaron que el comercio informal afecta directamente a los negocios de ellos, ya que ellos trabajan de manera formal cumpliendo las leyes e impuestos; otro comercio que les afecta el negocio son las importaciones textiles provenientes de China ya afecta directamente en la producción, en su mayoría estos productos importados entran al mercado con precios por debajo de los precios nacionales, la cual afecta directamente a las empresas productoras del sector textil; además indican que la participación de las municipalidades pueden contribuir con el crecimiento económico de las mype textiles; pues señalaron que sienten y ven que Estado no apoya a los empresarios textiles.

Basadas en las respuestas de los encuestados podemos afirmar las teorías expuestas, en el cual el (CORREO, 2016), menciona que la exportación de productos textiles disminuyó por el ingreso a menor costo de productos procedentes de Asia, el cual tuvo como consecuencia que los empresarios no decidan formalizar, ya que esto generaría mayores gastos en trámites; así mismo (ASEP, 2017) menciona que el 83,3% de la población decide permanecer en la informalidad por los costos de inscripción, visitas municipales, cargas tributarias y sobre todo la expedición de licencias de funcionamiento. Además, los consumidores forman parte de esta informalidad, pues prefieren comprar productos más económicos.

Por otra parte, (Carpio, 2019) menciona que el emporio comercial de Gamarra esta frente a un problema de informalidad, referida al comercio y otras actividades económicas: concluyen mencionando que el tratamiento de la informalidad es multidimensional; es decir, para ir realizando que las empresas se vuelvan formales implica varios ámbitos, se puede señalar de que si uno falla todo el proceso de trabajo se perderá; por lo cual se requiere una intervención legal, bajando los costos y los tiempos en los trámites para que los comerciantes accedan a un negocio formal. (GESTION, 2019) señala que la ministra de Producción (Rocío Barrios) proyecta colocar, en el centro del emporio de Gamarra, un centro de apoyo para que los empresarios pueden obtener la formalización, en el cual podrán recibir capacitaciones constantes que ayuden a mejorar su producto.

(Diario Gestión, 2020) menciona que el presidente de confecciones de ADEX solicitó al gobierno el incremento del drawback al 10% con el fin de que las empresas textiles tengan competencia internacional ante el gran impacto del COVID; asimismo, Adex menciona que no solo se ha visto afectada por la pandemia sino también por el sobre costo de aranceles de los insumos a utilizar; por ello

es que se pide al gobierno apoyo con el drawback para las empresas exportadoras para que tengan una retribución de un porcentaje del FOB.

Como señalan los autores la coyuntura actual que el país está atravesando por el COVID 19 es que a nivel económico la mayoría de las empresas textiles no están teniendo liquidez, por ello el presidente de confección de la asociación de exportadores está pidiendo atención al estado de forma que apoyen con la reestructuración del drawback; para que los empresarios que se dedican a las exportaciones de las prendas de vestir tengan una devolución en porcentaje mayor a la actual, ya que esta hoy en día es solo 3% del valor FOB, asimismo, al aumentar el drawback ayudará a las empresas del sector textil o incluso otros sectores que también se han visto afectados por la pandemia; ya que en los resultados se identificó que, efectivamente, los empresarios textiles se habían visto afectados por el Covid19, las máquinas no pueden funcionar al 100% y tampoco pueden producir las mismas cantidades, por lo cual hay pedidos del exterior que aún no son atendidos al 100%. Por otro lado, los autores también mencionan, que en el caso de los centros comerciales de gamarra el alcalde está incentivado para que las empresas se formalicen para contribuir con el crecimiento económico de las mype, la cual en los resultados mencionan que la ayuda de las municipalidades es muy buena para disminuir la informalidad que existen los puntos donde hay un mayor comercio.

5.1.2. Subtítulo derivado del objetivo o hipótesis específica 2

El dumping genera un impacto significativo en la productividad de las mype del sector textil en el Emporio Comercial de Gamarra, 2020; en los resultados los encuestados mencionaron que efectivamente el dumping podría ser la causa del desempleo en el sector textil; también mencionaron que en el sector debería tener mayor oportunidad laboral, la mayoría de los encuestados opinan que la tecnología que manejan las empresas del sector textil está reemplazando la mano de obra; por otro lado, en cuanto al desenvolvimiento de los trabajadores señalan que cada trabajador cumple con sus objetivos trazados ya sean de forma semanal o mensual; además, señalaron que las empresas tienen la capacidad suficiente para producir, ingresar y abastecer al mercado de exportación; asimismo, mencionaron que esperan tener una buena rentabilidad al término de mes; por lo cual los encuestados comentan que las empresas del sector textil tienen potencial para exportar; asimismo, indicaron que las empresas están preparadas para un plan de marketing a nivel internacional.

También, señalaron que dumping genera mayor informalidad en el sector de confecciones de prendas de vestir a nivel local, la cual es ocasionado por no tener un mayor control con los productos que ingresan, ya que en su mayoría les ofrecen los productos a precios por debajo de mercado y no les

brindan ni boletas ni facturas y les conviene trabajar de forma informal la cual de esta manera no ayuda con brindar empleos a los trabajadores dedicados al sector textil.

(Shupingahua, 2016) menciona que el dumping afectó la producción textil para el empresario de la empresa Full Moda y Estilo S.A.C, el cual tuvo como consecuencias negativas en sus ingresos, ya que el costo de los productos provenientes de China es menor a los productos fabricados en el Perú, esto causó que opten por la informalidad. Por otro lado (Mendoza, 2015) señala que, para que una empresa incremente sus ventas y su productividad deberán conseguir y trabajar de la mano de las entidades bancarias para que puedan obtener un financiamiento, por el cual permita obtener tecnología para así ahorrar en costos, incrementar sus utilidades y generar mayor empleo.

(Bustamante, 2017) menciona que uno de los sectores que genera mayor empleabilidad e ingresos es el sector textil el cual experimenta distintas evoluciones, es decir, está siendo generada por factores que cambien la demanda de los productos por efectos de la moda, tecnología, y la globalización, en consecuencia, los clientes exigen un mejor servicio; además, las empresas que generan mayores utilidades pueden invertir en tecnología para disminuir los tiempo perdido y las mermas en las telas, lo cual es bueno, pero hay empresas que siguen trabajando en plantas antiguas y con equipos desfasados, además la tecnología no es que quite la mano de obra en el sector textil al 100% sino que esta tecnología tiene que ser manejada por los humanos, la cual se genera mayor responsabilidad y ello capacitaciones para que los trabajadores manejen las máquinas como debe ser y lograr el objetivo que es reducir costos y las mermas en las telas; asimismo, hay empresas que no cuentan con la tecnología y siguen generando trabajos tradicionales que también no es mala, ya que el sector impulsa a mayores puestos de trabajo.

Como señalan los autores mencionados, la productividad no solo está conformado por producción o capacidad de una empresa, sino que tienen relación con los recursos humanos, asimismo, se puede mencionar que los resultados de la investigación coinciden con el autor, pues señalaron que el sector textil tiene mayor oportunidad de seguir generando trabajo a las personas, ya sean empresas que están actualizadas o no con la tecnología que grandes empresas manejan, en resultados observados párrafos arriba mencionan que un porcentaje de encuestados señalan que la tecnología está quitando la mano de obra la cual no coincide con los autores, ya que estos mencionan que es de lo contrario el hecho de trabajar con tecnología en la industria textil requiere más bien personales capacitados para el manejo de estas máquinas e igual para las empresas que no manejan la tecnología actualizada y la forma en la que trabajan es tradicional, pues ellos siguen generando empleos en el sector; para concluir es conforme que el dumping puede generar disminución en los empleos y beneficios de los trabajadores, ya que es una práctica desleal y no aporta a la economía del país.

5.1.3. Subtítulo derivado del objetivo o hipótesis específica 3

El dumping genera un impacto significativo en la rentabilidad de las mype del sector textil en el Emporio Comercial de Gamarra, 2020; los resultados nos muestran que los encuestados indicaron que están satisfechos con la producción mensual, es importante mencionar que la producción de prendas incremento con relación al año anterior; asimismo, a pesar que se vio un incremento en la producción los empresarios textiles mencionaron que la pandemia afectó a la cadena de suministro de las textileras; es decir, no cuentan con la maquinaria adecuada para realizar la productividad esperada; asimismo, hacen mención sobre la mala comunicación dentro de las organizaciones afecta directamente a la productividad; por otro lado los empresarios textiles mencionan que las horas extras que realizan en las empresas donde laboran son remuneradas, por lo cual mencionan que efectivamente los trabajadores cumplen con las horas de trabajo establecido por las organizaciones, señalaron que el mismo hecho de laborar más de las horas pactadas no aumenta el factor de éxito; asimismo, los encuestados indicaron que el tiempo de producción que dedican es la adecuada para el rendimiento de la empresa. Por ello, los encuestados mencionaron que reforzaran los recursos humanos de la empresa para el correcto desarrollo de los mercados de exportación, señalaron que si las mype exportaran la producción de prenda utilizarían una estrategia de exportación simple; asimismo, señalaron que el canal que utilizaran para la comercialización es el electrónico, es decir, la mayoría de encuestados mencionaron que utilizan el *e-commerce*, la cual generan un comercio de empresa a empresa o de empresa a consumidores, por lo cual ayudaría con las ventas, por ende, con las cantidades producciones por la empresas, de la mismas manera habría posibilidad para contratar mano de obra.

Según (Gonzales, 2018) menciona que para tener un crecimiento empresarial se deberá obtener un buen financiamiento, con el fin de poder obtener mayor rentabilidad y liquidez para así contrarrestar cualquier impacto global o interno que suceda; es decir, invertir en tecnología para ahorrar costos, entre otros; así mismo (Burgos Vera & Herrera Freire, 2018) indica que los impuestos originan incremento en el producto final, ocasionando un impacto negativo en la rentabilidad de la empresa, ya que los consumidores finales optan por realizar sus comprar a vendedores informales, a su vez, no sienten el apoyo de las entidades bancarias, pues al momento de solicitar financiamiento el cobro de interés es muy alto.

Según el autor (Barbachán, 2008) la rentabilidad en el sector textil se vio incrementada en su margen de la rentabilidad durante periodos anteriores, este progreso favorable se debe al aumento del margen diferencial del producto por costos de materia prima y mayor uso.

Como indican algunos autores mencionados líneas arriba, la rentabilidad en las empresas del sector textil si le afecta las malas prácticas comerciales en el mercado es decir el dumping, como lo menciona el autor se concuerda con los resultados del análisis de nuestra muestra, ya que los encuestados señalaron que, efectivamente, el dumping afecta a la negociación de las empresas exportadoras del sector textil y por lo cual afecta a la rentabilidad de cada uno de ellas, asimismo, los autores mencionados comentan que la comunicación es esencial en una empresa y más para la productividad, ya que se necesita una previa coordinación entre todos los trabajadores para ejecutar la confección de las prendas de vestir; asimismo esto concuerda con los resultados, pues ellos indicaron que la comunicación afecta directamente en la productividad de las empresas. Además, los autores señalaron que la producción ha ido incrementando a diferencias de años anteriores, a pesar de la coyuntura que estamos presentando, la cual se puede ver reflejado también en los resultados que la producción de las prendas ha ido aumentando

5.1.5. Subtítulo derivado del objetivo o hipótesis general

El dumping genera un impacto significativo en el crecimiento global de las mype del sector textil en el Emporio Comercial de Gamarra, 2020, los resultados indicaron que los encuestados están conformes con el costo que realizan para la inscripción de la formalización de las empresas; asimismo, indicaron que las empresas tienen conocimiento sobre el envío de su producto al extranjero, además, señalan la pandemia que estamos enfrentando en estos momentos ha afectado a la liquidez de la empresa; también señalan que, efectivamente, el dumping podría ser la causa del desempleo en el sector textil, por lo cual señalaron que las empresas tienen la capacidad suficiente para producir, ingresar y abastecer al mercado de exportación; además, hacen mención sobre la mala comunicación dentro de las organizaciones, el cual afecta directamente a la productividad de las empresas; y que a pesar de la situación que el país está atravesando con la pandemia mencionaron que la empresa está dispuesta a internacionalizar sus productos. Asimismo, como se mencionó en párrafos anteriores, los encuestados indican que no se sienten respaldados por INDECOPI, ya que, a pesar de ingresar solicitudes por casos de dumping, esta entidad no realiza el seguimiento necesario para contrarrestar esta práctica desleal, como consecuencia a esta queja los empresarios deciden optar por la informalización para obtener mayor rentabilidad.

(ANDINA, 2019) menciona que los empresarios tienen un mal concepto de formalización, ya que se basan solo en gastos excesivos para poder realizar el trámite; sin embargo, al mantenerse en la informalidad corren el riesgo de la pérdida total de la mercadería, el cual generará cero rentabilidad y mayor gasto en reposición; asimismo, (ASEP, 2017) indica que la mayoría de los empresarios iniciaría el proceso de la formalización con la condición de que el Estado incurra con los gastos; además,

(COMERCIO, 2020) indica que INDECOPI realizó un proceso de investigación a los textiles provenientes de China por el presunto caso de DUMPING, el cual tuvo como resultado que existe un 70,8% de dumping; a su vez, (Alarcon, 2020) menciona que el dumping genera inestabilidad en las empresas ocasionando reducción de personal, menor productividad y en otros casos cierre total de la empresa a pesar de las denuncias que realizan ante INDECOPI, los empresarios no sienten el apoyo del gobierno.

El autor (Berrios, 2009) indica que en el comercio internacional se consideran prácticas desleales a las acciones, políticas y prácticas que usan los países al exportar y que son consideradas injustas no razonables o discriminatorias en el país receptor. La competencia desleal es el término que se utiliza para perjudicar el libre comercio, el autor menciona que el dumping es la venta de productos con menor costo a otro país, hasta incluso se vende las prendas con un precio inferior al costo de producción. El gobierno peruano inicio una ardua investigación y resolver los casos de dumping que están ocurriendo en el sector textil, uno de los casos más importantes fue las empresas establecidas en gamarra en el distrito de La Victoria, ya que las fábricas de confección producen productos formales e informales la cual es un problema para el crecimiento del sector y del país.

Como indican algunos autores mencionados líneas arriba efectivamente el dumping no genera crecimiento en el sector textil, más bien de lo contrario genera informalidad, se ha podido identificar en los resultados que, efectivamente, el dumping genera informalidad en la mayoría de los sectores y una de ellas es el sector textil, asimismo, los encuestados mencionan que las medidas de antidumping utilizadas en el Perú no son adecuadas, la cual los autores comentan que INDECOPI es la institución que se encarga de investigar estas prácticas desleales, sin embargo, mencionan que no es suficiente para determinar una competencia desleal. Por otro lado, nos señalan que las empresas formales brindan puestos de trabajo. Por lo cual, se concluye que el dumping influye en el crecimiento de las mype del sector textil.

CONCLUSIONES

- Se puede concluir que el dumping influye en el crecimiento de las mype, se obtuvo como resultado que los empresarios del sector textil sienten que las medidas antidumping no son las adecuadas para contrarrestar esta situación o en su mayoría no conocen los procedimientos a seguir para ingresar un reclamo, esto tuvo como consecuencia que los compradores, en la mayoría de las ocasiones prefieren comprar un producto de menor precio, por consecuencia generó mayor informalidad en el sector textil.
- Como resultado se evidencia que dumping genera informalidad. La informalidad es recurrente en nuestro país más aún con la pandemia del COVID-19 se paralizó el comercio exterior; el mercado peruano compite con precios inferiores al costo de producción generando que los empresarios opten por vender sus productos de manera informal, ahorrando gastos en alquileres o servicios; adicionalmente los empresarios indicaron que los impuestos que pagan las mype deberían ser reducidos, ya que ellos; en comparación a los informales, cumplen con los beneficios a sus colaboradores, el cual en estos momentos de coyuntura es complicado cumplir con estos beneficios.
- El dumping influye en la productividad de las mype, ya que los productos que ingresan son vendidos por debajo del precio de fabricación y no se tiene evidencia como boleta o factura para poder presentar un caso de dumping ante INDECOPI; esta mala práctica tiene como consecuencia que las mype no realicen su producción al 100%, por ende, realizan una reducción de personal. Asimismo, los resultados indicaron que la tecnología está reemplazando la mano de obra, sin embargo, las empresas tienen los recursos necesarios para lograr su productividad.
- Como resultado se evidencia que el dumping influye en la rentabilidad de las mype, como se mencionó los consumidores, en su mayoría, prefieren optar por comprar un producto más económico o las personas informales deciden vender fuera de las galerías impidiendo a que los clientes puedan entrar a las tiendas; esto tiene como consecuencias que las ventas de los empresarios no sean lo esperado, generando pérdidas económicas; asimismo, negociaciones truncas por falta de liquidez en la empresa.

RECOMENDACIONES

- Es recomendable que el Estado brinde capacitaciones constantes a los empresarios textiles para que cuando enfrenten este tipo de situaciones tengan el conocimiento preciso para poder actuar frente a esta situación; asimismo, reducir la cantidad de papeleo a presentar; es decir, hacer el proceso de solicitud más sencillo con el fin de reducir el Dumping.
- En estas épocas de pandemia, las mype son las más afectadas económicamente fueron las exportadoras; es por ello que se recomienda que el drawback incremente a un 10% para las exportaciones, con el fin de que la devolución sea un importe mayor al actual, este incremento ayudaría a los empresarios textiles a obtener mayor liquidez en su empresa.
- Actualmente, la tecnología ayuda a las mype en la reducción de costos; sin embargo, algunas empresas se rehúsan a implementar nueva tecnología, deciden seguir trabajando con tecnología antigua el cual puede estar generando pérdidas o simplemente porque no quiere que sus empleados se queden sin trabajo; por ello, se recomienda a los empresarios textiles implementar nueva tecnología, a su vez, brinden capacitación a los trabajados para poder operar con tecnologías nuevas; ya que sin el capital humano preparado, las máquinas no podrían operar de manera correcta.
- La actual coyuntura que enfrenta el país tuvo como consecuencia un incremento en la informalidad, por consecuente, la rentabilidad de las mype está en riesgo; por ello, para no caer en pérdidas se recomienda que realicen una correcta inversión en marketing para que puedan utilizar las plataformas digitales en ventas online.

FUENTES DE INFORMACIÓN

- Aguilar Galván, H., & Vargas Hernández, J. (2015). El diseño de una estrategia para modificar la cultura. 69. Obtenido de <https://revistas.fucamp.edu.br/index.php/ragc/article/view/545>
- Alarcón, L. (27 de enero de 2020). Gamarra denuncia millonarias pérdidas por importaciones chinas. *La República*, pág. 1. Obtenido de <https://larepublica.pe/economia/2020/01/27/gamarra-denuncia-millonarias-perdidas-por-importaciones-chinas-la-victoria/>
- ANDINA. (13 de agosto de 2019). Emprendedor: conoce los 10 pasos para formalizar tu empresa. *ANDINA Agencia Peruana de Noticias*. Obtenido de <https://www.andina.pe/agencia/noticia-emprendedor-conoce-los-10-pasos-para-formalizar-tu-empresa-763192.aspx>
- Arrarte, R., Bortes, L., & Michue, E. (2016). Productividad y competitividad en la industria textil-confecciones peruana 2012-2015. *Quipukamayoc*, 25(47), 113-121. doi:10.15381/quipu.v25i47.13809
- ASEP. (Julio de 2017). La informalidad y las mypes. *ASEP Asociación de Emprendedores del Perú*, pág. 7. Obtenido de <https://asep.pe/index.php/5731-2/>
- Barbachán, M. (2008). Diseño de pequeña y mediana empresa exportadora del sector textil y confeccion en el Perú. Lima: Copyright © Organización Internacional del Trabajo 1999. Obtenido de https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/documents/publication/wcms_120385.pdf
- Bazán, A. (2016). *Las mypes y su Aporte al Crecimiento Económico de Bolivia periodo 2002-2012*. Bolivia: Universidad Mayor de San Andres. Obtenido de • <https://repositorio.umsa.bo/bitstream/handle/123456789/8491/T-2182.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Berriós, R. (2009). Dumping y subsidios en las exportaciones chinas: El caso textil peruano. *Pensamiento crítico*, 19(2), 39-64.
- Burgos Vera, M. J., & Herrera Freire, J. B. (2018). *Investigación Cualitativa para Establecer las Principales Causas que Limitan el Crecimiento de las Pymes*. Guayaquil: Universidad de Guayaquil. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/29422/1/Inv.%20Cuali.%20Factores%20que%20Limitan%20el%20Crecimiento%20de%20las%20Pymes.pdf>
- Bustamante, R. (26 de 10 de 2017). *Evolución Tecnológico en la industria textil*. Obtenido de <http://aptpperu.com/evolucion-tecnologica-la-industria-textil/>
- Calmet Mujica, D. & Gastañeda Gonzales, M. S. (2013). *Fiscalización de Dumping y Subsidios*.
- Carpio, N. (21 de marzo de 2019). *El Montonero*. Obtenido de El primer portal de opinión del Perú: <https://elmontonero.pe/columnas/tres-facetitas-de-la-informalidad-urbana>
- Chau, E. (29 de mayo de 2018). *Andina*. Obtenido de Agencia Peruana de Noticia: <https://andina.pe/agencia/noticia-produce-micro-y-pequenas-empresas-aportan-24-al-pbi-nacional-711589.aspx>
- COMERCIO, E. (6 de febrero de 2020). Indecopi inicia investigación sobre tejidos chinos por presuntas prácticas de dumping. pág. 1. Obtenido de <https://elcomercio.pe/economia/peru/indecopi-inicia-investigacion-sobre-tejidos-chinos-por-presuntas-practicas-de-dumping-nndc-noticia/>

- ComexPeru. (05 de 06 de 2020). *Las mype peruanas en 2019 y su realidad ante la crisis*. Obtenido de <https://www.comexperu.org.pe/articulo/las-mype-peruanas-en-2019-y-su-realidad-ante-la-crisis>
- CORREO. (12 de 09 de 2016). Más del 70% de empresas textiles son informales. Obtenido de <https://diariocorreo.pe/economia/mas-del-70-de-empresas-textiles-son-informales-697621/?ref=dcr>
- Diario Gestión. (08 de 06 de 2020). *Confeccionistas piden elevar el drawback a 10% para compensar perdidas por el coronavirus*. Obtenido de <https://gestion.pe/economia/coronavirus-peru-confeccionistas-piden-elevar-el-drawback-a-10-para-compensar-perdidas-por-el-covid-19-nndc-noticia/?ref=gesr>
- GESTION. (18 de marzo de 2019). Gamarra: Instalarán clínica y centro empresarial para capacitar a mypes. Obtenido de <https://gestion.pe/economia/gamarra-instalaran-clinica-centro-empresarial-capacitar-mypes-261712-noticia/>
- GESTION. (14 de agosto de 2019). Indecopi resolvió 31 casos de dumping y barreras comerciales en el primer semestre del 2019. *GESTION*, pág. 1.
- Gomero, N. (2015). Concentración de las mypes y su impacto. *quipukamayoc*, 11. Obtenido de <file:///C:/Users/Hugo/Downloads/11597-Texto%20del%20art%C3%ADculo-40456-1-10-20160327.pdf>
- Gonzales, G. (2018). *Financiamiento y su relación con el Crecimiento Empresarial en las Mypes Comerciales de la urbanización Covida en el distrito de Los Olivos, año 2018*. Lima: Universidad Cesar Vallejo. Obtenido de http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/33149/Gonzales_MGE.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Hinojosa Davila, D., & Luyo Quiroz, A. (2010). Dumping y medidas antidumping. *Industrial Data*. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/816/81619989008.pdf>
- Izamar, M. (2013 de 04 de 2013). *El dumping y como afecta el crecimiento de las empresas*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/dumping-y-como-afecta-el-crecimiento-de-las-empresas/>
- Larios, R. (2017). Estado actual de las mypes en el sector textil de la confección en Lima. *Revista Científica de América Latina*, 113-137. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/3374/337453922006.pdf>
- Leal, E. (2020). Tecnología de Información en Pymes en el sector textil de Maracaibo. *Revista de Ciencias Sociales*, 16(2). Obtenido de http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1315-95182010000200012
- Longhi, A. (1998). Obtenido de <https://www.colibri.udelar.edu.uy/jspui/handle/20.500.12008/4581>
- MEF. (2022). *Ministerio de Economía y Finanzas*. Obtenido de Ministerio de Economía y Finanzas: https://www.mef.gob.pe/es/?option=com_content&language=es-ES&Itemid=100240&lang=es-ES&view=article&id=283
- Mendoza, D. (2015). *El Financiamiento como Factor de Crecimiento en las Mypes del Callao*. Callao: Universidad Nacional del Callao. Obtenido de <http://repositorio.unac.edu.pe/handle/UNAC/1547>
- MIDIS. (5 de abril de 2018). *Ministerio de Desarrollo e Inclusión Social*. Obtenido de Ministerio de Desarrollo e Inclusión Social: <http://www.foncodes.gob.pe/portal/index.php/comunicacion-e-imagen/noticias-y-comunicaciones/item/1018-mypes-contribuyen-al-crecimiento-de-la-economia-nacional>
- Miller, A. (2018). *El efecto de las exportaciones en la rentabilidad de las empresas textiles cotizadas en la bolsa de valores de lima durante el 2007-2017*. Lima: Universidad San Ignacio De Loyola. Obtenido de http://repositorio.usil.edu.pe/bitstream/USIL/3611/3/2018_Miller-Albino.pdf

- Modragon, V. (Agosto de 2015). *Diario del Exportador*. Obtenido de <https://www.diariodelexportador.com/2015/08/que-es-el-dumping-y-cual-es-su-impacto.html>
- Morillo, M. (2001). Rentabilidad Financiera y Reducción de Costos. *Actualidad Contable Faces*, 36. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/257/25700404.pdf>
- NACIONALPE. (12 de Diciembre de 2018). *Mypes de Gamarra inician exportaciones al lograr ventas cercanas al millón de soles*. Obtenido de <https://www.radionacional.com.pe/informa/locales/mypes-de-gamarra-inician-exportaciones-al-lograr-ventas-cercanas-al-millon-de-soles>
- OIT. (2014). Hacia el derecho al trabajo. 4. Obtenido de https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/--ed_emp/documents/publication/wcms_563303.pdf
- Paredes, G. (2016). *La Necesidad de una Respuesta Normativa en contra de las Practicas de Elusion frente al Derecho Antidumping: Modificación del Decreto Supremo N°006-2003-PCM*. Lima: Universidad de Lima. Obtenido de http://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/ulima/3403/Paredes_Soto_Giuliana.pdf?sequence=3&isAllowed=y
- Perroux, F. (1963). Les industries motrices et la croissance d'une économie. Obtenido de <https://www.erudit.org/fr/revues/ae/1963-v39-n3-4-ae1515423/1001929ar/>
- Posada, C. (2017). Dumping chino sigue relegando al sector textil peruano. *Camara De Comercio De Lima*(774). Obtenido de https://apps.camaralima.org.pe/RepositorioAPS/0/0/par/EDICION774/ED_Digital_774.pdf
- PQS. (02 de 08 de 2019). *PQS*. Obtenido de <https://www.pqs.pe/economia/comexperu-el-835-de-las-mypes-en-el-peru-son-informales-0>
- PROMPERÚ. (17 de agosto de 2017). *Perú Textiles: algodón peruano destaca en Colombiamoda 2017*. Obtenido de <https://peru.info/es-pe/talento/noticias/6/26/algodon-peruano-destaca-en-colombiamoda-2017>
- PROMPERU. (28 de mayo de 2019). *Algodón y alpaca impulsan exportaciones textiles*. Obtenido de <https://peru.info/es-pe/comercio-exterior/noticias/7/32/algodon-y-alpaca-impulsan-exportaciones-textiles>
- Quispe, R. C. (2019). *Sistema de detracción y la rentabilidad financiera en las empresas constructoras del distrito de huancayo-2018*. huancayo: universidad peruana los andes. Obtenido de https://repositorio.upla.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12848/1844/T037_44266714_TI.pdf?s=
=
- RAE. (2021). *Real Academia Española*. Obtenido de <https://www.rae.es/>
- RAE. (2022). *RAE*. Obtenido de RAE: <https://dle.rae.es/impuesto>
- Reissner, M. (2015). *Efectos de la Práctica del Dumping en el Mercosur*. Argentina: Universidad de Buenos Aires. Obtenido de • http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tpos/1502-0348_ReissnerMV.pdf
- Rincon, Y. (2011). Conceptualización del dumping. *Estudios en Derecho y Gobierno*, 19. Obtenido de https://s3.amazonaws.com/academia.edu.documents/53356782/Rincon._2011._Conceptualizacion_del_dumping.pdf?response-content-disposition=inline%3B%20filename%3DConceptualizacion_del_dumping.pdf&X-Amz-Algorithm=AWS4-HMAC-SHA256&X-Amz-Credential=ASIATUSB6BAJZ
- Robbins, S., & Judge, T. (2009). Comportamiento organizacional. Obtenido de https://frrq.cvg.utn.edu.ar/pluginfile.php/15550/mod_resource/content/0/ROBBINS%20comportamiento-organizacional-13a-ed-_nodrm.pdf
- Sánchez Villagómez, M., & Chafloque Céspedes, R. (2019). La informalidad laboral. *Fondo Editorial*, 25. Obtenido de

- <https://www.administracion.usmp.edu.pe/investigacion/files/Informalidad-laboral-final-corregido.pdf>
- Shupingahua, K. (2016). *Consecuencias de la Práctica del Dumping en la Importación de Confecciones Chinas en la Producción de Prendas de Vestir de la empresa Inversiones Full Moda y Estilos S.A.C.* Lima: Universidad Tecnológica del Perú. Obtenido de • http://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/UTP/994/1/Karen%20Shupingahua_Tesis_Titulo%20Profesional_2017.pdf
- Tafur, A. (2015). *La competencia desleal- dumping.* Lima: Universidad San Martín de Porres. Obtenido de http://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/usmp/1841/tafur_la.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Tazza, E. (13 de diciembre de 2018). Tres claves para el futuro de la mype. *Gestión*, pág. 1. Obtenido de <https://gestion.pe/blog/te-lo-cuento-facil/2018/12/tres-claves-para-el-futuro-de-la-mype-en-el-peru.html/?ref=gesr>
- Vaca, M. (2015). *El Derecho Antidumping y su Aplicación en Ecuador.* Guayaquil: Universidad de Guayaquil. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/9366/1/TESIS.pdf>

Problemas específicos	Objetivos específicos	Hipótesis específicas	Dimensiones	Indicadores	Medios de Certificación (Fuente / Técnica)
¿De qué manera el Dumping impacta en la informalidad de las MYPES del Sector Textil en el Emporio Comercial de Gamarra 2020?	Identificar de qué manera el Dumping impacta en la informalidad de las MYPES del Sector Textil en el Emporio Comercial de Gamarra 2020.	El Dumping genera un impacto significativo en la informalidad de las MYPES del Sector Textil en el Emporio Comercial de Gamarra 2020.	Informalidad	Sobrecostos Beneficios Laborales Evasión de Impuestos	Cuestionario estructurado en escala de Likert bajo el valor ordinal y nominal Entrevista
¿De qué manera el Dumping impacta en la Productividad de las MYPES del Sector Textil en el Emporio Comercial de Gamarra 2020?	Investigar de qué manera el Dumping impacta en la Productividad de las MYPES del Sector Textil en el Emporio Comercial de Gamarra 2020.	El Dumping genera un impacto significativo en la Productividad de las MYPES del Sector Textil en el Emporio Comercial de Gamarra 2020.	Productividad	Tasa de Desempleo Desempeño Laboral	
¿De qué manera el Dumping impacta en la Rentabilidad de las MYPES del Sector Textil en el Emporio Comercial de Gamarra 2020?	Analizar de qué manera el Dumping impacta en la Rentabilidad de las MYPES del Sector Textil en el	El Dumping genera un impacto significativo en la Rentabilidad de las MYPES del Sector Textil en el	Rentabilidad	Cantidad de prendas producidas Cantidad de horas trabajadas Cantidad de trabajadores	

	Emporio Comercial de Gamarra 2020.	Emporio Comercial de Gamarra 2020.			
--	---------------------------------------	---------------------------------------	--	--	--

Anexo II: Matriz de operacionalización

Tabla 1. Operacionalización de la variable 1

Variable: Crecimiento		
Unidad de Análisis: Mypes Textiles		
Definición conceptual:		
Instrumento: Cuestionario		
Dimensiones	Indicadores (Definición Operacional)	Ítems del instrumento
INFORMALIDAD	<u>Indicador 1:</u> Sobrecostos	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Está de acuerdo con el costo de inscripción para la formalización? • ¿Considera usted los costos altos de inscripción repercute a la hora de formalizarse? • ¿Cree usted que el Estado debería exonerar este pago? • ¿Su empresa tiene un conocimiento adecuado en el envío de su producto en el extranjero, así como la identificación y selección de agentes de carga internacional y coste de flete? • ¿Estaría de acuerdo que la pandemia del COVID-

		<p>19 afectó la liquidez de su empresa?</p>
	<p><u>Indicador 2:</u> Beneficios Laborales</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Considera usted que fue complicado cumplir con los beneficios que corresponden al trabajador? • En la empresa, ¿Los trabajadores reciben la bonificación correspondiente en días festivos? • En base a su experiencia, ¿Considera usted que los empresarios de las Mypes textiles cumplen con los beneficios pactados por ley?
	<p><u>Indicador 3:</u> Evasión de Impuestos</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Está de acuerdo, con el pago de impuestos que debe realizar a la Sunat? • ¿Cree usted, que es necesario para una Mype pagar impuestos?

		<ul style="list-style-type: none">• ¿Estaría de acuerdo con la reducción de impuestos?• ¿Cree usted que la formalización de su empresa tiene ventajas positivas en comparación a empresas informales?• ¿Considera usted que las empresas informales afectan a su negocio?• ¿Considera usted que el ingreso de importaciones textiles chinas afecta en la producción textil nacional?• ¿Considera usted que el Estado apoya a los empresarios textiles?• ¿Estaría de acuerdo en que la participación de las municipalidades de su distrito contribuyan al crecimiento económico de las Mypes Textiles?
--	--	--

	<p><u>Indicador 1:</u> Tasa de Desempleo</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Crees usted, que el dumping es la causante del desempleo? • ¿Estaría de acuerdo que en el sector textil hay más oportunidades laborales que en otros sectores? • En su opinión, ¿Cree que la tecnología está reemplazando la mano de obra?
<p>PRODUCTIVIDAD</p>	<p><u>Indicador 2:</u> Desempeño Laboral</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Considera usted, que cada trabajador cumple con su objetivo? • ¿Su empresa tiene suficiente capacidad de producción para acometer el mercado de exportación? • ¿Considera usted, que obtiene la rentabilidad esperada al término del mes? • ¿Considera usted, que las empresas textiles tienen potencial para exportar? • ¿Tiene su empresa o está preparando un plan de marketing internacional?

<p>RENTABILIDAD</p>	<p><u>Indicador 1:</u> Cantidad de prendas producidas</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Está satisfecho con la cantidad de prendas producidas al mes? • En base a su experiencia, ¿La cantidad de prendas producidas incremento con relación al año anterior? • ¿Estaría de acuerdo que la pandemia del COVID-19 afectó su cadena de suministro? • ¿Considera usted que los recursos que posee son suficientes para realizar la productividad esperada? • ¿Estaría de acuerdo que una mala comunicación con sus colaboradores afecta en la productividad?
	<p><u>Indicador 2:</u> Cantidad de horas trabajadas</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Considera usted que son remuneradas las horas extras?

		<ul style="list-style-type: none"> • ¿Considera usted que los trabajadores cumplen con las horas de trabajo establecidas? • En base a su experiencia trabajar por encima del horario, ¿aumenta el factor de éxito? • ¿Considera usted que el tiempo de producción es el adecuado para el rendimiento de la empresa?
	<p><u>Indicador 3:</u> Cantidad de trabajadores</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Está la dirección de su empresa comprometida con el desarrollo de los mercados de exportación y dispuesta a dedicar recursos humanos para el proceso?

Se realizaron preguntas adicionales para medir a profundidad el dumping como variable independiente, y la exportación propiamente dicha dentro de las Mypes y el potencial que tienen en la actualidad.

Variable: Dumping
Unidad de Análisis: Mypes Textiles Exportadoras
Definición conceptual:
Instrumento: Cuestionario
Ítems del instrumento
<ol style="list-style-type: none">1. ¿Considera usted que las medidas antidumping utilizadas en el Perú son las adecuadas?2. ¿Considera usted, que el procedimiento de investigación realizadas por INDECOPI, son suficientes para detener la competencia desleal?3. ¿Sabía usted que a través de una solicitud presentada ante INDECOPI puede abrir una investigación por prácticas de Dumping?4. ¿Considera que el Dumping genera mayor informalidad en el sector confecciones de prendas de vestir a nivel local?5. Si la Mype exportará, ¿Que estrategias de exportación usaría?6. ¿Qué canales de comercialización utiliza actualmente?

Anexo III: Validación de expertos

1. Carta de aprobación para realizar el trabajo de campo:

 **USMP** Universidad San Martín Porres
Facultad de Ciencias Administrativas y Recursos Humanos

Solicitud de validación de juicio de experto
Instrumento de recopilación de datos
Semestre: 2019 I

Señor(a): Mag. Ibañez Shols, Milton Cesar
Yo, Vanessa Flores Carrasco;

Alumno (a) de la Facultad de Ciencias Administrativas y Recursos Humanos, de la Escuela Académica de Administración de Negocios Internacionales; matriculado(a) en la asignatura de Investigación Empresarial Aplicada I, sección 09T02

Ante usted, con el debido respeto me presento y expongo, que estoy presentando un Plan de tesis titulado: "El impacto del dumping en el crecimiento de las Mypes exportadoras de textiles de gamarra", y requiero validar mi instrumento de recopilación de datos mediante el juicio de expertos, por lo cual le solicito tenga a bien realizar la validación correspondiente, para proseguir con la recolección de datos para mi investigación.

Alumno autor del proyecto:

Apellidos y Nombres	Firma
Flores Carrasco, Vanessa	

Asesor(a) del proyecto de tesis:

Apellidos y Nombres	Firma
Ibañez, Shols, Milton Cesar	

Por lo expuesto, le agradeceré se sirva atender la presente solicitud.

Documentación adjunta:

1. Matriz de consistencia
2. Matriz de operacionalización de variables
3. Formato de validación de juicio de expertos

Santa Anita 04 de Junio de 2019



USMP
SAN MARTÍN DE PORRES

FACULTAD DE
CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
Y RECURSOS HUMANOS

CARTA DE APROBACIÓN PARA REALIZAR EL TRABAJO DE CAMPO

El profesor/asesor Ibañez Shols, Milton Cesar, de la asignatura de Investigación Empresarial Aplicada I, ha procedido a la lectura / revisión del Proyecto de Investigación titulado:

El impacto del Dumping en el crecimiento de las MYPES exportadoras de textiles de Gamarra en el año 2018.

Presentado por: Flores Carrasco, Vanessa, con código 2013136774

Aprueba que el proyecto de investigación antes referido se encuentra APTO para realizar el trabajo de campo, debido a que cumple los requisitos exigidos por la norma interna vigente la cual señala entre ellos que, el instrumento fue validado por criterio de jueces o expertos o el instrumento fue validado por criterios normativos o de certificación.

Santa Anita, 10 de Junio de 2019

Ibañez Shols, Milton Cesar
Docente de la Asignatura IEA I

2. Validación de instrumentos por dos validadores expertos:

5

INFORMACIÓN DEL VALIDADOR EXPERTO

Validado por:

Tipo de validador:	Interno <input checked="" type="checkbox"/> Externo () [Docente USMP]			
Apellidos y nombres:	CAROLINA BALCEGA, SEGUN CLIOS			
Sexo:	Hombre <input checked="" type="checkbox"/> - Mujer ()			
Profesión:	INGENIERO INDUSTRIAL			
Grado académico	Licenciado ¹ ()	Maestro <input checked="" type="checkbox"/>	Doctor ()	
Años de experiencia laboral	De 5 a 10 ()	De 11 a 15 ()	De 16 a 20 ()	De 21 e más <input checked="" type="checkbox"/>
<small>Solamente para validadores externos</small>				
Organización donde labora:				
Cargo actual:				
Área de especialización				
N° telefónico de contacto				
Correo electrónico de contacto	Correo institucional:			
Medio de preferencia para contactarlo	Nota: Información requerida exclusivamente para seguimiento académico del alumno. Por teléfono () Por correo electrónico ()			



Firma Validador Experto

¹ Los validadores Internos, docentes de otras universidades de prestigio o investigadores, deben poseer el grado académico de Maestro o Doctor; para los profesionales especializados y los empresarios con experiencia en el tema de investigación del alumno, se podrá considerar a profesionales con la titulación como docente.

INFORMACIÓN DEL VALIDADOR EXPERTO

Validado por:

Tipo de validador:	Interno <input checked="" type="checkbox"/> Externo () (Docente USMP)
Apellidos y nombres:	Eduardo Chacolla, Elard Víctor Juan
Sexo:	Hombre <input checked="" type="checkbox"/> Mujer ()
Profesión:	Economista
Grado académico	Licenciado ¹ () Maestro <input checked="" type="checkbox"/> Doctor ()
Años de experiencia laboral	De 5 a 10 () De 11 a 15 () De 16 a 20 () De 21 a más <input checked="" type="checkbox"/>
Solamente para validadores externos	
Organización donde labora:	
Cargo actual:	
Área de especialización	
N° telefónico de contacto	
Correo electrónico de contacto	Correo institucional:
Medio de preferencia para contactarlo	Nota: Información requerida exclusivamente para seguimiento académico del alumno. Por teléfono () Por correo electrónico ()


 Firma Validador Experto

¹ Los validadores internos, docentes de otras universidades de prestigio o investigadores, deben poseer el grado académico de Maestro o Doctor; para los profesionales especializados y los empresarios con experiencia en el tema de investigación del alumno, se podrá considerar a profesionales con la licenciatura correspondiente.

FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

TABLA N° 1
Variable 1 (Crecimiento de las Mypes)

Nombre del instrumento motivo de evaluación:	Cuestionario					
Autor del instrumento:	Vanessa Flores Carrasco					
Variable 1: (Especificar si es variable dependiente o independiente)	Variable dependiente					
Población:	Empresarios textiles que tienen sus pequeñas y medianas empresas situados en el emporio de Gamarra (La Victoria)					
Dimensión / Indicador	Ítems	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones
D1 Informalidad laboral						
I. Costos altos de inscripción	<ul style="list-style-type: none"> ¿Está de acuerdo con el costo de inscripción para la formalización? 	4	4	4	4	
	<ul style="list-style-type: none"> ¿Considera usted los costos altos de inscripción repercute a la hora de formalizarse? 	3	4	4	4	
	<ul style="list-style-type: none"> ¿Cree usted que el Estado debería exonerar este pago? 	4	4	4	4	
I. Cumplir con los beneficios y remuneración pactada	<ul style="list-style-type: none"> ¿Considera usted que fue complicado cumplir con los beneficios que corresponden al trabajador? 	4	4	4	4	
	<ul style="list-style-type: none"> En la empresa, ¿Los trabajadores reciben la bonificación correspondiente en días festivos? 	4	4	4	4	
	<ul style="list-style-type: none"> En base a su experiencia, ¿Considera usted que los empresarios de las Mypes textiles cumplen con los beneficios pactados por ley al trabajador? 	4	4	4	4	
I. Pago de impuestos	<ul style="list-style-type: none"> ¿Está de acuerdo, con el pago de impuestos que debe realizar a la Sunat? 	4	4	4	4	

	<ul style="list-style-type: none"> ¿Cree usted, que es necesario para una Mype pagar impuestos? 	4	4	4	4
	<ul style="list-style-type: none"> ¿Estaria de acuerdo, con la reducción de impuestos? 	4	4	4	4
02 Factores económicos					
I. Desempleo	<ul style="list-style-type: none"> ¿Cree usted, que el dumping es la causante del desempleo? 	4	4	4	4
	<ul style="list-style-type: none"> ¿Estaria de acuerdo, que en el sector textil hay mas oportunidades laborales que en otros sectores? 	4	4	4	4
	<ul style="list-style-type: none"> En su opinión, ¿Cree que la tecnología está reemplazando la mano de obra? 	4	4	4	4
II. Rendimiento económico					
	<ul style="list-style-type: none"> ¿Considera usted, que obtiene la rentabilidad esperada al término del mes? 	4	4	4	4
	<ul style="list-style-type: none"> ¿Considera usted, que las empresas de gamana tienen potencial para exportar? 	4	4	4	4
	<ul style="list-style-type: none"> ¿Estaria de acuerdo, que la participación de la oficina comercial de gamana de contribuye al crecimiento económica de las Mypes? 	4	4	4	4
03 Productividad					
I. Cantidad de prendas producidas					
	<ul style="list-style-type: none"> ¿Esta satisfecho con la cantidad de prendas producidas al mes? 	4	4	4	4
	<ul style="list-style-type: none"> ¿Considera usted, que cada trabajador cumple con su objetivo? 	4	4	4	4
	<ul style="list-style-type: none"> En base a su experiencia, ¿La cantidad de prendas producidas incremento en relación al año anterior? 	4	4	4	4

Cantidad de horas trabajadas	¿Considera usted que son remuneradas las horas extras?	4	4	4	4	
	¿Considera usted que los trabajadores cumplen con las horas establecidas de trabajo?	4	4	4	4	
	En base a su experiencia trabajar por encima del horario permitido, ¿aumenta el factor de éxito de las Mypes de textiles exportadoras de gamarra?	4	4	4	4	

Firma de validador experto



FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

TABLA N° 1
Variable 1 (Crecimiento de las Mypes)

Nombre del Instrumento motivo de evaluación:	Cuestionario / Escala de Likert. 1. Totalmente de acuerdo 2. De acuerdo 3. Indeciso 4. En desacuerdo 5. Totalmente en desacuerdo										
Autor del Instrumento	Vanessa Flores Carrasco										
Variable 1: (Especificar si es variable dependiente o Independiente)	Variable dependiente										
Población:	Empresarios textiles que tienen sus pequeñas y medianas empresas situados en el emporio de Gamarra (La Victoria)										
Dimensión / Indicador	Items	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones					
D1: Informalidad laboral											
F: Costos altos de inscripción	<ul style="list-style-type: none"> ¿Está de acuerdo con el costo de inscripción para la formalización? 	4	4	4	4						
	<table border="1"> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> </table>	1	2	3	4	5					
1	2	3	4	5							
	<ul style="list-style-type: none"> ¿Considera usted los costos altos de inscripción repercute a la hora de formalizarse? 	4	4	4	4						
	<table border="1"> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> </table>	1	2	3	4	5					
1	2	3	4	5							
	<ul style="list-style-type: none"> ¿Cree usted que el Estado debería exonerar este pago? 	4	4	4	4						
	<table border="1"> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> </table>	1	2	3	4	5					
1	2	3	4	5							
E: Cumplir con los beneficios y remuneración pactada	<ul style="list-style-type: none"> ¿Considera usted que fue complicado cumplir con los beneficios que corresponden al trabajador? 	4	4	4	4						
	<table border="1"> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> </table>	1	2	3	4	5					
1	2	3	4	5							
	<ul style="list-style-type: none"> En la empresa, ¿Los trabajadores reciben la bonificación correspondiente en días festivos? 	4	4	4	4						
	<table border="1"> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> </table>	1	2	3	4	5					
1	2	3	4	5							

	<ul style="list-style-type: none"> En base a su experiencia, ¿Considera usted que los empresarios de las Mypes textiles cumplen con los beneficios pactados por ley al trabajador? 	4	4	4	4					
	<table border="1"> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> </table>	1	2	3	4	5				
1	2	3	4	5						
E Pago de impuestos	<ul style="list-style-type: none"> Está de acuerdo, con el pago de impuestos que debe realizar a la Sunat? 	4	4	4	4					
	<table border="1"> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> </table>	1	2	3	4	5				
1	2	3	4	5						
	<ul style="list-style-type: none"> ¿Cree usted, que es necesario para una Mype pagar impuestos? 	4	4	4	4					
	<table border="1"> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> </table>	1	2	3	4	5				
1	2	3	4	5						
	<ul style="list-style-type: none"> ¿Estaría de acuerdo, con la reducción de impuestos? 	4	4	4	4					
	<table border="1"> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> </table>	1	2	3	4	5				
1	2	3	4	5						
D2 Factores económicos										
I Desempleo	<ul style="list-style-type: none"> ¿Cree usted, que el dumping es la causante del desempleo? 	4	4	4	4					
	<table border="1"> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> </table>	1	2	3	4	5				
1	2	3	4	5						
	<ul style="list-style-type: none"> ¿Estaría de acuerdo, que en el sector textil hay más oportunidades laborales que en otros sectores? 	4	4	4	4					
	<table border="1"> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> </table>	1	2	3	4	5				
1	2	3	4	5						
	<ul style="list-style-type: none"> En su opinión, ¿Cree que la tecnología está reemplazando la mano de obra? 	4	4	4	4					
	<table border="1"> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> </table>	1	2	3	4	5				
1	2	3	4	5						
I: Rendimiento económico	<ul style="list-style-type: none"> ¿Considera usted, que obtiene la rentabilidad esperada al término del mes? 	4	4	4	4					
	<table border="1"> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> </table>	1	2	3	4	5				
1	2	3	4	5						
	<ul style="list-style-type: none"> ¿Considera usted, que las empresas de gamarra tienen potencial para exportar? 	4	4	4	4					
	<table border="1"> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> </table>	1	2	3	4	5				
1	2	3	4	5						

	<ul style="list-style-type: none"> ¿Estaría de acuerdo, que la participación de la oficina comercial de gamarra de contribuye al crecimiento económica de las Mypes? 	4	4	4	4					
	<table border="1"> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> </table>	1	2	3	4	5				
1	2	3	4	5						
D3 Productividad										
I. Cantidad de prendas producidas	<ul style="list-style-type: none"> ¿Está satisfecho con la cantidad de prendas producidas al mes? 	4	4	4	4					
	<table border="1"> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> </table>	1	2	3	4	5				
1	2	3	4	5						
	<ul style="list-style-type: none"> ¿Considera usted, que cada trabajador cumple con su objetivo? 	4	4	4	4					
	<table border="1"> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> </table>	1	2	3	4	5				
1	2	3	4	5						
	<ul style="list-style-type: none"> En base a su experiencia, ¿La cantidad de prendas producidas incremento en relación al año anterior? 	4	4	4	4					
	<table border="1"> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> </table>	1	2	3	4	5				
1	2	3	4	5						
I. Cantidad de horas trabajadas	<ul style="list-style-type: none"> ¿Considera usted que son remuneradas las horas extras? 	4	4	4	4					
	<table border="1"> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> </table>	1	2	3	4	5				
1	2	3	4	5						
	<ul style="list-style-type: none"> ¿Considera usted que los trabajadores cumplen con las horas establecidas de trabajo? 	4	4	4	4					
	<table border="1"> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> </table>	1	2	3	4	5				
1	2	3	4	5						
	<ul style="list-style-type: none"> En base a su experiencia trabajar por encima del horario permitido, ¿aumenta el factor de éxito de las Mypes de textiles exportadoras de gamarra? 	4	4	4	4					
	<table border="1"> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> </table>	1	2	3	4	5				
1	2	3	4	5						

Firma de validador experto 

Anexo IV: Carta de consentimiento Informado

*No corresponde dado que las encuestas las respondieron como acceso al público, empresas en redes sociales, y por contacto directo.

Anexo V: Evidencias

Entrevista 1

NOMBRE	Diego Corthorn Navarro
OCUPACION	Market Intelligence Assistant
ENTIDAD	PROMPERÚ
GENERO	Masculino
1. ¿Qué factores usted considera influyente sobre la disminución de las ventas de prendas de vestir peruanas?	<p>Según el entrevistado, se iniciará con un concepto global a un concepto más específico. En la actualidad el Perú es líder en las exportaciones no tradicionales, al cierre del 2019 se logró totalizar records de exportación para sectores como el Agropecuario, sector Químico, sector Pesquero y al sector Textil.</p> <p>El sector textil es el cuarto sector más importante en nuestro país, se realizan envíos de exportaciones tradicionales como la materia prima y exportaciones no tradicionales como productos con valor agregado referido a confecciones, además los capítulos que se exportan frecuentemente son el 61 referido a tejido en punto y el 62 referido a tejido plano.</p> <p>Principalmente, los factores que disminuyeron las ventas en las prendas de vestir peruanas son:</p> <ul style="list-style-type: none">- La reducción de envíos a ciertos mercados; hace algunos años Venezuela era nuestro principal socio comercial en el sector textil, es decir era un mercado muy importante ya que más del 30% de las exportaciones se dirigía a ese país; en la actualidad las exportaciones del sector textil tiene como principal destino Estados Unidos, al cierre del 2019

	<p>se exportó US\$ 1354 millones de dólares, sin embargo entre enero a diciembre hubo una caída del 3,4%.</p> <p>Los mercados más importantes son Estados Unidos, Chile, Brasil, Colombia, Ecuador, principalmente se exporta T-Shirts de algodón, los demás T-Shirts de algodón, camisas de punto de algodón con cuello, pelo fino cardado peinado de alpaca y T-Shirts y camisetas interiores de punto.</p> <p>Colombia es nuestro cuarto país principal destino de exportación del sector textil; sin embargo hubo una reducción del 12.2% en productos de camisas y T- Shirts de algodón.</p> <ul style="list-style-type: none"> - La informalidad; las exportaciones del sector textil no se compara a otros productos con valor agregado, sobre todo hay una alta competitividad y demanda con productos de India y China. - Los pocos incentivos brinda el Gobierno para el sector textil; sin embargo ciertas organizaciones como Mincetur, PromPerú vienen apoyando las exportaciones del sector textil mediante ferias como Perú Moda. - La falta de plataformas como el E-Commerce afectó en el liderazgo de las empresas nacionales del sector textil, además sumar la competitividad que existe en mercados como China e India que son líderes para los sectores textiles. - La pandemia afecta en las exportaciones ya que son productos de segunda necesidad
<p>2. ¿Considera usted que el ingreso de importaciones textiles chinas afecta en la producción textil nacional?</p>	<p>Si afecta a la producción textil nacional, en la actualidad tenemos un acuerdo Bilateral ya que desde el 1 de marzo del 2010 entro en vigencia el TLC Perú-China, a inicios de este acuerdo se pensó que existirían inconvenientes para la exportación de textiles del Perú, que esto ocasionaría informalidad y sobre todo iba a adulterar nuestros precios; sin embargo hay empresas que no han logrado surgir ya que solo abastecen al mercado local y no han abastecen al mercado exterior; existen muchas hipótesis acerca de una negociación</p>

	<p>entre India o una negociación para la optimización del TLC con China; esto conllevaría a que incrementen las importaciones y que la producción nacional empiece a caer lo cual es totalmente falso porque uno de los principales pilares que tiene el Ministerio del Comercio Exterior y Turismo habla sobre el Plan Estratégico Nacional Exportador 2015-2025, donde se contempla la diversificación de mercados; en tal sentido no solo hay que ver un horizonte como China, debemos diversificar a otros mercado como por ejemplo los mercados árabes.</p> <p>Ciertamente esto tiene sus pros y sus contras, en algunos casos sobretodo en empresas informales afecta en su producción ya que ingresan productos con menores precios, esto hace que los costos a nivel interno sean más baratos.</p>
<p>3. ¿Considera que el Dumping genera mayor informalidad en el sector textil a nivel nacional?</p>	<p>Si el Dumping genera mayor informalidad en el sector textil a nivel nacional, ya que ingresan al país con precios bajos.</p> <p>El Perú forma parte de la Organización Mundial del Comercio desde el año 1995, está integrado por 163 países entre ellos China, India y Pakistán que son los principales competidores del sector textil, actualmente no tenemos muchos volúmenes de importación con otras regiones.</p> <p>En relación a volúmenes de importantes de exportación del sector textil a nivel mundial tenemos a China, Bangladesh, Vietnam, Italia, Alemania, India, Turquía, España, Holanda, Camboya y Francia.</p> <p>No obstante el Dumping afecta genera un impacto negativo al mercado nacional, sin embargo según la Organización Mundial del Comercio existen medidas de defensa comercial entre ellas, las medidas antidumping que consiste en contrarrestar la competencia desleal con el fin de sancionar al país involucrado; sin embargo en el Perú existe tanta informalidad en algunas empresas que el impacto es importante.</p>

	<p>Las grandes empresas como Mitchel, Incalpaca no se ven perjudicadas con el Dumping; el problema está en las pequeñas y medianas empresas; actualmente más del 70% de los envíos pertenecen a las Pymes, es por ello que existen ciertos mecanismos de defensa comercial que ayudan a contrarrestar el Dumping en nuestro país.</p>
<p>4. ¿Cree que los tipos de indicadores que afectan a la rama de la producción nacional por las confecciones textiles Chinas, podrían ser contrarrestadas?</p>	<p>Si, lo que sucede es que la mano de obra en China es más barata ya que es un país muy poblado y tiene alta tecnología; es decir ciertas importaciones con valor agregado de maquinarias podrían ayudar a mejorar los procesos productivos, no solo hay que enfocarse a las subvenciones, si no a las plataformas que permitan ingresar a nuevos mercados mediante promoción comercial, como las ruedas de negocio, misiones comerciales, misiones tecnológicas, entre otras. Hace algunos meses PromPerú realizó una misión tecnológica de vestimenta en Colombia, como bien sabemos es uno de los mercados más importantes para nuestro país, eso tuvo un impacto positivo ya que ayuda a potenciar las exportaciones, aprovechar los TLC que tenemos.</p> <p>En la actualidad tenemos 20 acuerdos comerciales que nos conecta con 54 mercados en los 4 continentes (América, Europa, Asia y Oceanía), estos acuerdos ayudan a la producción con la demanda tecnológica, apostar por plataformas comerciales que impulsen el desarrollo del registro de marcas; por ejemplo tenemos a la marca Textiles del Perú y Alpaca del Perú con presencia en mercados internacionales.</p> <p>China exporta prendas de alpaca, eso quiere decir que tenemos prendas con alto valor agregado, productos que cumplen los estándares de calidad y ciertas certificaciones.</p> <p>Finalmente el indicador que siempre está presente en el comercio exterior es el contrabando.</p>
<p>5. ¿Qué medidas cree usted que el Gobierno debe tomar para apoyar la competitividad de la industria textil de Perú frente al</p>	<p>Existen ciertos organismos que están encargados de este rubro textil como Mincetur y PromPerú, sin embargo el Gobierno está apostando por motivar las exportaciones de estos sectores con las ruedas de negocio, misiones comerciales, ferias</p>

<p>crecimiento de las importaciones de prendas de vestir chinas?</p>	<p>internacionales, ferias nacionales, desarrollo de marca; a través de las misiones tecnológicas permiten conocer el knowledge de otros mercados por ejemplo la Moda inteligente, esta es una nueva tendencia de mercado.</p> <p>El gobierno debe asegurar que las empresas conozcan sobre las nuevas tendencias de mercado, ya que ayudan en la toma de decisiones sobre todo para saber el comportamiento de otros mercados y en base a ello las empresas regresan con un knowledge para saber por qué productos apostar y que materiales o insumos se necesitará para darle mayor valor agregado al producto final, dicho brevemente se refiere al desarrollo de marcas porque muchas empresas son informales, entonces deben apostar por ciertos mecanismos que permitan formalizar la empresa; es decir en primera instancia deberá acudir al Ministerio de Producción la empresa deberá cumplir con los requerimientos previos para poder consolidarse a nivel de mercado nacional, luego deberá acudir al Ministerio de Comercio Exterior o PromPerú, para monitorear o desarrollar la oferta exportable, eso quiere decir para impulsar productos que están preparados para mercado exterior, pero todavía no exportan, para estos casos existe un programa en PromPerú que se llama la ruta exportadora, consiste en una serie de pasos que ayuda en la exportar para finalmente llegar a la internacionalización, en este caso se aprovecharan las oportunidades comerciales y los beneficios arancelarios para llegar a la formalización con nivel internacional.</p> <p>Asu vez, tomar importancia de los beneficios a los trabajadores; es decir si una industria está desarrollada a nivel nacional y no se preocupa por su propios trabajadores esto generará pérdidas; no obstante priorizar las relaciones con los proveedores, entonces tiene que haber toda una cadena de valor entre estos factores que se involucran para así puedan cumplir con cada uno de los pagos correspondientes, no olvidar que hay una persona encargada de realizar todos esos procesos (de proveedor a proveedor y de cliente a cliente en la cadena de</p>
--	--

	<p>valor), entonces se deberá enfocar en darle competitividad a esta cadena de valor.</p>
<p>6. ¿Qué factores cree usted que deben incorporar las Mypes textiles a fin de ser más competitivos frente a esta situación del Dumping?</p>	<p>Según el punto de vista del entrevistado, los factores que deben incorporar las Mypes textiles con el fin de ser más competitivos frente a la situación del Dumping son:</p> <ul style="list-style-type: none"> - La tecnología - Formalidad - Cadena de valor - Diferenciación de precios y costos - Diferenciación de identidad de marca - Marketing <p>Un claro ejemplo de lo mencionado es la tienda Nike, muchas personas prefieren comprar en Nike y no en otras tiendas ya que esta empresa trabajó en una buena identidad de marca, es decir lo primero que pensamos para acudir a esta tienda es que nos genera confianza en que brindará productos de buena calidad. Debemos poner énfasis en Marketing ya que vendemos productos que surgen de la propia biodiversidad peruana como la vicuña, alpaca y algodón; sobretodo cumple con los estándares de calidad, lo que falta es darle promoción adicional, pero promoción no la promoción a nivel de gobierno, en ese caso ayudar a las empresas a desarrollar la marca y la identidad cultural para que el mercado internacional las conozcan, es decir aprovechar todos los factores étnicos para en base a ello potenciar la industria y finalmente exportar los productos con un amplio valor agregado.</p>
<p>7. ¿Qué acciones tomaría usted con el fin de no dañar las relaciones con China pero</p>	<p>Lo que realizaría es promocionar la industria nacional; actualmente existe una buena relación con China, a la fecha es nuestro principal socio comercial en exportaciones totales, la</p>

<p>tampoco perjudicar a la rama de producción nacional?</p>	<p>idea es generar un tipo de enlace para poder exportar ciertos productos.</p> <p>En china hay ferias y misiones comerciales donde están apostando por productos peruanos, sin embargo no es ideal romper relaciones o generar algún tipo de demanda comercial frente a cualquier tipo de práctica desleal con China ya que es un socio importante, lo que falta en el Perú es desarrollar y aprovechar los recursos de la potencia industrial y tecnológica, para que así la tecnología ayude a los procesos productivos del sector textil.</p>
<p>8. ¿Considera usted que el sector textil está preparado para competir con mercados externos en las actuales condiciones por la Pandemia del Covid 19?</p>	<p>La pandemia del Covid-19 es un acontecimiento que nunca se ha visto en la historia de los últimos 20 años, el comercio a nivel mundial está siendo afectado.</p> <p>La Organización Mundial del Comercio dijo que el comercio exterior estaría cayendo en 23% o hasta 32% tanto en exportaciones como en importaciones, sin embargo los países desarrollados con alta tecnología e industria ayudan a potenciar las exportaciones; dicho brevemente ningún país estuvo preparado frente a esta situación.</p> <p>Las tendencias de mercado están en constante cambio, las exportaciones peruanas en el periodo de enero a febrero del 2020 cayeron en 10,1% con respecto al año anterior totalizando un valor de 209 millones de dólares, esto es a consecuencia de la menor demanda de Estados Unidos y Chile. Perú tiene un alto crecimiento en exportaciones de productos como pelo fino de alpaca, camisas punto algodón, los T-Shirts de algodón; en pocas palabras no es que el País no esté preparado, es decir se debe incentivar a las empresas.</p> <p>La pandemia mundial hizo que estemos en cuarentena para evitar contagios; esta situación hace que las empresas no estén trabajando en un 100%; el gran problema es la reactivación económica ya que esto conlleva al endeudamiento de las empresas, sobre todo muchos trabajadores han pasado a régimen de suspensión perfecta, entonces para tratar de impulsar nuevamente este sector dependerá de las etapas de</p>

	<p>reactivación y los procesos productivos, pero ciertamente falta mucha competitividad para seguir desarrollando la industria como tal.</p> <p>Una posible solución para mantenerse en el mercado a pesar de la situación actual es saber que tantas empresas pueden apostar por el comercio electrónico.</p>
<p>9. ¿Considera usted que las Mypes textiles peruanas tienen potencial para exportar?</p>	<p>Sí, hay potencial para apostar por plataformas y seguir añadiendo valor agregado a las Mypes. En la actualidad hay un mayor porcentaje de exportaciones de las Mypes, esto dependerá de los mercados a los cuales se dirijan y sobre todo los volúmenes que se exportará, ciertamente las grandes empresas son las que tienen mayor volumen de exportación. Las Mypes estarían iniciándose en el proceso de exportación, a través de la ruta exportadora, a su vez existen plataformas comerciales que ayudarían a promocionar a las pequeñas y medianas empresas.</p> <p>El entrevistado menciona que en la visita que realizó a Perú Moda, pudo observar que hay empresas Mypes con potencial para la internacionalización ya que aprovechan los recursos de la biodiversidad peruana, eso quiere decir que los procesos productivos lo trabajan con los artesanos, es por ello la importancia de trabajar con toda la cadena de valor y la tecnología.</p>
<p>10. ¿Considera usted que hay oportunidades de negocios para las Mypes textiles exportadoras peruanas en mercados externos?</p>	<p>Si hay oportunidades de negocio en mercados externos como por ejemplo:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Estados Unidos: ropa interior de algodón, prendas de algodón - Europa: oportunidades comerciales para pijamería, prendas de alpaca, mantas de lana y pelo fino - Países nórdicos: prendas de algodón, prendas de bebé - Reino Unido: prendas de algodón, prendas de bebé

- | | |
|--|--|
| | <ul style="list-style-type: none">- Dinamarca: oportunidades comerciales para prendas textiles- Brasil: prendas de punto de algodón- Suecia: oportunidades comerciales para productos de alpaca- Alemania: textiles del hogar |
|--|--|

- Encuestas aplicadas, según el tamaño de la muestra

LINKEDIN:

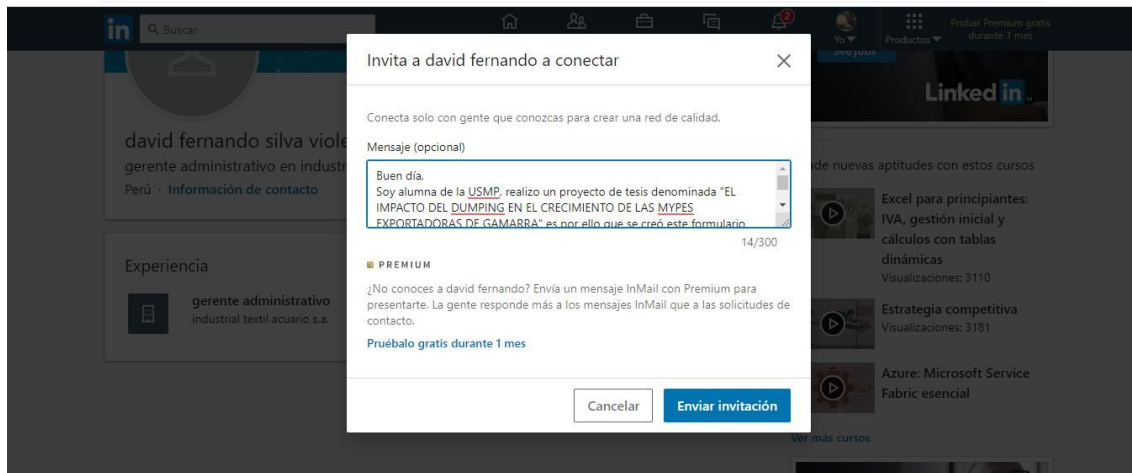
Buenas tardes,

Soy alumna de la Universidad de San Martín de Porres (USMP) me encuentro realizando un proyecto de tesis de bachiller en Administración de Negocios Internacionales denominada **"EL IMPACTO DEL DUMPING EN EL CRECIMIENTO DE LAS MYPES EXPORTADORAS DE GAMARRA"** es por ello que se ha creado este formulario para poder reunir información, que tiene fines netamente académicos:

<https://forms.gle/v9fpZ9EHaShyfb937>

Se le agradece de antemano por el apoyo y el tiempo dedicado para brindarnos información sobre el sector para contribuir con el presente estudio académico

PRINT DE ENVIO:



CORREO:

ASUNTO: Cuestionario Mypes Textiles

Buenas tardes,

Soy alumna de la Universidad de San Martín de Porres (USMP) me encuentro realizando un proyecto de tesis de bachiller en Administración de Negocios Internacionales denominada **"EL IMPACTO DEL DUMPING EN EL CRECIMIENTO DE LAS MYPES EXPORTADORAS DE GAMARRA"** es por ello que se ha creado este formulario para poder reunir información, que tiene fines netamente académicos:

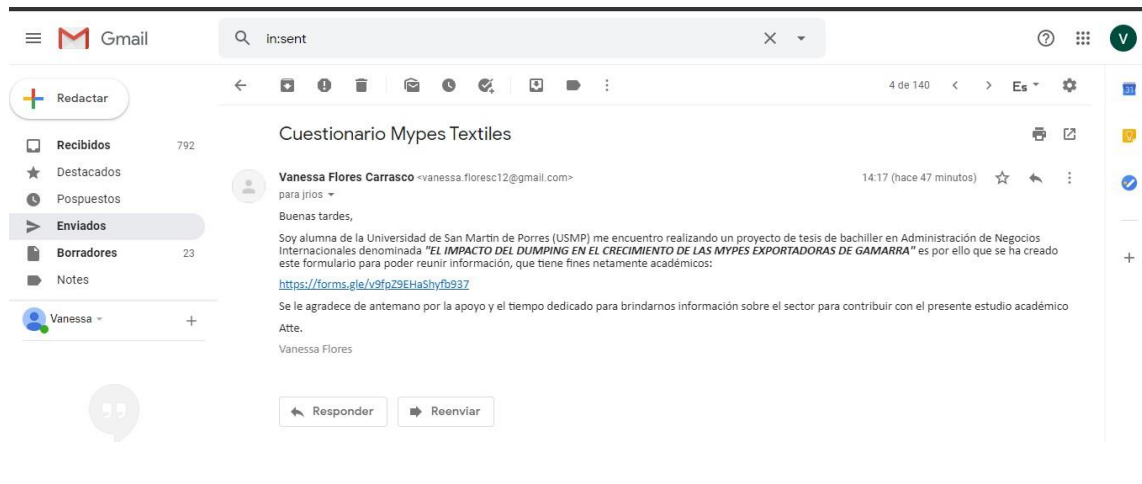
<https://forms.gle/v9fpZ9EHaShyfb937>

Se le agradece de antemano por la apoyo y el tiempo dedicado para brindarnos información sobre el sector para contribuir con el presente estudio académico

Atte.

Vanessa Flores

PRINT DE ENVIO:



WHATSAPP:

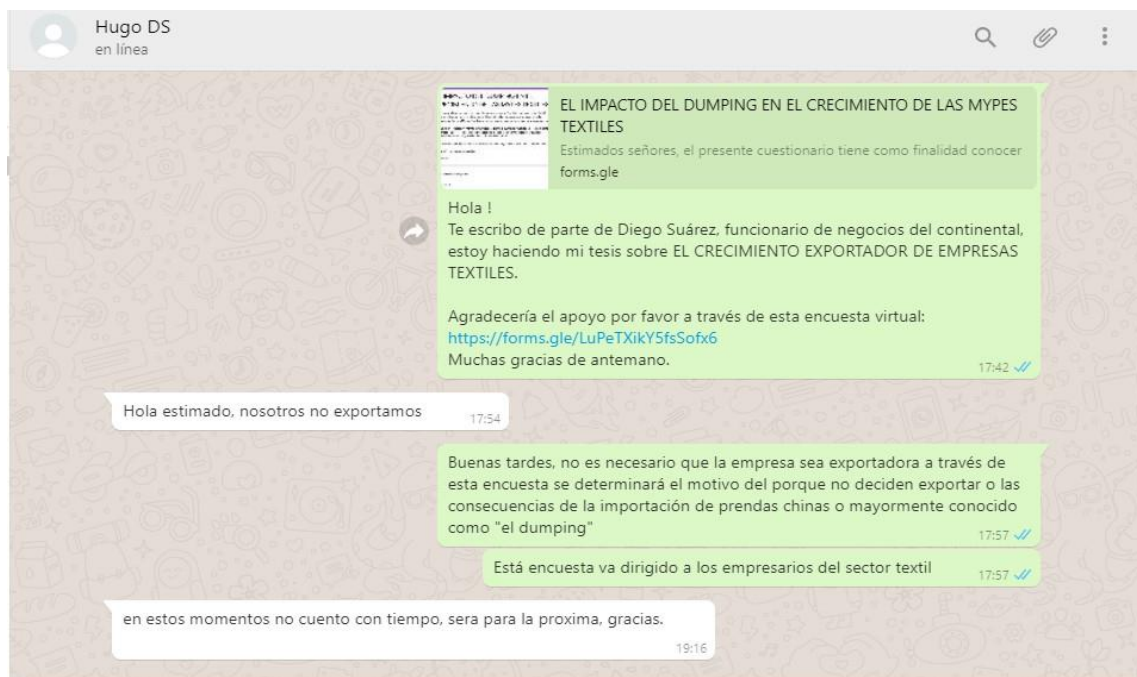
Buenas tardes,

Soy alumna de la Universidad de San Martin de Porres (USMP) me encuentro realizando un proyecto de tesis de bachiller en Administración de Negocios Internacionales denominada "**EL IMPACTO DEL DUMPING EN EL CRECIMIENTO DE LAS MYPES EXPORTADORAS DE GAMARRA**" es por ello que se ha creado este formulario para poder reunir información, que tiene fines netamente académicos:

<https://forms.gle/v9fpZ9EHaShyfb937>

Por motivos de la Pandemia Covid-19 me resulta imposible realizar las encuestas de manera física. Se le agradece de antemano por la apoyo y el tiempo dedicado para brindarnos información sobre el sector para contribuir con el presente estudio académico.

PRINT DE ENVIO:



FACEBOOK:







Buenas tardes,

Soy alumna de la Universidad de San Martín de Porres (USMP) me encuentro realizando un proyecto de tesis de bachiller en Administración de Negocios Internacionales denominada "***EL IMPACTO DEL DUMPING EN EL CRECIMIENTO DE LAS MYPES EXPORTADORAS DE GAMARRA***" es por ello que se ha creado este formulario para poder reunir información, que tiene fines netamente académicos:









<https://forms.gle/v9fpZ9EHaShyfb937>

Por motivos de la Pandemia Covid-19 me resulta imposible realizar las encuestas de manera física. Se le agradece de antemano por el apoyo y el tiempo dedicado para brindarnos información sobre el sector para contribuir con el presente estudio académico.


PRINT DE ENVIO:

Chats     **Kallpa**  








Buscar en Messenger

-  **Kallpa**
Tú: Buenas tardes, - 15:49
-  **Textiles y Confecciones Yacila S...**
Tú: Buenas tardes, - 15:48
-  **Gorrolandia**
Tú: Buenas tardes, - 15:45
-  **Indutexa**
Tú: Buenas tardes, - 15:45
-  **Confecciones Anglos Sac**
Tú: Buenas tardes, - 15:44
-  **Juan Carlos Montjoy Ramirez**
Tú: Buenas tardes, - 15:44
-  **Jorge Penilla Baglietto**
Tú: Buenas tardes, - 15:31
-  **Marleni Guzman Valdez**

Buenas tardes,
Soy alumna de la Universidad de San Martín de Porres (USMP) me encuentro realizando un proyecto de tesis de bachiller en Administración de Negocios Internacionales denominada "EL IMPACTO DEL DUMPING EN EL CRECIMIENTO DE LAS MYPES EXPORTADORAS DE GAMARRA" es por ello que se ha creado este formulario para poder reunir información, que tiene fines netamente académicos:
<https://forms.gle/v9fpZ9EHaShyfb937>
Por motivos de la Pandemia Covid-19 me resulta imposible realizar las encuestas de manera física. Se le agradece de antemano por el apoyo y el tiempo dedicado para brindarnos información sobre el sector para contribuir con el presente estudio académico.

 **EL IMPACTO DEL DUMPING EN EL CRECIMIENTO DE LAS MYPES...**
Estimados señores, el presente cuestionario tiene como finalidad...
docs.google.com

OPCIONES <
ENLACE DE MESSENGER
m.me/100887578017643
PRIVACIDAD Y AYUDA <

     Escribe un mensaje...  

INSTAGRAM

 **yirkosivirichgarma** 


ayudarían mucho con compartir el link.

<https://forms.gle/Y73b2SVoLGZDCcwZ8>

Muchas gracias.

EL IMPACTO DEL DUMPING EN EL CRECIMIENTO DE LAS MYPES TEXTILES
Estimados señores, el presente cuestionario tiene como finalidad conocer y estudiar el impacto del dumping en la informalidad laboral, en los factores económicos, y en la productividad de las Mypes Textiles, así como su potencial exportación de productos finales. Lo que la investigación intenta...

Podrías ayudarme con esa encuesta para mi tesis, por la pandemia no puedo realizar la encuesta de manera física

 Enviar mensaje...  