



ESCUELA UNIVERSITARIA DE POSGRADO

**“IMPACTO ECONÓMICO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO Y SU
RELACIÓN CON LA COMPETITIVIDAD DE LAS PYMES PERÍODO 2014-
2019,OLIVOS”**

**TESIS PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE:
DOCTOR EN ADMINISTRACIÓN**

AUTORA:

ROBLADILLO BRAVO LIZ MARIBEL

ASESOR:

Dr. RAÚL RENGIFO LOZANO

JURADO:

DR. CARLOS ALBERTO NOVOA URIBE

DR. JORGE LUIS AMBROSIO REYES

DR. JOSE DOMINGO ROJAS GARCIA

LIMA – PERÚ

2021

ÍNDICE

RESUMEN.....	iv
ABSTRACT.....	v
I. Introducción.....	6
1.1. Planteamiento del Problema	8
1.2. Descripción del Problema.....	9
1.3. Formulación del Problema	14
-Problema General.....	14
-Problemas Específicos.....	15
1.4. Antecedentes.....	15
1.5. Justificación de la investigación.....	20
1.6. Limitaciones de la investigación	21
1.7. Objetivos de la investigación.....	21
- Objetivo general	21
- Objetivos específicos.....	21
1.8. Hipótesis de la investigación	22
1.8.1. Hipótesis General	22
1.8.2. Hipótesis Específicas.....	22
II. MARCO TEÓRICO	23
2.1. Teorías Generales	23
2.2. Marco conceptual	37
2.3. Definiciones.....	52
III. MÉTODO	57
3.1. Tipo de investigación	57
3.2. Población y muestra	59

3.3. Operacionalización de las variables	60
3.4. Instrumentos	61
3.5. Procedimientos	63
3.6. Análisis de datos.....	64
3.7. Aspectos éticos	64
IV.RESULTADOS Y DISCUSIÓN	65
4.1. Análisis, interpretación y discusión de datos	65
4.2. Prueba de Hipótesis	89
V. CONCLUSIONES.....	95
VI.RECOMENDACIONES	99
VII.REFERENCIAS	100
VIII. ANEXOS.....	103
Anexo 1 - Matriz de consistencia	103
Anexo 2 – Cuestionario Tratado de Libre Comercio	105
Anexo 3 – Cuestionario Competitividad	107

RESUMEN

La presente tesis tiene como objetivo Establecer la relación que existe entre el impacto económico del Tratado de libre Comercio y su relación con la Competitividad de las PYMES que afecta a la población de los Olivos-Lima durante el período 2013-2017.

La tesis se justifica en la medida en que el desarrollo del Perú dependerá de la rapidez con que aprenda a industrializar y a procesar sus recursos naturales, así como a colocarlos en el mercado internacional; este sería entonces un estilo de desarrollo basado no tanto en la extracción de los recursos naturales y su exportación como actualmente se viene realizando, sino que a partir de los recursos naturales y de las actividades conexas que tienden a formarse y a aglutinarse en torno a dichos recursos, se daría nacimiento a los denominados complejos productivos o clusters para facilitar una nueva inserción de la economía peruana en los mercados mundiales..

En lo que respecta a la metodología, el Tipo de investigación es Básica porque se apoya en un contexto teórico para conocer, describir, relacionar o explicar una realidad; el nivel de la investigación es descriptivo y correlacional, es decir se describe y se relacionan los comportamientos de una variable y sus dimensiones y la población está conformada por 100 empresarios PYMES agroexportadores de los Olivos – Lima.

La principal conclusión a la que se llegó en la investigación, es que existe una relación fuerte entre “Impacto económico del Tratado de libre Comercio” y “Competitividad de las PYMES”, con un coeficiente de correlación de 0.667 lo cual indicó una correlación moderada entre las variables y $p = 0.000 < 0.01$ que corresponde a un nivel de confiabilidad del 99%, por lo tanto se toma la decisión de rechazar la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna; de tal forma que el impacto económico del Tratado de libre Comercio se relaciona con la Competitividad de las PYMES que afecta a la población de los Olivos-Lima durante el período 2013-2017.

Palabras clave: crecimiento económico, Tratado de Libre Comercio, Competitividad, Pymes.

ABSTRACT

The present thesis aims to establish the relationship that exists between the economic impact of the Free Trade Agreement and its relationship with the Competitiveness of SMEs that affects the population of Los Olivos-Lima during the 2013-2017 period.

The thesis is justified to the extent that Peru's development will depend on the speed with which it learns to industrialize and process its natural resources, as well as to place them on the international market; This would then be a style of development based not so much on the extraction of natural resources and their export as is currently being carried out, but rather on the basis of natural resources and the related activities that tend to form and coalesce around these resources. , would give birth to the so-called productive complexes or clusters to facilitate a new insertion of the Peruvian economy in world markets.

Regarding the methodology, the Type of research is Basic because it relies on a theoretical context to know, describe, relate or explain a reality; The research level is descriptive and correlational, that is, the behaviors of a variable and its dimensions are described and related, and the population is made up of 100 agro-exporting SMEs entrepreneurs from Los Olivos - Lima.

The main conclusion reached in the research is that there is a strong relationship between "Economic impact of the Free Trade Agreement" and "Competitiveness of SMEs", with a correlation coefficient of 0.667 which indicated a moderate correlation between the variables $r_p = 0.000 < 0.01$ which corresponds to a 99% level of reliability, therefore the decision is made to reject the null hypothesis and the alternative hypothesis is accepted; in such a way that the economic impact of the Free Trade Agreement is related to the Competitiveness of SMEs that affects the population of Los Olivos-Lima during the 2013-2017 period.

Keywords: economic growth, Free Trade Agreement, Competitiveness, Pymes.

I. INTRODUCCIÓN

Sabemos que los países de América Latina han desarrollado estrategias para consolidar su participación en los mercados internacionales. Ello ha conllevado a reforzar las políticas de Estado en materia comercial, entre otras, el establecimiento de acuerdos comerciales regionales celebrados con naciones de la misma región o extrarregionales. En este contexto, se ha observado que las mayores beneficiarias de los acuerdos comerciales han sido aquellas empresas de gran tamaño, con conocimiento del mercado y con preparación para identificar y aprovechar las oportunidades que se les ofrecía.

Cabe precisar que en Latinoamérica las grandes empresas son importantes actores económicos; sin embargo, son las pequeñas y medianas empresas los motores de las economías de la región, pues representan el 95 % de las empresas constituidas y son la fuente del 67 % del empleo.

Explicando la importancia de las PYMES en la dinamización de la economía peruana, así como la importancia y potencial de su internacionalización progresiva, en aras de un mayor aprovechamiento de los acuerdos comerciales. Así mismo saber los principales desafíos que estas enfrentan para internacionalizarse y ser competitivas en el marco los acuerdos comerciales. Es por ello la importancia del Plan Estratégico Nacional exportador y a su vez algunos beneficios particulares para las PYMES tras la firma de los acuerdos comerciales.

En países en vías de desarrollo como el Perú, las micro, pequeñas y medianas empresas representan un estrato importante en la estructura productiva del país, tanto por la cantidad de establecimientos como por la generación de empleo.

Es por ello la necesidad de trabajar en importantes puntos como la formalización, la digitalización, la investigación y desarrollo (I+D), el financiamiento, la productividad, el

capital humano y sus capacidades. Estos son importantes aspectos por desarrollar que permitirán que el país se beneficie de manera plena, de la apertura económica y de los tratados de libre comercio, a través de la participación de las PYMES.

Por otro lado, muchas de las PYMES exportadoras en nuestro país no realizan una correcta evaluación de sus mercados de destino de exportación, siendo este uno de los principales motivos de fracaso en su participación, existen PYMES que no logran acceder a información exacta del mercado al cual aspiran exportar. En la mayoría de casos, no conocen las necesidades reales de sus clientes finales. Siendo así que, es finalmente, el intermediario quién se beneficia de las mayores ganancias por la venta del producto, pues éste si conoce al cliente final. Se ha comprobado que los márgenes de intermediación de varios de los distribuidores de productos latinoamericanos están entre los más altos del mundo, es decir buscar como compatibilizar las productividades de trabajo y capital en el tiempo mediante el impacto de los tratados de libre comercio y su relación con la competitividad

El trabajo desarrollado comprende cinco capítulos. El primer capítulo, trata sobre el planteamiento del problema, que incluye la descripción de la realidad problemática; asimismo se planteó la formulación del problema, principal y secundario; se indicaron los objetivos de la investigación, para luego exponer los motivos que justifican la realización del estudio y su importancia; antecedentes, además las limitaciones encontradas en el proceso de investigación y la viabilidad del estudio. El segundo capítulo, abordó el marco teórico, en el cual se han desarrollado, las bases teóricas, algunos términos técnicos utilizados en el desarrollo de la investigación, formulación de hipótesis, y la operacionalización de variables. El tercer capítulo, trata sobre la metodología, es decir la aplicación de lo aprendido por la teoría, el cual considera los siguientes puntos: diseño metodológico, población y muestra, técnicas de recolección de datos, técnicas para el procesamiento y análisis de la información y los aspectos éticos. El cuarto capítulo,

presenta los resultados obtenidos en la investigación a través de las herramientas de recopilación con las cuales hemos obtenido la información correspondiente a través de la encuesta, así como también la contrastación de las hipótesis. Finalmente, en el último capítulo se presenta la discusión, conclusiones y recomendaciones a las que se llega producto del trabajo de investigación.

1.1. Planteamiento del Problema

El propósito del presente trabajo de investigación titulado “Impacto económico del Tratado de Libre Comercio y su relación con la Competitividad de las PYMES” consiste en analizar cómo han impactado o impactarán dichos tratados sobre las principales variables macroeconómicas de la economía del Perú como en sus exportaciones de los sectores no-tradicionales, es decir con cierto valor agregado, como son de las agroexportaciones (frutas y hortalizas); asimismo, se estudiará la generación de empleo productivo motivado por dichas exportaciones. En el caso del Tratado de Libre Comercio (TLC) con los Estados Unidos el análisis cubrirá el periodo 2014- 2019 debido a que se intentará evaluar adicionalmente el impacto de los antecedentes del TLC con dicho país como fueron el APTA y luego el APTDEA; en realidad el TLC entre el Perú y los Estados Unidos solamente vino a confirmar las ventajas del comercio internacional peruano hacia dicho país que ya se les había concedido vía los dos acuerdos anteriores mencionados; asimismo, en el análisis de la evolución del comercio peruano hacia los Estados Unidos se tomará en cuenta el crecimiento del enorme poder adquisitivo de la población estadounidense sobre las compras al Perú. Con relación al impacto del TLC firmado entre el Perú y China, debido a su reciente firma, se analizará el impacto que ha tenido en el corto plazo y sus perspectivas hacia el mediano plazo sobre las exportaciones peruanas hacia dicho país; en tal sentido el periodo de análisis será el 2014 -2019; de otro lado, al igual que en el caso de los Estados Unidos, también

se evaluará el rápido crecimiento de la economía China durante el periodo mencionado y su impacto en sus compras de productos peruanos con valor agregado. Por otra parte, se estudiará en qué medida la estrategia económica del Perú y en particular sus políticas monetarias, cambiaria y de promoción de las exportaciones durante el periodo 2014-2019 han contribuido al esfuerzo exportador peruano como complemento a las firmas de los TLCs mencionados. Se espera que las conclusiones y recomendaciones del presente trabajo de investigación sean de utilidad para la mejora del buen gobierno y la transformación económica del país.

1.2. Descripción del Problema

No cabe duda que el análisis del impacto del TLC con los Estados Unidos y sus antecedentes APTA (Ley de Preferencias Arancelarias Andinas) y APTDEA (Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga) sobre los sectores textil-confecciones y agroexportación no-tradicional del Perú implica conocer los clusters de ambos sectores con la finalidad de poder aprovechar mejor las ventajas que podrían derivarse de dicho TLC; esto significa conocer las ventajas comparativas así como los cuellos de botella presentes en dichos clusters durante el periodo 1990-2011.

Cabe precisar que el sector textil-confecciones representaba el año 2009 el 8.7% del total de la producción manufacturera del País; a su vez el valor agregado del sector manufacturero representaba el 14.8% del PBI global del Perú; por otra parte, las exportaciones de textil-confecciones de US\$ 1986 millones durante el 2014 representaban el 19.6% del total de las exportaciones no-tradicionales de nuestro país equivalentes a US\$ 10130 millones; a su vez estas exportaciones no-tradicionales representaban el 21.9% del total de las exportaciones FOB del Perú (que en dicho año fue de US\$ 46,268 millones) lo anterior se desprende que el sector textil-confecciones

representaba el 2009 el 1.3% del PBI peruano, mientras que representaba el 4.3% del total de las exportaciones peruanas del 2014.

En cambio, el sector de las agroexportaciones no-tradicionales de US\$ 2,830 millones durante el 2014 representaban el 27.9% del total de las exportaciones no-tradicionales del Perú, equivalentes a US\$ 10,130 millones. A su vez, estas exportaciones no-tradicionales representaban el 21.9% del total de las exportaciones FOB del Perú (de dicho año que fue de US\$ 46,268 millones) de lo anterior se desprende que el sector de las agro exportaciones no tradicionales representaba el 6.1% total de las exportaciones en el 2014. Por su parte, el Tratado de Libre Comercio entre el Gobierno de la República del Perú y el Gobierno de la República Popular China fue suscrito en abril del 2009 y ratificado por el gobierno peruano en diciembre de dicho año; fue puesto en ejecución en marzo del 2010; es por ello que se analizará sus probables repercusiones futuras en base al comercio entre ambos países realizado durante el periodo previo 2001-2009; al igual que en el caso de los Estados Unidos, se estudiará el probable impacto del TLC con China sobre el nivel de las exportaciones peruanas de los sectores textil-confecciones y minero.

Por otra parte, durante el periodo 2014-2016 el Perú tuvo una balanza comercial deficitaria que se comenzó a revertir a partir del 2012. A pesar de que a partir del 2012 se ha logrado una balanza comercial superavitaria debido al tremendo impulso al comercio internacional que están ejerciendo el dinamismo de las economías de China, la India y de los Estados Unidos, diferentes estudios indican que en el futuro las exportaciones primarias de los países en vías de desarrollo no generarán los ingresos adecuados que requieren dichos países debido al deterioro de los términos de intercambio con el exterior; en el caso peruano este índice ha caído de un nivel de 104,7

en 1997 hasta solamente 87,0 en el año 2012 de acuerdo al Banco Central de Reserva; esto significa una caída del 16.9% en 4 años; sin embargo, ha ocurrido una pequeña recuperación en el bienio 2012-2013 que aún no lograba recuperar el nivel del año 1994; es a partir del 2004 que los términos de intercambio de nuestro país comienzan a elevarse sostenidamente debido al boom minero gracias a las compras mineras sumamente dinámicas de China a nivel mundial.

De otro lado, la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA) por sus siglas en inglés) luego denominada Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA) ha facilitado el incremento de las exportaciones peruanas de textil-confecciones hacia los Estados Unidos a cambio de luchar decididamente por la erradicación de los cultivos de coca utilizados en la elaboración de drogas; por lo tanto, la firma del Tratado de Libre Comercio (TLC) con los Estados Unidos debería continuar con las ventajas proporcionadas por la ATPDEA.

La Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA) fue un régimen de excepción otorgado unilateralmente por los Estados Unidos al Perú, Bolivia, Colombia y Ecuador para apoyar la lucha contra el tráfico ilícito de drogas; fue otorgada por primera vez el 4 de diciembre de 1991 ofreciendo ingreso libre de aranceles a cerca de 5500 productos dónde no se encontraban incluidos, entre otros, los textiles y las confecciones; el ATPA venció el 4 de diciembre del 2001; tenía por objeto incentivar las exportaciones mediante el establecimiento de un mercado preferencial que genere fuentes de trabajo alternativas que apoyen la sustitución del cultivo de la hoja de coca y por ende la reducción del narcotráfico.

Luego de su vencimiento el 4 de diciembre del 2001, el Perú buscaba en sus gestiones

ante el Poder Ejecutivo y Legislativo de los Estados Unidos alcanzar 3 objetivos:

- La renovación retroactiva del ATPA
- La ampliación a todos los productos excluidos; era de particular importancia para el Perú la inclusión de las confecciones-textiles elaboradas con insumos regionales
- Mantener las preferencias del ATPA a productos como el espárrago toda vez que existían constantes amenazas de retirarle los beneficios.

Luego de más de 3 años de trabajo coordinado entre el sector público y privado, el Congreso de los Estados Unidos aprobó un nuevo texto renovando y ampliando los beneficios del ATPA, que pasó a ser llamada Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA, por sus siglas en inglés); la firma del Presidente George W. Bush el 6 de agosto del 2002 convirtió el texto de la APTDEA en Ley definitiva, acabando así con la incertidumbre generada al no haberse renovado el mecanismo el 4 de diciembre del 2001.

El ATPDEA renovó las preferencias arancelarias a los productos que se beneficiaban del ATPA desde 1991 hasta el 31 de diciembre del 2006; esto significa que desde el 7 de agosto del 2002 todos los productos que gozaban de los beneficios del ATPA anterior gozan nuevamente de dicho trato preferencial; adicionalmente extendió dichos beneficios desde el 1 de octubre del 2002 a nuevos productos que se detallan a continuación:

- Ingreso libre de aranceles a las prendas de vestir elaboradas con insumos regionales, hasta por un monto equivalente al 2%, en metros cuadrados, del total de prendas de vestir importadas por los Estados Unidos del mundo, incrementándose cada año hasta llegar al 5% en el 2006; en el 2001 las exportaciones de prendas de vestir de los 4 países andinos beneficiarios representaron, en metros cuadrados, menos del 0.88%, lo que daba la posibilidad al menos de duplicar las exportaciones de dichos productos en

el primer año de vigencia del programa:

- Ingreso libre de aranceles, sin limitación de cuota, a las prendas de vestir elaboradas con insumos de los Estados Unidos (maquila)
- Ingreso libre de aranceles, sin limitación de cuota, a las prendas de vestir elaboradas con pelos finos de alpaca, llama y vicuña
- Ingreso libre de aranceles, sin limitación de cuota, al atún envasado al vacío en empaques flexibles (tuna pouches, bolsas de aluminio, por ejemplo); no recibe beneficios el atún en conserva.

Por otro lado, facultaba al Presidente de los Estados Unidos a determinar el ingreso libre de aranceles a los siguientes productos si determina que dichos productos no son sensibles para su industria nacional, en el contexto de las importaciones de ese país provenientes de los países beneficiarios; luego de dicho análisis, los siguientes productos podían ingresar al mercado estadounidense sin el pago de aranceles: calzado, petróleo o algún producto derivado del petróleo, relojes y partes de relojes, carteras y maletines de mano, guantes de trabajo y confecciones de cuero.

Con problemas como el narcotráfico y el terrorismo que son caras de la misma moneda que amenazan la estabilidad del Perú, la aprobación de este ATPA renovado y ampliado denominado ATPDEA constituyó una herramienta fundamental para fortalecer la seguridad nacional y las instituciones democráticas, para luchar contra la pobreza y servir como medio para el desarrollo económico del Perú. En noviembre del 2003 el representante comercial de Estados Unidos, embajador Robert Zoellick, anunció la intención del Poder Ejecutivo de los Estados Unidos de iniciar negociaciones con Colombia y Perú así como con Ecuador y Bolivia sobre la firma de un tratado de libre comercio (TLC) con los Estados Unidos, mencionando que dichas negociaciones empezarán en mayo del 2004 en Colombia; desde entonces el Perú ha negociado un TLC con los Estados Unidos; este TLC reemplaza a la Ley de Promoción Comercial

Andina y Erradicación de Drogas (ATPDEA), la cual fue dada en octubre del 2002 y tuvo una vigencia hasta diciembre del 2006; es por ello que el Perú se vio en la necesidad de llegar a la firma de un TLC lo antes posible dado los beneficios exportadores que la ATPDEA había traído al país.

El Tratado de Libre Comercio Perú-Estados Unidos es un acuerdo comercial de carácter vinculante cuyos objetivos son eliminar obstáculos al intercambio comercial, consolidar el acceso a bienes y servicios y favorecer la captación de inversión privada; incorpora además de temas comerciales, temas económicos, institucionales, de propiedad intelectual, laborales y medio-ambientales, contrataciones públicas, servicios, políticas de competencia y solución de controversias, entre otros; fue suscrito el 8 de diciembre del 2005 en Washington D.C.; el 29 de junio de 2006 fue ratificado por el Perú; asimismo, fue ratificado por el Congreso de Estados Unidos en forma definitiva el 4 de diciembre del 2007; finalmente, el 1 de febrero del 2009 entró en vigencia luego que el presidente de George W. Bush de Estados Unidos firmara su implementación el 16 de enero del 2009 en Washington, el mismo día que el Presidente Alan García hiciera lo mismo en Lima.

Ante lo expuesto se formula el problema general de investigación:

1.3. Formulación del Problema

- Problema General

¿De qué manera el impacto económico del Tratado de libre Comercio se relaciona con la Competitividad de las PYMES agroexportadoras de los Olivos- Lima durante el período 2014-2019?

-Problemas Específicos

- ¿Cómo se relaciona el nivel de exportación de productos agrícolas en el TLC con la Competitividad de las PYMES agroexportadoras de los Olivos- Lima durante el período 2014-2019?
- ¿Cómo se relaciona el cumplimiento de las normas del TLC con la Competitividad de las PYMES agroexportadoras de los Olivos- Lima durante el período 2014-2019?
- ¿Cómo se relaciona la creación de empleos derivados del TLC con la Competitividad de las PYMES agroexportadoras de los Olivos- Lima durante el período 2014-2019?

1.4. Antecedentes

A continuación, se presentan algunos antecedentes acerca del trabajo de investigación que se pretende iniciar.

Tovar (2018), en su tesis, *Un Análisis Gravitacional de la Creación y Desviación Comercial en el marco del Tratado de Libre Comercio entre Perú-Estados Unidos*. La presente investigación está orientada a comprobar si han existido efectos positivos traducidos en el aumento de los flujos comerciales en todas las secciones del sistema armonizado, a través de la medición de los efectos de creación y desviación comercial producidos por el TLC Perú-Estados Unidos, utilizando datos desagregados a 10 dígitos entre los años 1995-2015. Para ello, se utiliza la metodología planteada en Carrère (2006), MacPhee y Sattayanuwat (2014), Tumbarello (2007) y Yang y Martínez (2013) que utilizan tres variables dummy para medir estos efectos. El método de estimación que se utiliza es el llamado Pseudo Poisson Maximum Likelihood (PPML), introducido por Santos Silva y Tenreyro (2006). Entre los principales resultados se destaca que

el TLC (sin distinciones entre secciones) genera efectos positivos, pero no significativos en el nivel de comercio. Asimismo, el TLC no ha generado un incremento en 7 de 21 secciones, debido a la existencia del efecto de desviación comercial intrabloque, mientras que sí presentó incrementos en las secciones 1 (animales vivos y productos del reino animal) y 18 (instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía; instrumentos y aparatos médico-quirúrgicos; aparatos de relojería; instrumentos musicales). Para el resto de secciones se obtuvieron resultados no significativos en la variable que mide el efecto del comercio intrabloque, pero sí presentaron resultados significativos para las variables que miden la creación o desviación comercial de importaciones y exportaciones. Por tal motivo, se realizan recomendaciones de políticas orientadas a revertir estos efectos para un mejor aprovechamiento de los acuerdos comerciales.

Chen Min (2017), la tesis tuvo como objetivo demostrar si el tratado de Libre Comercio (TLC) Perú – China, incide en las agroexportaciones a este país, dado que los Tratados son importantes para el crecimiento económico, así como para el fortalecimiento de las empresas que cada día tratan de mejorar en cuanto a su productividad, calidad, etc., buscando que sus productos tengan un mejor destino en las exportaciones. Con relación a la recopilación de la información del marco teórico, el aporte brindado por los especialistas relacionados con cada una de las variables: Tratado de Libre Comercio (TLC) y agroexportación, el mismo que clarifica el tema en referencia, así como también amplía el panorama de estudio con el aporte de los mismos; respaldado con el empleo de las citas bibliográficas que dan validez a la investigación. En suma, en lo concerniente al trabajo de campo, se encontró que la técnica e instrumento empleado, facilitó el desarrollo del estudio, culminando esta parte con la contrastación de las hipótesis y la discusión. Por último, los objetivos planteados

en la investigación han sido alcanzados a plenitud, como también los datos encontrados en el estudio facilitaron el logro de los mismos. La conclusión principal del estudio fue que el tratado de Libre Comercio (TLC) Perú – China, incide favorablemente en las agroexportaciones a este país.

Camargo (2016), el objetivo general de la presente investigación consistió en evaluar el TLC Perú China y su impacto en la estructura del comercio exterior del Perú en el período 2010 – 2013. Desarrolla como objetivos específicos determinar cómo el TLC firmado con China ha impactado en la actividad de exportación del comercio exterior del Perú, evaluar si el nivel de las Importaciones desde China se mantiene o se ha incrementado con la firma del TLC, así como determinar y explicar si la actual Balanza Comercial, entre Perú y China, es deficitaria o arroja un superávit para el Perú. La tesis presenta un enfoque metodológico cuantitativo, aplicando la correlación entre Variables de Estudio a través de sus indicadores, y con diseño no experimental, Como resultado de la investigación a partir del análisis de la información procesada, se determina que hay una influencia negativa entre las variables de estudio del TLC, entre China y Perú. Se concluye que no hay inversión significativa de China en el Perú en Investigación y Desarrollo, que se necesita diversificar la producción para exportaciones de productos no tradicionales, que se requiere mayor explotación de los temas relativos a la cooperación minera e industrial, y que falta decisión para promover una agresiva política de mayor inversión China en el Perú.

Ferradas y Flores (2015), estudio descriptivo del tratado de libre comercio para mejora de la factibilidad de exportación de quinua orgánica a los estados unidos, ventajas y desventajas en el año 2015. La presente tesis estudio descriptivo del tratado de Libre Comercio para mejora de la factibilidad de exportación de quinua orgánica a los estados unidos, ventajas y desventajas en el año 2015; está orientada a la mejora de la

factibilidad de exportación con el Tratado de libre comercio el cual sirve como una información oportuna que necesitan los productores y exportadores peruanos para ampliar su conocimiento sobre éste. Las barreras que se identifican son de carácter pararancelario como son: permisos sanitarios, regulaciones de etiquetado, de calidad, etc. Asimismo, la consultoría aborda el tema del bioterrorismo y leyes concernientes a la importación de alimentos en Estados Unidos. El estudio presenta referencias e información clave de dicho mercado para las empresas peruanas. Se basa en una serie de entrevistas empresariales y visitas a instituciones públicas y privadas involucradas en el desarrollo del comercio y promoción de las exportaciones peruanas, las cuales aportan valiosa información de acceso de mercados que se utilizan a largo de todo el documento. En lo referente a las fuentes secundarias, se consideró los datos de estudios relacionados a la exportación de alimentos a Estados Unidos, fuentes oficiales como FDA, Comisión internacional de comercio de los Estados Unidos, etc. Según las teorías de “la nueva teoría del comercio de Paul Krugman (1979)”, “la demanda recíproca de John Stuart Mill (1848)”, el tratado de libre comercio garantiza el acceso preferencial de las exportaciones.

Calderón (2015). Análisis de la competitividad empresarial en las PYMES del sector del calzado del barrio el Restrepo de la ciudad de Bogotá, a partir del factor humano. Esta investigación busca analizar la competitividad empresarial de las PYMES del sector del calzado del barrio el Restrepo de la ciudad de Bogotá, a partir del estudio del capital humano y su contribución al mejoramiento de la competitividad empresarial de estas PYMES. Para ello se realizó una investigación cualitativa donde se entrevistaron en profundidad 25 personas entre las cuales se encuentran empresarios (as) y empleados (as) de estas organizaciones. Así mismo, se hizo un trabajo de campo mediante toma de fotografías, realización de bitácoras y notas de campo. Esta información cualitativa se

procesó y analizó con la ayuda del programa de análisis de datos cualitativos Atlas Ti.7. La investigación parte en primer lugar de una revisión del estado del arte sobre las variables de estudio: competitividad y capital humano. En segundo lugar, se realiza una revisión a las políticas y planes de competitividad que el Gobierno Nacional ha realizado en los últimos dos periodos presidenciales. En tercer lugar, se explica la metodología empleada en la investigación, se analiza la información recolectada y se presentan los resultados. Finalmente se presentan una serie de propuestas para mejorar la competitividad de las PYMES del sector del calzado del barrio el Restrepo de la ciudad de Bogotá.

Saavedra (2013), en su trabajo de investigación, Determinación de la competitividad de la PYME en el nivel micro: El caso de del Distrito Federal, México. El objetivo de la presente investigación es determinar el nivel competitivo de la micro, pequeña y mediana empresa evaluando aspectos internos de la misma como planeación estratégica, producción y aprovisionamiento, calidad, comercialización, recursos humanos, contabilidad y finanzas, gestión ambiental y sistemas de información. Para medir la competitividad de la empresa se utiliza la metodología del Mapa de Competitividad del BID. Los datos se recopilan de un estudio de campo con una muestra de 400 empresas micro, pequeñas y medianas del Distrito Federal en México. Los principales hallazgos de este trabajo indican que las micro empresas no son competitivas mientras que la pequeña y mediana son altamente competitivas, lo cual implica que la competitividad está relacionada con el tamaño. Así también, que la PYME industrial es más competitiva que la de los sectores comercio y servicios, por lo que la competitividad también dependería del sector. Por último, el análisis bivariado permitió determinar que el nivel de competitividad se encuentra relacionado con el nivel de estudios del empresario.

1.5. Justificación de la investigación

En el Perú se ha dejado de lado la estrategia de desarrollo orientada hacia adentro con un mercado fuertemente intervenido y un Estado paternalista y populista para asumir una estrategia de desarrollo orientada hacia el libre juego de la oferta y de la demanda y los mercados mundiales, donde el agente principal del desarrollo nacional es la empresa privada. Bajo estas condiciones, el desarrollo del Perú dependerá de la rapidez con que aprenda a industrializar y a procesar sus recursos naturales, así como a colocarlos en el mercado internacional; este sería entonces un estilo de desarrollo basado no tanto en la extracción de los recursos naturales y su exportación como actualmente se viene realizando, sino que a partir de los recursos naturales y de las actividades conexas que tienden a formarse y a aglutinarse en torno a dichos recursos, se daría nacimiento a los denominados complejos productivos o clusters para facilitar una nueva inserción de la economía peruana en los mercados mundiales. En este contexto la presente investigación se justifica y adquiere importancia por cuanto está referida a la presencia de los clusters frutales-hortalizas y su comportamiento económico como productor para el mercado interno e internacional (exportaciones hacia los Estados Unidos y China principalmente), lo cual contribuye a generar puestos de trabajo y obtener las divisas que le permitirán al Perú a equilibrar su balanza comercial hacia el mediano y largo plazo. Cabe precisar que ambos clusters son altamente generadores de puestos de trabajo medianamente calificados como lo es en cualquier industria ligera, principalmente fuera de Lima Metropolitana.

1.6. Limitaciones de la investigación

No existen limitaciones en el plano tecnológico como económico. En ese sentido, la principal limitación de la investigación está relacionada a la renuencia que puedan tener los docentes y colaboradores que asisten a los procesos de capacitación para acceder a ser encuestados y entrevistados.

1.7. Objetivos

-Objetivo general

Establecer la relación que existe entre el impacto económico del Tratado de libre Comercio y su relación con la Competitividad de las PYMES que afecta a la población de los Olivos-Lima durante el período 2014-2019.

-Objetivos específicos

- Establecer cómo se relaciona el nivel de exportación de productos agrícolas en el TLC con la Competitividad de las PYMES agroexportadoras de los Olivos- Lima durante el período 2014-2019.
- Establecer cómo se relaciona el cumplimiento de las normas del TLC con la Competitividad de las PYMES agroexportadoras de los Olivos- Lima durante el período 2014-2019.
- Establecer cómo se relaciona la creación de empleos derivados del TLC con la Competitividad de las PYMES agroexportadoras de los Olivos- Lima durante el período 2014-2019.

1.8. Hipótesis

1.8.1. Hipótesis General

El impacto económico del Tratado de libre Comercio se relaciona con la Competitividad de las PYMES que afecta a la población de los Olivos-Lima durante el período 2014-2019.

1.8.2. Hipótesis Específicas

- El nivel de exportación de productos agrícolas en el TLC se relaciona de forma positiva con la Competitividad de las PYMES agroexportadoras de los Olivos- Lima durante el período 2014-2019.
- El cumplimiento de las normas del TLC se relaciona de forma positiva con la Competitividad de las PYMES agroexportadoras de los Olivos- Lima durante el período 2014-2019.
- La creación de empleos derivados del TLC se relaciona de forma positiva con la Competitividad de las PYMES agroexportadoras de los Olivos- Lima durante el período 2014-2019.

II. MARCO TEÓRICO

2.1. Teorías Generales

2.1.1. Tratado de libre Comercio

Efectos en los consumidores El TLC con Estados Unidos será muy beneficioso para los consumidores peruanos ya que éstos tendrán la posibilidad de escoger sobre la base de una mayor variedad de productos de mejor calidad y con menores precios; el TLC con Estados Unidos será beneficioso para los consumidores peruanos de varias maneras:

- **En primer lugar**, la reducción de los aranceles o impuestos de importación conducirá a que los consumidores tengan acceso a una mayor cantidad de productos a menores precios; este abaratamiento de los productos importados tendría un efecto positivo considerable, ya que los 10 principales productos de consumo final y bienes de capital importados desde Estados Unidos ingresan al Perú con un arancel de entre 4% y 12%;
 - **En segundo lugar**, el TLC con Estados Unidos busca la eliminación de los obstáculos a las importaciones, lo que hará posible acceder a una mayor variedad de productos; es decir, no sólo se podrá contar con productos más baratos (por la reducción arancelaria), sino que además será posible adquirir una mayor variedad de productos (debido a la eliminación de barreras no arancelarias);
 - **En tercer lugar**, el TLC conducirá al establecimiento de reglas y procedimientos aduaneros que promuevan el funcionamiento eficiente, transparente y ágil de las aduanas; de esta manera los importadores incurrirán en menores costos, lo que puede traducirse en reducciones adicionales en los precios para los consumidores.
- Integración comercial y tamaño del mercado interno.

Al ampliar el acceso a mercados y dinamizar el flujo de bienes e inversiones, la integración comercial es uno de los mecanismos más efectivos para impulsar el crecimiento económico y mejorar las condiciones de empleo de la población; la experiencia muestra que los países que más han logrado desarrollarse en los 15 últimos años son aquellos que se han incorporado exitosamente al comercio internacional.

De esta forma los países, ampliaron el tamaño del mercado para sus empresas; por ejemplo, en los últimos 25 años el Asia (sin incluir Japón) ha incrementado sus exportaciones a una tasa promedio de 6% cada año, lo que le ha permitido obtener un crecimiento real de su economía de 5,5% anual en el mismo período; en contraste, en los últimos 25 años América Latina (excluyendo México) ha presentado un bajo crecimiento real de sus exportaciones (1,9% anual) y en consecuencia un bajo crecimiento de su economía (2,9% anual).

La necesidad de acelerar la integración comercial como mecanismo de ampliación de mercados es bastante clara en el caso del Perú, en donde los mercados locales por su reducido tamaño ofrecen relativamente pocas oportunidades de negocios; por ejemplo, se observa que el tamaño del mercado (el valor total del gasto mensual de las familias) de La Libertad es sólo 10,8% del tamaño de mercado del departamento de Lima; el tamaño del mercado del resto de departamentos es incluso más reducido; el Perú aún está muy retrasado en cuanto a integración comercial con el resto del mundo.

En comparación de exportaciones per cápita nos ubicamos por debajo de varios países de la región e inclusive muy por debajo del promedio mundial; con las negociaciones para la firma de un TLC con Estados Unidos, el Perú ha dado un paso decidido hacia

una verdadera orientación pro exportadora, que permitirá aumentar las oportunidades de negocio y empleo para los peruanos. Tomando en consideración que las negociaciones multilaterales en el ámbito del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) se encuentran estancadas, para el Perú resulta fundamental consolidar, a través de la negociación bilateral de un TLC, los beneficios arancelarios logrados a través del ATPDEA que Estados Unidos concedió en forma unilateral a los países andinos los cuales vencen el 31 diciembre del 2006; consecuentemente de no firmarse el TLC existe el riesgo latente que dichos beneficios no se mantengan después de esa fecha.

En ese escenario, al ser desplazados del mercado estadounidense por no poder competir frente a productos de otros países que sí ingresarían sin pagar aranceles o pagando aranceles reducidos, muchos productos peruanos podrían verse afectados; por ejemplo, sin los beneficios del ATPDEA las prendas de vestir y confecciones peruanas pagarían un arancel de 21% para ingresar a Estados Unidos y enfrentarían un serio problema de competitividad, ya que al no contar con los beneficios arancelarios hoy otorgados por Estados Unidos las posibilidades de competir con otros productos que sí tendrían esta ventaja se verían notoriamente reducidas.

En términos globales, de no firmarse un TLC con Estados Unidos se pondrían en peligro aproximadamente 3500 millones de dólares en exportaciones hacia dicho mercado, de los cuales 1730 millones (48,9%) representan al sector minero, 720 millones (20,3%) al textil confecciones, y 366 millones (10,3%) al sector agropecuario; por otro lado, tomando en cuenta que la estabilidad de las reglas de juego y la predictibilidad son los factores que más influyen en la decisión de invertir, si el Perú no firma un TLC y los países con los cuales compite sí lo hacen, los inversionistas preferirán ir a dichos países; en ellos podrían exportar con arancel cero o aranceles reducidos a Estados Unidos, llevándose una fuente importante de empleos del Perú.

Finalmente, debe mencionarse que el TLC constituye una plataforma capaz de impulsar medidas destinadas a fortalecer la institucionalidad, la competitividad y las mejores prácticas empresariales; sin el TLC, es probable que el progreso en estas áreas avance lentamente. Agregado Macroeconómico (1987) una publicación especializada del ex Banco Popular señala que “El algodón es el principal insumo de la Industria Textil, una de las ramas industriales más importantes del sector manufacturero que en los últimos años se ha consolidado al interior de las exportaciones no tradicionales (XNT) como la principal, al pasar de un 20% en 1977 a un 36% en 1986 y registrando una tasa de crecimiento (16%) superior al total de las XNT (13%). En nuestro país se cultivan 5 variedades de algodón, siendo las dos principales el tangüis y el pima, que se siembran en la costa centro sur (tangüis) y en la costa norte (pima); las otras variedades supima, del cerro, y el áspero se cultivan en Piura, Lambayeque, y San Martín respectivamente.

Las variedades pima y tangüis son de excepcional calidad reconocidas a nivel internacional, siendo la primera una de las mejores del mundo después de del egipcio Guiza. Agregado Macroeconómico; (El Algodón Productores e Industriales; pp 7 y 8). La comercialización del algodón ha transitado por periodos muy difíciles en las últimas décadas; el primero de ellos fue de la Cámara Algodonera del Perú que era la que manejaba todos los mecanismos de la comercialización del producto; así tenemos que, en las décadas del 40, 50, 60, y 70 se exportó el 86, 83, 85, y 74% respectivamente del total de la producción.

Con el desarrollo de la industria textil en la década del 70 fue variando la composición entre la demanda interna y la oferta exportable, tanto es así que en 1985 y 1986 se destinó solamente el 29% y el 19.4% respectivamente de la producción total al mercado externo. Durante el gobierno militar de los años 70, el Estado intervino directamente en

la comercialización a través de las empresas estatales EPCHAP y ENCI; posteriormente, el 12 de febrero de 1982 el gobierno belaundista creó la Junta Nacional del Algodón como el nuevo organismo que se encargaría de regular las nuevas condiciones en que se realizaría el libre comercio, dando por concluida (a partir del 01.01.83) la exclusividad de ENCI en la comercialización interna y externa de la fibra y la pepa de algodón.

El manejo de la política económica en los últimos años (primer quinquenio de la década del 80) y la naturaleza misma del algodón como producto susceptible de especulación ha generado un conflicto entre productores e industriales; durante los años del gobierno belaundista el productor financiaba su campaña en intis obtenidos en el Banco Agrario y vendía el producto en dólares a la cotización de los precios del mercado internacional, obteniendo de esta manera un plus de ganancia adicional por la devaluación diaria de nuestra moneda.

El cambio de política cambiaria, a partir de agosto de 1985, que congeló el precio del dólar a 13,98 intis (dólar MUC) fue desfavorable para los productores por efecto precio e inflación, favoreciendo en cambio a los industriales que obtuvieron considerables márgenes de ganancia con esta medida; asimismo los incentivos otorgados a los productores de arroz y maíz (subsidios) durante la campaña agosto 86/87 generó un desplazamiento de los productores de algodón hacia esos cultivos, que además de los bajos costos de producción obtenían, mayor rentabilidad.

Esta situación generó una reducción de la superficie sembrada de algodón que sumada a la demanda de mayores 18 volúmenes de fibra, como consecuencia de la reactivación ocurrida en la industria textil, presumía un posible desabastecimiento del mercado interno, motivo por el cual el gobierno autorizó mediante D.S. 010-87 MIC TI/IND del 9 de mayo la importación de hasta 2000 TM de fibras de algodón y hasta 500 TM de hilado de algodón a través de ENCI directamente y/o por cuenta de los usuarios

industriales.

El espectacular despegue de los precios del algodón no solamente obedeció al incremento de la demanda ni a la creación del dólar algodnero (75% financiero y 25% MUC) sino que hubo otro factor adicional, la aparición de una empresa del Grupo Brescia que compró todas las plantas desmotadoras del Grupo La Fabril y entró en fuerte competencia con otras pertenecientes al Grupo Romero.

Estas empresas conscientes de que la demanda estaba en auge y que estoquearse de algodón era el gran negocio, adquirieron grandes cantidades y con ello promovieron el alza de las cotizaciones; ante el ascenso de los precios las empresas industriales se negaron a comprar y quedaron a la espera de que el precio bajara.

Con el anuncio de la autorización a ENCI de importar algodón se pensó que las cotizaciones se derrumbarían, pero en abril de 1987 las empresas que ya no podían mantener su política de no compra empezaron a adquirir algodón en grandes cantidades y en consecuencia el precio del algodón se incrementó aún más”.

El Instituto Huayuna (1986) en el documento Funciones de Oferta y Demanda de Algodón en el Perú se plantea que “Si bien el algodnero es una planta rústica y en especial la variedad tangüis, puede adaptarse a distintos tipos de suelos, inclusive a los muy arcillosos, cascajosos, pedregosos arenosos y salitrosos, pero los mejores rendimientos se obtienen en terrenos francos, francos limosos o franco arenosos con buena retentividad, suficiente drenaje natural, y con bajo contenido de sales.

En términos generales, podríamos afirmar que es el cultivo del algodnero el que mejor se adapta a las condiciones de la costa ya que por ser relativamente poco exigente en agua, Instituto Huayuna; “Funciones de Oferta y Demanda de Algodón en el Perú”; permite el mejor aprovechamiento de los escasos e irregulares recursos hídricos que disponen la mayoría de los valles costeros.

La ampliación o incremento de tierras dedicadas a un cultivo se hace en base a la reducción de las áreas de otros cultivos competitivos y son los precios pagados al productor por cultivos sustitutos los que determinan fundamentalmente las rentabilidades para la toma de decisión de siembras futuras.

Las hectáreas cultivadas de arroz tienen incidencia en los valles del departamento de Piura para las variedades de algodón pima y supima, pues la substitución del algodón por arroz no es posible al corto plazo por las fuertes inversiones en el sistema de terrazgo y requerimientos mayores de agua del cultivo de arroz con relación al algodnero, de modo que el precio del arroz como cultivo substituto del algodnero pima en Piura no es una buena variable explicativa pues es probable que su efecto sobre la superficie cultivada ocurra con desfase de varios años.

El maíz híbrido en la costa es importante sustituto del algodnero tangüis, en especial en los valles de la costa central en los que la disponibilidad de agua no es marcadamente limitante; por ello se incluyó las hectáreas y el precio del maíz híbrido del año anterior como variables explicativas alternativas”.

El Ministerio de Agricultura (2002) en el artículo titulado Cadena Productiva: Marco Conceptual para Apoyar la Prospección Tecnológica sostiene que “Los estudios prospectivos son herramientas importantes para la gestión de la ciencia y la tecnología (C y T). Entre muchas aplicaciones posibles, la prospección tecnológica puede indicar oportunidades y amenazas al desarrollo tecnológico, señalando las demandas para las tecnologías.

Sin embargo, la pregunta se debe enfocar en términos de funcionamiento de los sistemas sociales y económicos donde la tecnología va a funcionar. Esto implica la necesidad de adoptar una visión holística para apoyar la prospección tecnológica. El concepto de la

cadena productiva fue desarrollado como instrumento de visión sistémica. Parte de la premisa que la producción de bienes se puede representar como un sistema, donde flujos de materiales, de capital y de información conectan a los diversos agentes de la cadena que buscan proveer un mercado consumidor final de los productos del sistema.

Aunque en su génesis el concepto se ha desarrollado teniendo a la producción agropecuaria como foco, el mismo tiene un gran potencial para otras áreas productivas más allá de la agricultura. Su extrapolación hacia otras áreas tornaría el concepto universal y permitiría utilizar sus capacidades y herramientas para la formulación de estrategias y políticas de desarrollo en una gama amplia de procesos productivos.

La prospectiva se apoya en la premisa de la complejidad y en la necesidad de explorar y entender un tejido de relaciones complejas para establecer alternativas posibles del futuro. En muchos casos, las técnicas empleadas no distinguen grados de jerarquías entre las variables, sectores y acontecimientos; o sea, ellas no consideran el carácter sistémico de las relaciones entre estos elementos, haciendo difícil la creación de un marco lógico sobre el pasado y el presente que pueda apoyar la formulación de hipótesis sobre futuros plausibles.

En este trabajo, se plantea que la adopción del enfoque sistémico, traducido en el concepto de cadenas productivas, puede consistir en un marco lógico importante para complementar las técnicas prospectivas más utilizadas. Los objetivos son:

- Presentar y discutir las ventajas de la adopción de este marco conceptual como facilitador de los estudios prospectivos;
- Apuntar y discutir las técnicas analíticas asociadas al concepto de cadenas productivas;
- Indicar cómo éstos pueden facilitar la realización de estudios prospectivos, así como sus ventajas y desventajas.

El enfoque sistémico fue utilizado en el proceso de la planificación estratégica de la Empresa Brasileña de Investigación Agropecuaria (Embrapa) a principios de la década del 90, cuando buscaba un marco conceptual para el análisis del ambiente externo de la organización y la determinación de las estrategias que podrían dirigir el cambio institucional. Se buscaba alinear la institución con su ambiente externo relevante, en proceso de cambio acelerado y por lo tanto de alta turbulencia. La idea central era que la visión del cliente de la institución tendría que ser revisada, para incluir nuevos actores y agentes importantes participantes del desarrollo de la agricultura y de importancia para la institución.

Se habían caracterizado a estos agentes como los actores fuera de la finca tales como los proveedores de insumos, las agroindustrias, las estructuras de comercialización, los consumidores y las estructuras de apoyo a la producción.

Durante el proceso, se recuperó el trabajo donde se presentó una visión sistémica de la agricultura, propuesta en los años 50 por los profesores Davis & Goldberg (1957), cuando desarrollaron el concepto de negocio agrícola. Este concepto, en los años siguientes, fue introducido en el Brasil con la denominación de complejo agroindustrial, agronegocio o negocio agrícola y se define no solamente en lo referente a lo que ocurre dentro de los límites de las fincas, sino también a todos los procesos interconectados que permiten la oferta de los productos de la agricultura a sus consumidores.

Esta base conceptual era adecuada para las necesidades del planeamiento estratégico de la institución y por lo tanto fue adoptada. El concepto de agronegocio es muy amplio y no siempre adecuado para la formulación de estrategias sectoriales, principalmente cuando se trata de promover la gestión tecnológica o de investigación y desarrollo (I + D). Por lo tanto, el concepto fue desarrollado, adicionalmente, para crear los modelos de

sistemas dedicados a la producción, que incorporaran los agentes antes y después de la propia actividad productiva en las fincas.

De este marco, se derivó el concepto de la cadena productiva, como subsistema (o sistemas dentro de sistemas) del agronegocio. Este se compone de muchas cadenas productivas, o los subsistemas del negocio agrícola. Las cadenas productivas poseen entre sus componentes (o subsistemas) los diversos sistemas productivos agrícolas y agroforestales, en los cuales ocurre la producción agrícola. El primer trabajo aplicando este enfoque aparece en la década de los 80, siendo ampliado extensamente el número de trabajos en la década de los 90. Estas contribuciones ampliaron el uso del enfoque sistémico y de cadenas productivas en estudios y en proyectos de desarrollo, como forma de extender la comprensión, la intervención y la gestión en el desempeño de la agricultura.

El enfoque de cadena productiva demostró su utilidad para organizar el análisis y aumentar la comprensión de los macro procesos complejos de la producción, para examinar el desempeño de estos sistemas, determinar cuellos de botella a los procesos de desempeño, oportunidades no exploradas, procesos productivos, tecnológicos y de gestión.

Al incorporar en la metodología alternativas para el análisis de diversas dimensiones del desempeño de cadenas o de sus componentes, como la eficiencia, la calidad de productos, la competitividad, la sostenibilidad y la equidad, ésta ganó amplitud para incluir la visión de campos sociales, económicos, biológicos, gerenciales y tecnológicos, qué resultó en la extensión de este enfoque para un gran número de profesionales y de instituciones.

Entre estos usos, se incluyen la prospección tecnológica y no tecnológica”. Monitor Company (1995) en su documento El Sector Confecciones sostiene que “Las tendencias globales hacia la contratación externa, combinadas con el movimiento hacia la respuesta

rápida, determinan un desplazamiento significativo de la producción de confecciones desde el Lejano Oriente hacia América Latina lo cual ofrece a las empresas peruanas la oportunidad de aprovechar su proximidad geográfica a los Estados Unidos, el mayor mercado de confecciones del mundo.

Pero ese mercado plantea muchos retos. Por ejemplo, el 60% de las exportaciones al mercado norteamericano se destina tan solo a 10 de un total de 6000 compradores de confecciones. Este hecho - uno entre varios otros- respalda la conclusión de que, en su mayor parte, los exportadores peruanos de confecciones no han ido más allá de la simple respuesta a la demanda de los compradores. Monitor Company; “El Sector Confecciones”.

Además, el sector confecciones peruano se encuentra sometido a intensa presión. La industria. Del algodón sin procesar tiene una mala posición de costo relativo en un mercado mundial cada vez más competitivo, por lo que, a pesar de su reconocida calidad, los algodones peruanos se venden a precios menores que los algodones egipcios.

Por su parte, los fabricantes de prendas de algodón tienen costos de producción cada vez más altos, pero se enfrentan a compradores que no están dispuestos a pagar más por sus productos, los cuales además compiten en costo con los del Asia. En este contexto, es esencial encontrar canales de distribución alternativos para las confecciones, identificando a los compradores de mayor atractivo dentro del sistema, ideando estrategias de marca y estableciendo alianzas más favorables. Esto beneficiaría por igual a la industria textil y la de tejidos, y es válido tanto para el algodón como para la alpaca que si bien abastece el 90% del mercado con una fibra natural especializada, es fácilmente sustituible por otras lanas. La evidencia hallada revela claras diferencias entre compradores y resalta los atractivos de los minoristas por catálogo frente a los agentes compradores.

No obstante, pocos productores peruanos han tratado activamente de encontrar compradores guiados por este tipo de consideraciones. Por otro lado, los productores deben tratar de crearse una demanda mediante estrategias de diferenciación, conforme han hecho los productores italianos, que decidieron crear la demanda para sus productos concentrándose en el aspecto moda. Gracias a ello, los exportadores italianos dirigidos a los Estados Unidos reciben por sus confecciones 300% más que el exportador promedio.

Aunque el presente estudio pone de relieve diversas posibilidades de mejora, los exportadores peruanos deberán encontrar su propio rasgo distintivo para crear la demanda necesaria para sus productos. Otro desafío que encara la industria peruana de confecciones se deriva de su cada vez menor posibilidad de recurrir a los salarios bajos como fuente de ventaja competitiva, estrategia que dejará completamente de tener validez una vez que se desmantele el Acuerdo Multifibras. Por otro lado, históricamente, los salarios bajos han desincentivado la inversión empresarial en productividad y en creación de productos más complejos. Tal como muestra el Modelo de Posición Relativa aplicado en este estudio, las empresas incrementan su competitividad respecto de la producción norteamericana a medida que se incrementa la complejidad de sus confecciones (medida por el número de minutos estandarizados de costura).

Sin embargo, con relación a los países asiáticos de menores niveles salariales, las empresas siguen viéndose obligadas a encontrar ventajas competitivas que compensen las diferencias de costo laboral. La recomendación de Monitor consiste en que las empresas peruanas empleen períodos de espera más cortos como punto de diferenciación, para lo cual deben poner en práctica sistemas y relaciones de respuesta rápida. Un gran reto que enfrenta el sector es aprovechar su capacidad para generar empleo.

Actualmente, un pequeño número de empresas concentra las exportaciones con un

efecto significativo pero limitado sobre el nivel general de empleo. Para tener un impacto real a nivel nacional, sería necesario que el sector constituya una red nacional de empresas exportadoras, plan que se bosqueja en la Iniciativa para el Sector Confecciones presentada en este documento.

La idea se basa en la experiencia de la industria textil italiana, que empleó ‘Empresas Madre’ para integrar y apalancar a los pequeños productores, con los cuales mantiene relaciones mutuamente beneficiosas. La integración del diagnóstico sectorial, el análisis estratégico, las acciones a tomar y la Iniciativa para el Sector Confecciones se realiza a partir del Marco para la Acción, el cual describe el proceso mediante el cual se sobrepasa la actitud habitual de tan sólo reaccionar ante el desempeño del sector y se logra reorientar la forma como éste entiende sus ventajas competitivas y crea mecanismos para alcanzar una verdadera superación.

Pero, independientemente del marco que se emplee para analizar el sector, una conclusión queda clara: la razón central por la que las empresas peruanas todavía son capaces de competir en el mercado norteamericano es la existencia de cuotas significativas que las benefician frente a otros países que pueden producir los mismos bienes con un menor costo salarial. La eliminación de estas cuotas, programada a lo largo de los 10 próximos años, traerá como consecuencia la pérdida de la ventaja comparativa de la que hoy goza la industria peruana de confecciones; es, por lo tanto, vital dar los pasos necesarios para determinar los elementos de una ventaja competitiva sostenible”.

Por otra parte, Schydrowsky Daniel, Abusada Roberto y Gonzales Jorge (1980) sostenían que “En los últimos dos años el Perú ha presenciado un rápido crecimiento de sus exportaciones industriales. Esto se ha debido a la brusca pero quizá temporal desaparición del sesgo antiexportador La tasa de cambio sumada al CERTEX y la

depresión de la demanda interna han determinado el auge exportador de 1978 y 1979.

Pero claramente no ha habido una política que efectivamente iguale o haga mayor la rentabilidad de largo plazo en la exportación manufacturera comparada con la producción para el mercado doméstico. La Ley de Promoción de Exportaciones No-tradicionales de fines de 1978 ha tenido, sin duda, un impacto psicológico importante pero sus efectos son por el momento claramente marginales.

Contrastando con este hecho está la evolución del tipo de cambio y la recesión interna, fenómenos que responden a graves errores en el manejo fiscal y cambiario y que sí han provocado, como efecto secundario, la mayor exportación manufacturera; el corolario de esta apreciación resulta por tanto obvio: corregidos los errores, y en ausencia de una política de exportación manufacturera ésta se estancará o disminuirá en 1980”.

La Universidad del Pacífico a través de su Centro de Investigación (1980) realizó un estudio acerca del impacto del CERTEX en las exportaciones no tradicionales; al respecto mencionaba “El lema de la promoción de exportaciones ha ido alcanzando una acogida creciente en diversos países latinoamericanos, habiéndose sugerido diversos mecanismos de fomento a nuevos rubros de exportación: las exportaciones de productos no tradicionales.

Dentro de este contexto surgen en el Perú diversos instrumentos de promoción. El Certificado de Reintegro Tributario a las Exportaciones No Tradicionales (CERTEX) es uno de los más importantes y a la vez uno de los más discutidos. Su incidencia sobre el desenvolvimiento de las exportaciones, así como sobre otras variables claves de la economía nacional, puede ser enfocada desde diversos ángulos.

De ahí que no exista un consenso acerca de su eficacia y sea elogiado por unos mientras que es criticado por otros. Este trabajo no pretende ser una evaluación crítica del

CERTEX ni de planteamientos complementarios o alternativos; hemos buscado presentar la información relevante sobre las exportaciones no tradicionales y del CERTEX dentro del marco de la política de fomento a dichas exportaciones.

El análisis no irá más allá de lo descriptivo y pensamos que el conjunto de información estadística y de dispositivos legales presentados podrá servir para emitir juicios y planteamientos más documentados sobre el controvertido tema del CERTEX”.

2.2. Marco conceptual

La principal herramienta teórica para el desarrollo de la tesis es la del comercio internacional acompañada del análisis macroeconómico en su contenido de política económica global; de otro lado, también se hará uso de la teoría sobre el planeamiento estratégico y en particular de la teoría de las ventajas competitivas desarrollada principalmente por el economista estadounidense Michael Porter.

Cuando se habla de competitividad internacional, con frecuencia nos referimos a los clusters o cadenas productivas; al respecto, la competitividad muy pocas veces proviene de negocios o empresas aisladas, sino más bien de clusters de negocios que compiten y actúan en campos similares, reforzándose entre sí.

El concepto de clúster tiene sus antecedentes en el de distritos industriales introducido por Alfred Marshall en la Inglaterra de fines del siglo XIX; posteriormente fue retomado para describir las agrupaciones empresariales que se fueron formando en Europa, concretamente en Italia (Tercera Italia), Alemania (Baden Wurttemberg), Dinamarca (Oeste de Jutland) y Bélgica (Sur 27 Oeste de Flandes); estos distritos presentan características comunes como la especialización en determinada rama industrial así como la presencia de un marco sociocultural geográficamente definido que apoya un comportamiento de cooperación y confianza social. Algunos ejemplos más recientes de

clusters famosos son el Valle del Silicio en California (Silicon Valley de la microelectrónica y biotecnología) y el área de Los Ángeles (entretenimiento) en los Estados Unidos, y Emilia-Romagna (azulejos cerámicos) y Vicenza (joyería) en Italia. ¿Cómo se construyen las ventajas competitivas en un cluster?.

La presencia de proveedores competitivos a nivel internacional le permite a las empresas de un clúster el acceso eficiente y rápido a los insumos, bienes y servicios de calidad más rentables para la producción; sin embargo, el mayor beneficio que obtienen las empresas de un mismo clúster es el acceso rápido a la información, conocimientos e innovación de los proveedores.

Asimismo, las estrechas relaciones de confianza de empresas que trabajan juntas impulsan un proceso permanente de aprendizaje que permite la generación y acumulación de conocimientos al interior de un mismo clúster, conocimientos que finalmente se traducen en ventajas competitivas; así, el clúster viene a ser el espacio natural en el que se produce la innovación a través de la cooperación entre empresas.

Un clúster es un sistema al que pertenecen empresas y ramas industriales que establecen vínculos de interdependencia para el desarrollo de sus procesos productivos y para la obtención de determinados productos o, dicho de otro modo, un clúster podría definirse como un conjunto o grupo de empresas pertenecientes a diversos sectores, ubicadas en una zona geográfica limitada, interrelacionadas mutuamente en los sentidos vertical (proveedores de insumos), horizontal (competencia) y colateral (empresas en industrias relacionadas y de apoyo) en torno a unos mercados, tecnologías y capitales productivos que constituyen núcleos dinámicos del sector industrial, formando un sistema interactivo en el que con el apoyo decidido de los gobiernos pueden mejorar tanto la productividad de las empresas como su competitividad internacional.

Por lo tanto, la atención prestada a estas redes de empresas como factor de productividad laboral, competitividad y dinamización industrial de ciertos territorios no ha dejado de aumentar con el tiempo, a la vez que aumentaba también su influencia sobre las políticas de promoción. El papel de los gobiernos como factor de interrelación y localización (desarrollo de ciudades intermedias) es cada vez más importante en el contexto competitivo internacional; su actuación tiene un peso claramente diferenciador en la creación de un entorno favorable para el desarrollo de la actividad industrial privada frente a los competidores externos.

La planificación ideal es de abajo a arriba, es decir, primero se deben situar las empresas en una buena zona geográfica, ya sea por la cercanía de las materias primas o por otros factores como las infraestructuras o los recursos humanos, para que después sea el gobierno el que estudie los proyectos y legisle el acceso a las ayudas y las subvenciones; además, las medidas políticas de los gobiernos serán más eficaces y eficientes si tratan de reforzar un clúster embrionario ya existente o uno que empiece a surgir.

Por su parte, las empresas tienen un importante papel que desempeñar para remodelar las políticas gubernamentales; así, las empresas deberán abogar por políticas que mejoren la competitividad nacional o regional, como son las inversiones para crear nuevos factores y el apoyo para conseguir acceso a los mercados internacionales.

También se podría sostener que un clúster está formado por un grupo de compañías e instituciones interconectadas asociadas en un campo particular y próximo, geográficamente unidas por prácticas comunes y complementarias tales como:

- Proveedores de materias primas, materiales, componentes, servicios;
- Proveedores de maquinarias, equipos, herramientas;
- Proveedores de infraestructura especializada;
- Proveedores de información;

- Instituciones financieras;
- Compañías en industrias relacionadas o secundarias (canales de comercialización o clientes industriales);
- Productores de productos complementarios;
- Gobierno y otras instituciones que proveen capacitación especializada, educación, información, investigación y apoyo técnico (universidades, centros de investigación, proveedores de capacitación técnica);
- Asociaciones comerciales y otras entidades del sector privado. En los países en desarrollo a menudo no existen clusters o son débiles por las siguientes razones:
 - Industrias de productos finales aisladas de sus proveedores;
 - Clima de negocios no favorable;
 - Las áreas industriales de los países en desarrollo tienden a concentrarse alrededor de las grandes urbes debido a una deficiente infraestructura del transporte y comunicaciones, además del papel intervencionista del gobierno en la competencia;
 - Las deficientes políticas de descentralización o la deficiente política de desarrollo en áreas lejanas de los centros urbanos no fomentan la especialización (por ejemplo, la ciudad de Trujillo debería especializarse en la producción de calzados para todo el País, así como para la exportación, mientras que el sur del País debería especializarse en la industria de la curtiembre) y la conformación de clusters.

Las PYMES (pequeñas y microempresas) más dinámicas y competitivas surgen en espacios en los que, entre otros factores, existe un elevado grado de cooperación entre las empresas y organismos de sectores conectados entre sí, permitiendo la realización

de acciones comunes al contrarrestarse los problemas derivados del reducido tamaño individual de los participantes y fomentando la innovación.

En el contexto actual de crecimiento de los países y el bienestar de su población la palabra clave es la competitividad y para ello los países deben facilitar el tránsito de las tradicionales ventajas comparativas (recursos 30 naturales, mano de obra no calificada, etcétera). Hacia las ventajas competitivas sustentadas en los:

- Recursos humanos calificados;
- Información;
- Innovación tecnológica;
- Cooperaciones interempresariales (trabajo en equipo a lo largo de la cadena productiva).

Al respecto, las agrupaciones no son cooperativas, son agrupaciones de empresas de un mismo producto las cuales se agrupan con el objetivo de mejorar su flujo informático, adquirir poder adquisitivo, intercambiar ideas e implementar innovaciones que beneficien a todos como grupo; esto implica el acercamiento a la competencia de manera saludable y en el mejor interés de las empresas y el país; por su parte las alianzas estratégicas son muy importantes siempre y cuando estas sean totalmente transparentes; desarrollo de conglomerados de empresas (clusters).

2.2.1. Marco Filosófico

El rubro de los textiles es una actividad que ocasiona ganancias óptimas inmediatos a las Pymes, sin embargo en los últimos años esta fuente de obtención de riquezas que contribuyen al logro de la sustentabilidad de las personas que se encuentran trabajando en las Pymes en los Olivos, se ha visto en dificultades porque el cultivo de algodón

fuelle primaria para la empresa de textiles ha sufrido un descenso muy abrupto en la obtención de su materia prima que es el algodón peruano de buena calidad .

En el artículo, que a continuación se presenta, se analiza cómo desde una concepción ética del manejo de los recursos naturales, se promueve la participación activa de todos los actores sociales de las cadenas productoras de algodón y textiles, es posible lograr un tipo de desarrollo, a largo plazo, sustentable dentro de un sistema más amplio de relaciones socio - económicas donde los productores de algodón constituyan una actividad más del tejido social y relacionado a la filosofía.

Se reflexiona sobre la posibilidad del desarrollo de una cadena de producción de algodón que respete la diversidad socio - cultural como una vía de alcanzar la sustentabilidad. Se analiza cómo el carácter hegemónico de la empresa de textiles se convierte en una barrera para desarrollar proyectos socio económico basado en la filosofía que impulsa el desarrollo sustentable.

Particularmente se le presta atención a la relación que existe entre la homogeneización de los productores de algodón y de las culturas que arrasan con fuentes de vida en las regiones agrícolas que producen algodón peruano y terminan por imponer una racionalidad socio cultural que nada tiene que ver con los saberes tradicionales donde, frecuentemente el Perú era un productor de algodón de buena calidad.

La presente tesis parte desde una fundamentación epistemológica positivista, pues se sustenta en la formulación de modelos teóricos representativos de una realidad que puede ser aprehensible, racional, sistémica y empírica, además es posible poner a prueba hipótesis que ciertos eventos internos y externos pueden generar síntomas que demandan una valoración del individuo en relación con sus medios de subsistencia.

2.2.1.1. Teorías Filosóficas

2.2.1.1.1. La Quinta Disciplina

“Sabido donde tocar (apalancar) la tarea se desarrolla más simplemente, y un toque puede reestablecer el equilibrio de sistemas complejos". Peter Senge

De chicos nos enseñan a fragmentar el mundo, al intentar ver la imagen total nos resulta difícil dado que estamos acostumbrados a ver fragmentos de ella. Este libro busca destruir la idea de que el mundo está compuesto por fuerzas separadas y desconectadas, y colaborar para que el lector pueda pensarlo como un sistema.

Dos planteos para comenzar a reflexionar sobre nosotros mismos y las empresas:

- Las empresas que podrán desarrollarse exitosamente en el futuro son aquellas que dispongan de entrenamientos y generen contextos de aprendizaje constante (lo mismo ocurre con las personas) aquellas que dejen de aprender, de innovar, se auto conducirán al fracaso.
- Hoy por hoy vivimos en un mundo en donde el sujeto es insuflado constantemente por la ley del deseo, cada vez ansia más, busca constantemente nuevas formas de acumular placer: equipos musicales, autos, vestimenta, el más, por más y por comprar compulsivamente". Buscando constantemente satisfacer el TENER y olvidándose del desarrollo del SER.

2.2.1.1.2. Disciplinas de la organización inteligente

Las organizaciones inteligentes buscan que la gente que forma parte de ellas, tenga entrenamiento en estas disciplinas:

- Dominio Personal: la gente con alto dominio personal alcanza las metas que se propone.
- Modelos Mentales: supuestos hondamente arraigados, generalizaciones, imágenes

que influyen en nuestro modo de percibir el mundo. La disciplina de trabajar sobre modelos mentales implica volver el espejo hacia dentro y exhumar las oscuras imágenes internas, y dejar nuestro interior tan claro que pueda percibirse en la profundidad de nuestras miradas. Trabajar con modelos mentales implica llegar al nivel en el cual la persona que está incorporando nuevos modelos a su vida pueda mantener conversaciones de apertura, equilibrando la indagación.

- Donde la gente manifiesta sus pensamientos, para exponerlos a la influencia de otros, porque ha llegado al momento en el cual mediante un comportamiento maduro, podemos tomar los comentarios de los demás para ampliar nuestro modelo, representación del mundo.
- Construcción de una visión compartida.
- Aprendizaje en equipo: generar el contexto y desarrollo de aptitudes de trabajo en equipo, logrando el desarrollo de una figura más amplia, superadora de la perspectiva individual.
- La quinta disciplina - pensamiento sistémico: en las organizaciones, está presente el paradigma de personas interrelacionadas, como eslabones de una misma cadena, superando las barreras entre las diferentes gerencias o formando equipos interdisciplinarios. El pensamiento sistémico se transforma en la disciplina que integra a las demás, fusionándolas en un cuerpo coherente de teoría y práctica.

Es necesaria la comprensión de la perspectiva sistémica, y mediante esta ser motivados a examinar cómo se interrelacionan las diferentes disciplinas. Al enfatizar cada una de ellas, el pensamiento sistémico nos recuerda constantemente el principio de sinergia en el cual los resultados del trabajo en equipo son mejores al de las partes.

Veremos ahora, cada una de las disciplinas en detalle:

El dominio de sí mismo: las personas afincan en marcos mentales reactivos ("alguien está creando mis problemas" en vez de percibir que somos dueños de nuestro destino).

El pensamiento sistémico actúa sobre las personas animándolas a hacer un cambio de perspectiva, en vez de considerar que un factor externo causa nuestros problemas, los invita a percibir nuestra responsabilidad en nuestro destino y que los problemas que surgen en nuestro caminar por la vida son las consecuencias de nuestros actos. Lo mismo puede transmitirse a las empresas en las cuales, la gente que trabaja en ellas descubre continuamente como crean su realidad y la posibilidad de modificarla.

El concepto de METANOIA = un cambio de enfoque. En la cultura occidental la palabra para describir lo que sucede en una empresa inteligente es metanoia = desplazamiento mental. Para los griegos significaba desplazamiento o cambio fundamental, trascendencia (meta = más allá) de la mente.

Captar el significado de la palabra metanoia significa captar el significado de "aprendizaje" ya que este supone un desplazamiento o tránsito mental desde una situación actual, a una situación superadora. El verdadero aprendizaje llega al núcleo duro de lo que significa ser humano. A través del aprendizaje nos re-creamos a nosotros mismos, mediante el aprendizaje nos capacitamos para hacer algo que antes no podíamos hacer, para crear diferentes posibilidades, para ampliar nuestras capacidades.

Llevando ideas a la práctica: de la dinámica de los sistemas: podemos utilizar la idea de que hay que actuar sobre las causas y no sobre los efectos. Ejercicio de trabajo en equipo: entrenamiento vivencial, por ejemplo: actividad en gomon (los utilizados para hacer rafting), el objetivo es el desarrollo del trabajo en equipo y en esta situación se encuentre con la adversidad (mínima) de la correntada. El equipo aprenderá o fortalecerá su

habilidad de trabajar conjuntamente, de desarrollar la sinergia, en ese contexto de aprendizaje será necesario superar desavenencias personales para el desarrollo de su "fuerza" contra el agente externo: correntada.

Su organización tiene problemas de aprendizaje: los problemas en la organización son trágicos si no son captados a tiempo. El primer paso para remediarlos es comenzar a identificar las mayores barreras para el aprendizaje:

- Yo soy mi puesto: nos enseñan a ser leales a nuestro puesto, al extremo de confundir nuestra tarea con nuestra identidad.
- Enemigo externo: todos tenemos la propensión a culpar a un agente externo cuando las cosas salen mal. Algunas organizaciones elevan esta propensión a un mandamiento. "Siempre hallarás a un agente externo a quien culpar ". La historia del enemigo externo, es siempre parcial debemos comenzar por descubrir que el afuera y el adentro forman parte de un mismo sistema.
- La ilusión de hacerse cargo: esta moda de ser pro activo, el entrar en acción sucede hasta que aparecen los verdaderos problemas. Cuando hay que afrontarlos, mucha gente mira para otro lado, espera a que "alguien" haga algo, y espera que la solución caiga del cielo. Hay que ser astutos y realizar una acción antes que estalle una alerta roja
- A menudo la pro actividad es reactividad disfrazada: "soluciones tipo bombero " Si nos volvemos más agresivos para luchar contra el enemigo externo estamos reaccionando. La verdadera pro actividad surge de ver cómo resolver el problema.
Gestión de Calidad: implementar acciones preventivas
- Fijación en los hechos: quedamos inmersos en solucionar los efectos y no se trabaja en el análisis de las causas que los ocasionan, sobre las cuales deben tomarse las decisiones. Al percibir los hechos podemos predecir antes de que ocurra.

2.2.1.1.3. Disciplinas de la organización inteligente

Como el presidente de Canon, Ryuburo fue uno de los primeros en aplicar el concepto japonés de Kyosei al mundo de los negocios. En este artículo de julio de 1997, Kaku presento a los ejecutivos occidentales los principios de este credo empresarial, que jugo en papel clave en la transformación de la empresa japonesa de tecnología en un actor global fuertemente comprometido con los problemas de su entorno.

La filosofía Kyosei, que Kaku define como un “espíritu de cooperación” mediante el cual las personas y las organizaciones trabajan en conjunto por el bien común, determino la senda seguida por Canon en su crecimiento internacional y la aplicación de sus cinco etapas constituye una guía para las empresas que buscan una relación armoniosa con su entorno. En la primera, las empresas se aseguran contar con una rentabilidad y posición de mercado adecuadas ;en la segunda , los empleados y la dirección cooperan para el éxito empresarial; en la tercera, la cooperación se extiende más allá de la empresa, llegando a clientes , grupos comunitarios e incluso competidores; en la cuarta, las empresas traspasan sus fronteras nacionales y colaboran en la resolución de los desequilibrios globales; y en la quinta , urgen a los gobiernos nacionales a participar en esta tarea,

2.2.1.1.4. La senda Kyosei

Canon muestra como las empresas pueden cooperar para el bien común. Muchas empresas alrededor del mundo creen que tiene una obligación moral para responder ante los problemas globales, como la pobreza en el Tercer Mundo, el deterioro de los entornos naturales y las incesantes batallas comerciales. Pero son pocas las que realmente se han dado cuenta de que su supervivencia depende de la respuesta que den. Las corporaciones globales dependen de trabajadores educados, consumidores que

tengan dinero para gastar, un ambiente natural sano y una coexistencia pacífica entre las naciones y los grupos étnicos. Para mí, esta realidad es una fuente importante de esperanza: en este periodo que marca una línea divisoria en la historia, trabajar por el avance de la paz y prosperidad global forma parte del interés de las corporaciones más poderosas del mundo. Para decirlo de manera simple, las empresas globales no tienen futuro si la tierra no tiene futuro.

Pero muchos han preguntado, ¿Cómo pueden las corporaciones globales promover la paz y la seguridad, y al mismo tiempo seguir siendo fieles a su obligación de asegurar utilidades? Según mi experiencia, la respuesta radica en Kyosei, concepto que se define mejor como “espíritu de cooperación”, en el cual los individuos y las organizaciones viven y trabajan juntos por el bien común. Una compañía que practica Kyosei establecer relaciones armónicas con sus clientes, proveedores, competidores, gobiernos y el medio ambiente.

Cuando es practicado por un grupo de corporaciones, Kyosei puede convertirse en una poderosa fuerza para la transformación social, política y económica. En Canon, Kyosei está en el corazón de nuestro credo empresarial. Durante la última década, ha sido el principio más apreciado en la compañía.

Empecé a ver la necesidad que tenía Canon de una filosofía Kyosei cuando comenzamos a hacer negocios a escala global. A medida que construíamos plantas, contratábamos, trabajábamos y gestionábamos, nuestras finanzas en países extranjeros, nos encontramos con una nueva serie de desafíos. Estos retos eran algo más que preocupaciones tácticas de negocios, como responder a una feroz competencia, gestionar proveedores, o manejar el riesgo de tipo de cambio; existían desequilibrios globales- identifico tres- que seguían complicándonos.

Ellos requieren de nuestra atención colectiva, en cuantos líderes corporativos y ciudadanos del mundo:

- El primero es el desequilibrio entre los países con déficit comercial y aquellos con superávit comercial. Los desequilibrios en las balanzas comerciales llevan a un ámbito de negocios internacionales poco sano, en el que abundan las leyes antidumping, tarifas crecientes e interminables disputas comerciales.
- El segundo es el vaso de desequilibrio en ingresos entre las naciones ricas y pobres. Entre los muchos problemas generados por la desigualdad están: la pobreza generalizada, las avalanchas de refugiados económicos y políticos, la inmigración ilegal, y las guerras civiles y étnicas.
- El tercero es el desequilibrio entre las generaciones: la actual generación está consumiendo tan rápido los recursos de la tierra que es muy poco lo que quedara para la próxima. Los suministros de energía no renovable, por ejemplo, corren el peligro de agotarse, y la atmósfera del planeta se está deteriorando velozmente. Si miramos hacia a delante, hacia la segunda mitad del siglo 21, no podemos estar seguros de que nuestro planeta escapara a la ruina medioambiental.
- Finalmente, nuestra labor como empresa que practica Kyosei debería enfocarse en encontrar las soluciones a estos grandes problemas globales.

2.2.1.1.5. Las cinco etapas de Kyosei corporativo

La travesía Kyosei se inicia al establecer un cimiento empresarial sólido y termina en un dialogo político para el cambio global. El proceso es similar a la construcción de una pirámide, en la cual la fortaleza de cada capa depende de las capas que le preceden.

Etapa 1: Supervivencia económica.

En esta etapa, las empresas trabajan para asegurar un flujo de utilidades predecible y para alcanzar fuertes posiciones de mercado en sus sectores. Contribuyen a la sociedad al producir los bienes necesarios adquirir las materias primas que son producidas localmente, y al darles empleo a los trabajadores.

Al perseguir metas de negocios, sin embargo, tienden a explorar los equipos y a crear problemas laborales.

Etapa 2: Cooperar con los trabajadores.

Una empresa entra en la segunda fase de Kyosei cuando los ejecutivos y los trabajadores comienzan a cooperar entre sí. Cada empleado y empleada hace de la cooperación una parte de su propio código ético. Cuando ello ocurre, la gerencia y los trabajadores empiezan a entender que cada uno es vital para el éxito de la empresa. Ambas partes están en el mismo barco, por decirlo de alguna manera y comparten el mismo destino. Este enfoque que sobre la gestión es popular en Japón, donde las empresas son conocidas por su compromiso con los salarios, bonos y capacitación de los trabajadores. A pesar de la importancia que tiene, esta etapa de Kyosei puede llegar a estar tan enfocada hacia adentro que es muy poco lo que contribuye para resolver los problemas externos a la empresa.

Etapa 3: Cooperera fuera de la empresa.

Cuando una empresa coopera con grupos externos, como clientes o los proveedores, entra en la tercera etapa de Kyosei, Los clientes son tratados respetuosamente y recíprocamente por ser leales. A los proveedores se les da apoyo técnico y estos entregan materiales de alta calidad a tiempo. Los competidores son invitados a participar en acuerdos de alianzas y Join Ventures, lo cual resulta en utilidades más altas para ambas

partes. Los grupos comunitarios se convierten en socio al resolver problemas locales. Obviamente que formar una alianza Kyosei para el bien común es algo muy distinto a formar un cartel y fijar precios. En esta etapa, las empresas comprenden que, al subir la marea, suben todos los barcos. Saben que, al encontrar formas para colaborar con los clientes, proveedores y los grupos comunitario, empresas en la tercera parte menudo se centran demasiado en problemas locales y nacionales, por lo que desatienden los problemas que las empresas contribuyen a la sociedad japonesa, pero mantienen relaciones adversas con gobiernos extranjeros.

Etapa 4: Activismo global.

Cuando una empresa comienza con operaciones a gran escala en países extranjeros, está lista para entrar en la cuarta etapa de Kyosei. Al cooperar con empresas extranjeras, las grandes corporaciones no solo pueden aumentar su base de negocios, sino que también pueden abordar los desequilibrios globales. Por ejemplo, una empresa puede ayudar a reducir la fricción comercial al construir instalaciones de producción al construir instalaciones de producción en aquellos países con los cuales su país mantiene un superávit comercial. Al establecer plantas de I&D (Investigación y Desarrollo) en países extranjeros, las empresas pueden capacitar a trabajadores e ingenieros locales en investigación de punta. Al capacitar a los trabajadores locales e introducirlos en nuevas tecnologías, las empresas pueden ayudar a reducir la pobreza. Y al desarrollar y usar tecnología que reduzcan o eliminen la producción, las empresas pueden ayudar a preservar el medioambiente global.

Etapa 5: El gobierno como un socio Kyosei

Cuando una empresa ha establecido una red global de socios Kyosei, está lista para

entrar en la quinta etapa. Las empresas en la quinta etapa son muy escasas. Mediante el uso de su riqueza y poder, las empresas en la quinta etapa instan a los gobiernos nacionales a trabajar para rectificar los desequilibrios globales. Por ejemplo, las empresas pueden presionar a los gobiernos nacionales a trabajar para rectificar los desequilibrios globales. Por ejemplo, las empresas pueden presionar a los gobiernos para que dicten leyes dirigidas a reducir la contaminación. O pueden recomendar la abolición de regulaciones comerciales anticuadas. Este tipo de cooperación es muy distinto de las alianzas, tradicionales entre empresas y gobierno, en las cuales las corporaciones poderosas buscan a sus propios gobiernos para que les ayuden en acuerdos comerciales o con subsidios especiales o tarifas proteccionistas.

2.3. Definiciones

Enseguida se indican las definiciones de algunos términos que se utilizan en el desarrollo de la presente tesis.

Tratado de Libre Comercio: un tratado de libre comercio (TLC) consiste en un acuerdo comercial regional o bilateral para ampliar el mercado de bienes y servicios entre los países participantes; básicamente, consiste en la eliminación o rebaja sustancial de los aranceles para los bienes entre las partes, y acuerdos en materia de servicios; este acuerdo se rige por las reglas de la Organización Mundial del Comercio (OMC) o por mutuo acuerdo entre los países participantes; un TLC no necesariamente conlleva una integración económica, social y política regional, como es el caso de la Unión Europea, la Comunidad Andina, el Mercosur y la Comunidad Sudamericana de Naciones; si bien estos se crearon para fomentar el intercambio comercial, también incluyeron cláusulas de política fiscal y presupuestario, así como el movimiento de personas y organismos políticos comunes, elementos ausentes en un TLC; históricamente el primer TLC fue el

Tratado franco-británico de libre comercio o Tratado de Cobden-Chevalier firmado en 1860 y que introduce también la cláusula de nación más favorecida.

Balanza comercial: es el saldo en US\$ entre las ventas al exterior a precios FOB y compras del exterior a precios FOB de productos en estado primario, semiprosesados o elaborados correspondiente a un determinado país.

Exportaciones textiles: se refiere al monto en US\$ recibido por las ventas en el mercado mundial de los diversos productos de este sector durante un determinado periodo.

Entorno: en el análisis sistémico el entorno se refiere a todo aquello que esta fuera del sistema y por lo tanto no puede ser controlado por la gerencia del sistema; sin embargo, el impacto positivo del entorno (oportunidad) podría ser aprovechado por la gerencia para favorecer el desarrollo del sistema mientras que el impacto negativo (amenaza) debería ser bloqueado.

Alianza Estratégica: se refiere a la cooperación entre empresas de un mismo sector o diferentes sectores económicos mediante la conformación de conglomerados, más conocidos como clusters con el fin de lograr beneficios comunes.

Balanced Scorecard: o cuadro de Mando Integral: es un instrumento moderno de gestión que permite formular, implementar y monitorear un plan estratégico mediante el uso de indicadores para medir en conjunto el logro de los objetivos estratégicos; es un vínculo para la implementación de la estrategia concentrada en pocos objetivos relevantes.

Cadena Productiva: se refiere a un conjunto de actividades productivas y procesos interrelacionados para la generación de valor agregado, que van desde la producción de materia prima y provisión de insumos hasta el consumidor final, pasando por la

transformación y la comercialización y cuyos agentes se encuentran articulados con el propósito de ser más competitivos basado en la equidad; los objetivos de la cadena son: lograr mayores niveles de competitividad y sostenibilidad, reducir costos de transacción, construir capital social, propiciar alianzas estratégicas, crear nueva institucionalidad, contribuir al éxito de los actores; las cadenas productivas serán un poderoso instrumento para el desarrollo de las exportaciones regionales porque permitirán realizar actividades económicas competitivas y sostenibles.

Clúster: es la concentración sectorial y/o geográfica de empresas en las mismas actividades o en actividades estrechamente relacionadas con economías externas de aglomeración y especialización y con la posibilidad de acción conjunta en la búsqueda de la competitividad del conjunto de empresas y la región donde se ubica; tanto los clusters como las cadenas productivas generan impulsos y potencialidades a las actividades productivas de una región y del país.

Competitividad: a nivel de una empresa es la capacidad de satisfacer mejor las necesidades de sus clientes; una empresa competitiva no depende del precio como argumento principal de venta salvo en casos muy especiales; a nivel sectorial, es contar con cadenas productivas cuyos eslabones estén perfectamente articulados y sincronizados; a nivel país, es la capacidad para atraer nuevas inversiones y promover la participación y competencia de nuestras empresas en el mercado mundial.

Cultura exportadora: se refiere al conjunto de rasgos distintivos intelectuales, culturales y materiales que caracterizan a los agentes vinculados a la actividad exportadora; son las creencias, valores y actitud mental frente al tema del comercio exterior.

Enfoque sistémico de la competitividad: este enfoque reconoce que la competitividad

es el resultado de la interacción de diversos factores en el nivel macro, meso y microeconómico; los elementos en estos niveles deben estar perfectamente armonizados; el nivel macro corresponde a la políticas del Estado para mantener una estabilidad económica pero también un sistema tributario justo, un Poder Judicial transparente; el nivel 33 meso está referido a la dinámica y al tejido institucional así como a la potencialidad de los diversos sectores económicos; y el nivel microeconómico plantea a cada empresa la necesidad de producir al menor costo, óptima calidad, oportuna entrega y formar alianzas estratégicas.

PBI global: se refiere al valor del total de bienes y servicios finales (bienes de consumo, bienes de capital y bienes de exportación) producidos en una economía durante un período determinado (mes, trimestre, año, etcétera).

PBI per cápita: se refiere a la razón entre el PBI global y la población total de un país; se utiliza generalmente como un indicador del poder adquisitivo de la población de un país.

PBI Manufacturero: se refiere al valor agregado bruto generado en dicho sector o sea que es equivalente a los pagos realizados a los factores de producción (mano de obra calificada y no calificada, gerencia, capital y gobierno) durante el proceso productivo; se obtiene por diferencia entre el valor bruto de producción (VBP) y el valor total de los insumos utilizados durante el proceso productivo en el sector manufacturero.

Indicador: son parámetros que sirven para comparar el logro de los objetivos estratégicos; establece cómo debe medirse la consecución de los objetivos; un indicador es un valor medible que debe estar vinculado directamente a la visión y los objetivos estratégicos, ser influenciable, debe permitir establecer comparaciones y puede

expresarse en términos monetarios o no monetarios; permite medir y comparar resultados en forma tangible.

Visión: es la expresión acerca del futuro que se desea alcanzar en un periodo determinado; es un sueño alcanzable; la visión proyecta la imagen de futuro delineado por los actores del proceso.

Valores: son los guías y principios que determinan la conducta del hombre.

Objetivos Estratégicos: son aquellos que permiten identificar las grandes líneas de intervención que serán necesarios desarrollar para lograr los cambios esperados, para posicionar competitivamente a la región y que conjuntamente permiten alcanzar la visión.

Planeamiento Estratégico: es un proceso orientado a definir la visión y el camino a seguir para lograr los objetivos de largo plazo mediante la óptima aplicación y combinación de los recursos.

III. MÉTODO

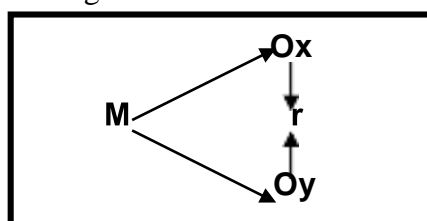
3.1. Tipo de investigación

El tipo de investigación del estudio, es descriptivo correlacional. Es descriptivo: en cuanto se pretende especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, y procesos que de lo que se investiga. Es de tipo correlacional, porque pretende responder si existen asociaciones entre las variables objeto de estudio.

Para los efectos de la presente investigación el diseño específico que utilizaremos es el diseño descriptivo correlacional; Hernández Fernández y Baptista (2010) afirman que:

"Estos diseños describen relaciones entre dos o más variables en un momento determinado. Se trata también de descripciones, pero no de variables individuales sino de sus relaciones, sean estas puramente correlacionales o relaciones causales. En estos diseños lo que se mide es la relación entre variables en un tiempo determinado. Por lo tanto, los diseños correlacionales pueden limitarse a establecer relaciones entre variables sin precisar sentido de causalidad o pueden pretender analizar relaciones de causalidad. Cuando se limitan a relaciones no causales, se fundamentan en hipótesis correlacionales y cuando buscan evaluar relaciones causales, se basan en hipótesis causales".

Este diseño se grafica de la siguiente manera:



En el esquema:

- M** = Muestra de investigación
- O_x, O_y** = Observaciones de las variables
- r** = Relaciones entre variables

En nuestro caso, pretendemos relacionar a las variables Tratado Libre Comercio y Competitividad.

La prueba de hipótesis debe seguir los siguientes pasos:

1. Expresar la hipótesis de investigación y eventualmente la hipótesis nula. En nuestro caso se consideró suficiente plantear la hipótesis de investigación.
2. Especificar el nivel de significancia, que en la estadística está claramente definida:
* $p < ,05$ ** $p < ,01$ *** $p < ,001$
3. Determinar el tamaño de la muestra
4. Determinar la prueba estadística a utilizar.
5. Coleccionar los datos y calcular el valor de la muestra de la prueba estadística apropiada.
6. Determinar si la prueba estadística ha sido en la zona de rechazo a una de no rechazo.
7. Contrastar los resultados con las fuentes teóricas o investigaciones antecedentes.

3.2. Población y muestra

Población. La población estará conformada por 100 empresarios PYMES agroexportadores de los Olivos – Lima.

Muestra. Se determinó una muestra representativa y suficiente, en base a la siguiente fórmula:

- Muestra: “M”
- Población: “N” = 100 empresarios Pyme de los Olivos- Lima
- Z: coeficiente de confiabilidad, que de acuerdo a nuestra investigación es de
- 1.96 porque el nivel de confianza es de 95%
- P: (0.5) proporción estimada de éxito asumida al 50%
- Q: (0.5) proporción estimada de fracaso asumida al 50%
- E: error absoluto o precisión, que en este caso se expresa en fracción de uno y es de 0.085

Dónde:

$$M = \frac{N (Z_{0.05})^2 P \cdot q}{(N - 1)(E)^2 + (Z_{0.05})^2 p \cdot q}$$

$$M = \frac{100 (1.96)^2 (0.5)^2}{(100 - 1)(0.085)^2 + (1.96)^2 (0.5)^2}$$

$$M = \frac{100 (0.9604)}{(99)(0.085)^2 + (1.96)^2(0.5)^2}$$

$$M = \frac{115.248}{1.67567} \quad M = 57.31$$

Finalmente se determinó una muestra de 57 empresas Pyme, como elemento de estudio

para el desarrollo de la investigación.

3.3. Operacionalización de las variables

3.3.1. Variables

✓ Variable Independiente: Tratado De Libre Comercio

✓ Variable Dependiente: competitividad

3.3.2. Variables Intervinientes

✓ Normas

✓ Economía

✓ Empleo Innovación

✓ Política económica

3.3.3. Operacionalización de variables

Tabla 1. Matriz de operacionalización de la variable Independiente

VARIABLES	INDICADORES	UNIDAD DE MEDIDA	ESCALA	VALOR FINAL
IMPACTO ECONÓMICO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO	Exportación	Nivel de exportación	“1 - Totalmente en desacuerdo 2 - En desacuerdo 3 - Ni en acuerdo, ni en desacuerdo 4 - De acuerdo 5 - Totalmente de acuerdo”	Alto Medio Bajo
		Aranceles		
		Apertura de mercados		
	Normas	Estabilidad y predictibilidad		
		Normas		
		Estándares de calidad		
	Economía	Estabilidad de entorno		
		Ambiente de negocios		
		Crecimiento económico		
	Empleo	Creación de empleos		
Bienestar				

Tabla 2. Matriz de operacionalización de la variable Dependiente

Variables	Indicadores	Unidad de medida	Escala	Valor final
COMPETITIVIDAD	Competitividad	Planificación estratégica	“1 - Totalmente en desacuerdo 2 - En desacuerdo 3 - Ni en acuerdo, ni en desacuerdo 4 - De acuerdo 5 - Totalmente de acuerdo”	Alto Medio Bajo
		Capacidad financiera		
		Conocimiento		
		TICS		
		Relacionamiento		
		Capacitación		

3.4. Instrumentos

3.4.1. Técnicas

Información Indirecta. Recopilación de la información existente en fuentes bibliográficas (para analizar temas generales sobre la investigación a realizar), hemerográficas y estadísticas; recurriendo a las fuentes originales en lo posible: éstas serán libros, revistas especializadas, periódicos escritos por autores expertos y páginas web de Internet.

Información Directa. Este tipo de información se obtendrá mediante la aplicación de encuestas en muestras representativas de las poblaciones citadas, cuyas muestras serán obtenidas aleatoriamente; al mismo tiempo, se aplicarán técnicas de entrevistas y de observación directa con la ayuda de una guía debidamente diseñada.

La Observación Directa. Esta técnica nos permitirá observar la competitividad de las empresas Pyme en los Olivos- Lima.

La Investigación Documental. Se refiere principalmente al conocimiento, que se obtendrá de los archivos con la intención de constatar la veracidad de datos obtenidos por otras fuentes respecto a acciones ejecutadas en el pasado.

Se desarrolla en el marco teórico sobre el empleo de la administración de costos, se recopila información histórica con datos estadísticos de cada una de las variables de estudio, y se construyen los indicadores sociales necesarios a fin de comprobar las hipótesis planteadas.

3.4.2. Validación de los instrumentos

Según que señala Claret (2,008), señala que la validación se refiere al grado en que un instrumento realmente mide la variable que pretende medir. Dicho instrumento debe ser validado por expertos en gramática, metodología y la especialidad objeto de estudio. Los expertos deberán hacer las diferentes observaciones de tipo general que posteriormente serán corregidas.

Para el caso en estudio, el instrumento seleccionado, será validado por expertos, para lo cual se consiguió el planteamiento del problema, los objetivos de la investigación, el sistema de operacionalización de variables, y los cuestionarios a aplicar; posteriormente estos profesionales revisaran los cuestionarios en cuanto al contenido, redacción y relación con los objetivos y variables de la investigación, concluyendo congruencia con los objetivos y variables para finalmente ser válidos.

3.4.3. Confiabilidad de los instrumentos

El criterio de la confiabilidad del instrumento, se determina en la presente investigación, por el coeficiente de Alf Cornbach, desarrollado por J. L. Conbrach,

requiere de una sola administración del instrumento de medición y produce valores que oscilan entre el cero y uno. (Hernández, y otros, ob. Cit). Es aplicable a escalas de varios valores posibles, por lo que puede ser utilizado para determinar la confiabilidad en escalas cuyos ítems tienen como respuesta a más de dos alternativas, Su fórmula determina el grado de consistencia y precisión; la escala de valores que determina la confiabilidad está dada por los siguientes valores:

Criterio de confiabilidad valores

- No es confiable -1 a 0
- Baja confiabilidad 0.0 a 0.49
- Moderada confiabilidad 0.5 a 0.75
- Fuerte confiabilidad 0.76. a 0.89
- Alta confiabilidad 0.9 a 1

3.5. Procedimientos

Con el objetivo de analizar los datos recopilados en la investigación se empleó la estadística inferencial y descriptiva. Al respecto Valderrama (2015) señaló que luego de la recopilación de datos, se analizan los mismos para dar respuesta a la pregunta general y a la vez se pueda confirmar o rechazar la hipótesis de estudio. En este trabajo de indagación usamos la estadística inferencial y descriptiva con el objetivo de hacer un análisis estadístico de la recopilación de información.

En lo referente a la estadística descriptiva Hernández, Fernández y Baptista (2014) señala que el primer paso en la investigación es dar informar respecto de los valores o puntajes hallados en las variables. En lo que se refiere a la estadística inferencial Hernández, Fernández y Baptista (2014) señala que, para la comprobación de las hipótesis y las estimaciones de los parámetros en las variables, se utiliza la estadística.

3.6. Análisis de datos

Para recoger información sobre las variables del estudio se utilizará la técnica de la encuesta y como instrumento el cuestionario, en el cuál se evaluará la confiabilidad utilizando el índice de consistencia y coherencia interna de Alfa de Cronbach. Así mismo, el cuestionario fue evaluado por tres expertos, quienes concluirán si la encuesta CUMPLE REQUISITO DE APLICABILIDAD.

3.7. Aspectos éticos

La indagación se desarrolló según los preceptos éticos y la declaración de Helsinki, de este modo, se vela por los derechos y bienestar de los partícipes de la indagación, honrando la información ofrecida, avalando invulnerabilidad tanto como confidencia. También la protección de la decencia e integridad intelectual y física. Por aquellas razones, se realizó un consentimiento informado, invitando a los partícipes a firmar, con el objetivo de respaldar el asentimiento voluntario de intervenir en la indagación. Conjuntamente, pensando en los resultados a modo de un proceso de información y exponiendo tendidamente todo aspecto del análisis.

IV. RESULTADOS

4.1. Análisis, interpretación y discusión de datos

La herramienta estadística utilizada es la prueba de hipótesis. Los factores se han cuantificado con la ayuda de las técnicas de escalamiento de Likert de cinco puntos y otra de tres puntos para una inferencia estadística efectiva. Se han aplicado técnicas de correlación y prueba de correlación de Spearman para probar las hipótesis. El formato de las escalas de calificación de 1 a 5 como totalmente insatisfecho, insatisfecho, ni satisfecho ni insatisfecho, satisfecho y totalmente satisfecho formato.

4.1.1. Análisis e interpretación

4.1.1.1. Encuesta: Tratado de Libre Comercio.

Tabla 3.

El TLC ha propiciado el incremento la exportación de productos agrícolas					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni en acuerdo, ni en desacuerdo	7	12,3	12,3	12,3
	De acuerdo	23	40,4	40,4	52,6
	Totalmente de acuerdo	27	47,4	47,4	100,0
	Total	57	100,0	100,0	

Fuente: Base de datos

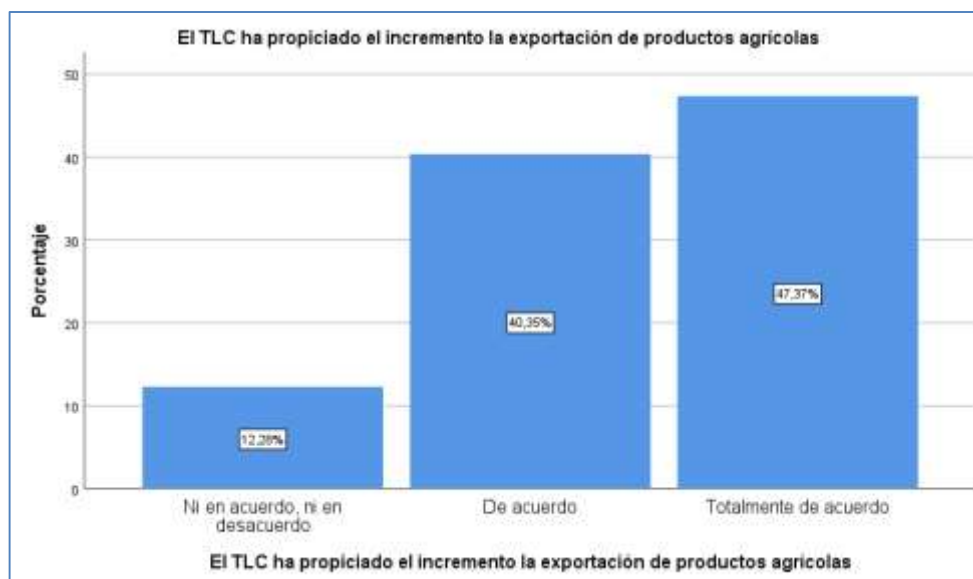


Figura 1.

Tabla 4.

El TLC ha propiciado la reducción de los aranceles					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni en acuerdo, ni en desacuerdo	8	14,0	14,0	14,0
	De acuerdo	19	33,3	33,3	47,4
	Totalmente de acuerdo	30	52,6	52,6	100,0
	Total	57	100,0	100,0	

Fuente: Base de datos

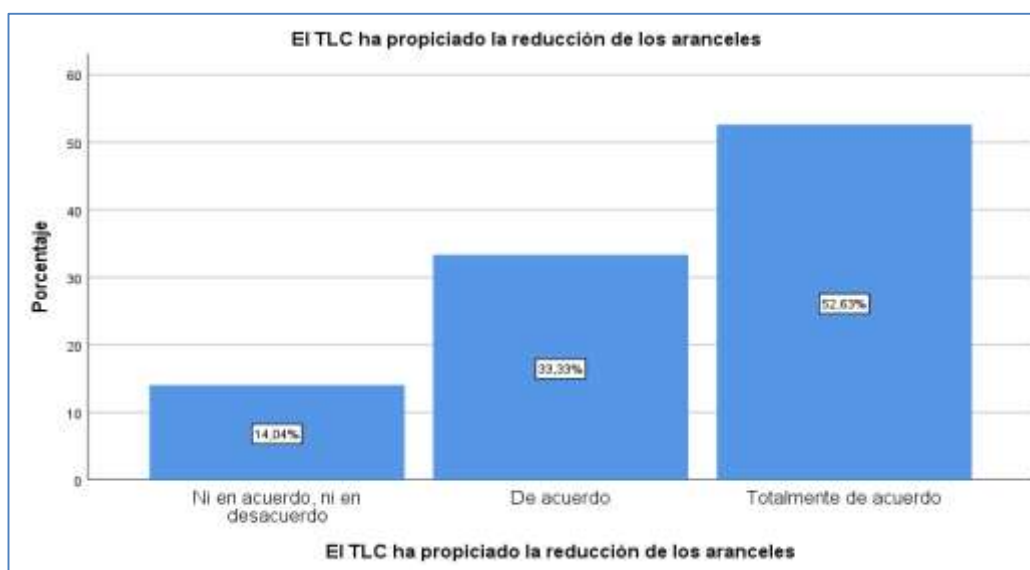


Figura 2.

Tabla 5.

El TLC ha propiciado la reducción y/o eliminación de obstáculos al ingreso de la agroexportación		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni en acuerdo, ni en desacuerdo	8	14,0	14,0	14,0
	De acuerdo	22	38,6	38,6	52,6
	Totalmente de acuerdo	27	47,4	47,4	100,0
	Total	57	100,0	100,0	

Fuente: Base de datos

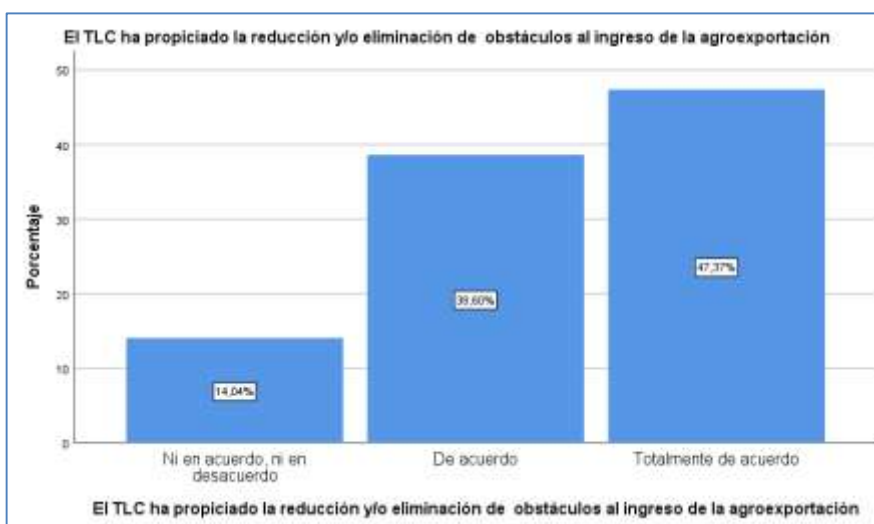


Figura 3.

Tabla 6.

Con el TLC encuentra facilidades para la apertura del mercado y acceso preferencial a los productos de agroexportación					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni en acuerdo, ni en desacuerdo	8	14,0	14,0	14,0
	De acuerdo	23	40,4	40,4	54,4
	Totalmente de acuerdo	26	45,6	45,6	100,0
	Total	57	100,0	100,0	

Fuente: Base de datos

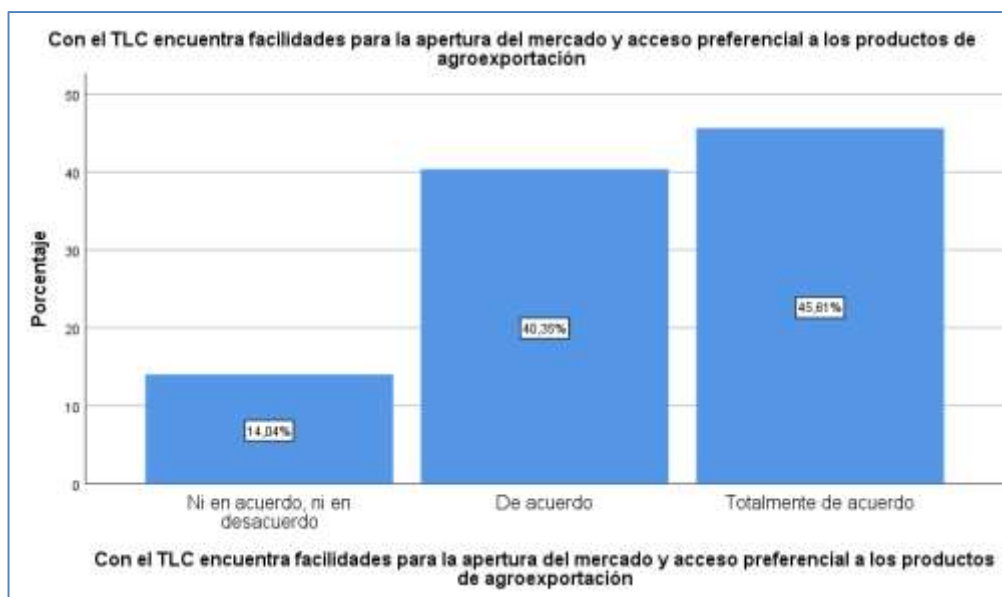


Figura 4.

Tabla 7.

Con el TLC ha aumentado la comercialización de productos nacionales					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni en acuerdo, ni en desacuerdo	12	21,1	21,1	21,1
	De acuerdo	21	36,8	36,8	57,9
	Totalmente de acuerdo	24	42,1	42,1	100,0
	Total	57	100,0	100,0	

Fuente: Base de datos

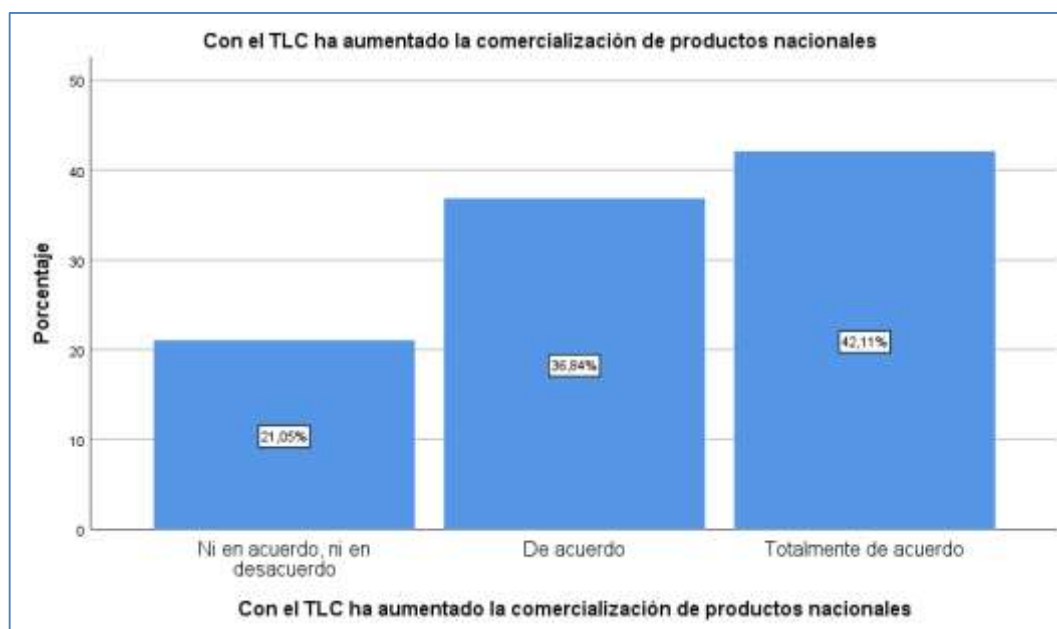


Figura 5.

Tabla 8.

Los productos agropecuarios se puedan vender en el exterior sin aranceles ni trabas administrativas.		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni en acuerdo, ni en desacuerdo	8	14,0	14,0	14,0
	De acuerdo	26	45,6	45,6	59,6
	Totalmente de acuerdo	23	40,4	40,4	100,0
	Total	57	100,0	100,0	

Fuente: Base de datos

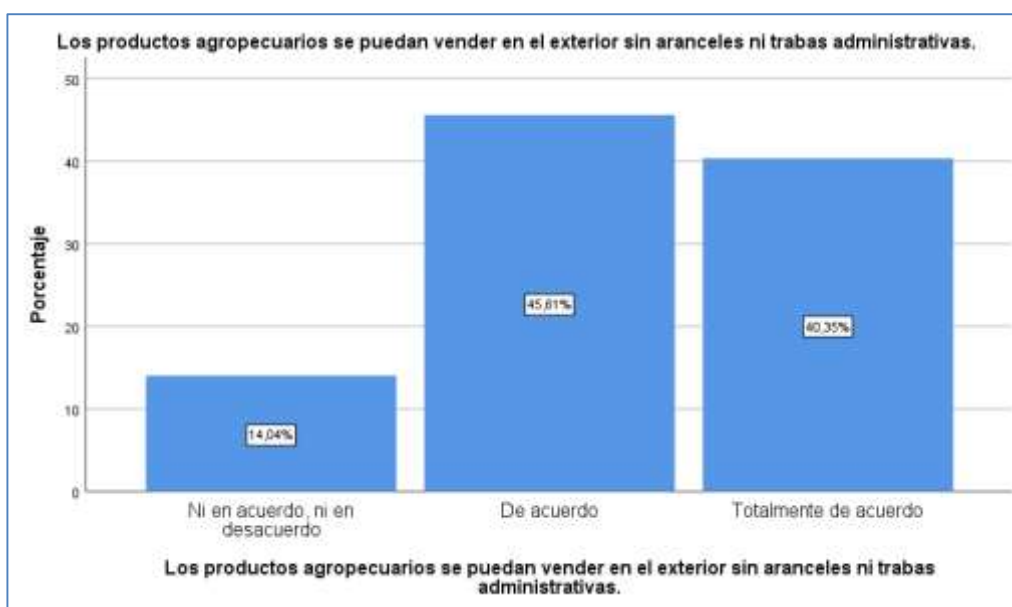


Figura 6.

Tabla 9.

El TLC ha brindado estabilidad y predictibilidad en las reglas de juego del comercio de productos agrícolas		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni en acuerdo, ni en desacuerdo	10	17,5	17,5	17,5
	De acuerdo	22	38,6	38,6	56,1
	Totalmente de acuerdo	25	43,9	43,9	100,0
	Total	57	100,0	100,0	

Fuente: Base de datos



Figura 7.

Tabla 10.

El TLC ha propiciado el establecimiento de normas que mejoran los términos comerciales		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Ni en acuerdo, ni en desacuerdo	7	12,3	12,3	12,3
	De acuerdo	22	38,6	38,6	50,9
	Totalmente de acuerdo	28	49,1	49,1	100,0
	Total	57	100,0	100,0	

Fuente: Base de datos



Figura 8.

Tabla 11.

El TLC ha promovido el funcionamiento eficiente, transparente y ágil de las aduanas		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni en acuerdo, ni en desacuerdo	3	5,3	5,3	5,3
	De acuerdo	27	47,4	47,4	52,6
	Totalmente de acuerdo	27	47,4	47,4	100,0
	Total	57	100,0	100,0	

Fuente: Base de datos

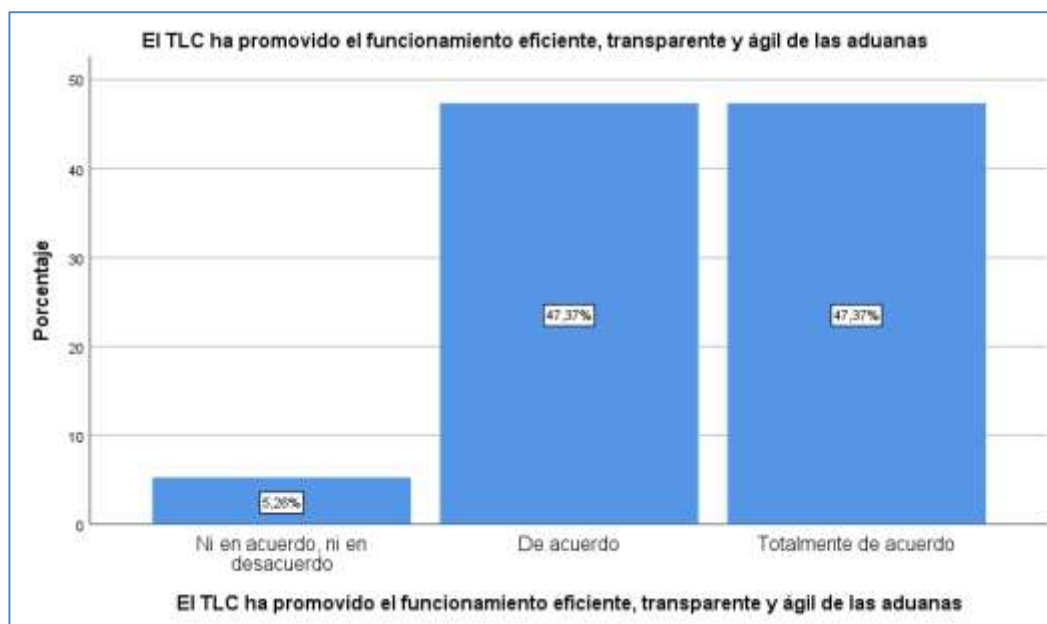


Figura 9.

Tabla 12.

El TLC ha promovido agilidad en los trámites aduaneros					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni en acuerdo, ni en desacuerdo	6	10,5	10,5	10,5
	De acuerdo	23	40,4	40,4	50,9
	Totalmente de acuerdo	28	49,1	49,1	100,0
	Total	57	100,0	100,0	

Fuente: Base de datos

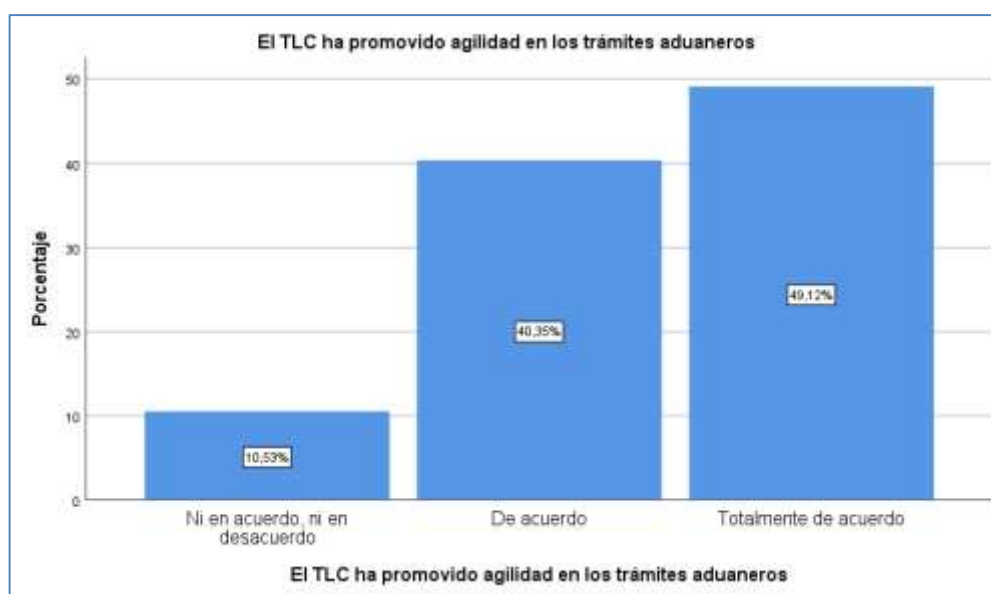


Figura 10.

Tabla 13.

Las Pymes se han adecuado a los estándares de calidad para la agroexportación					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni en acuerdo, ni en desacuerdo	9	15,8	15,8	15,8
	De acuerdo	18	31,6	31,6	47,4
	Totalmente de acuerdo	30	52,6	52,6	100,0
	Total	57	100,0	100,0	

Fuente: Base de datos

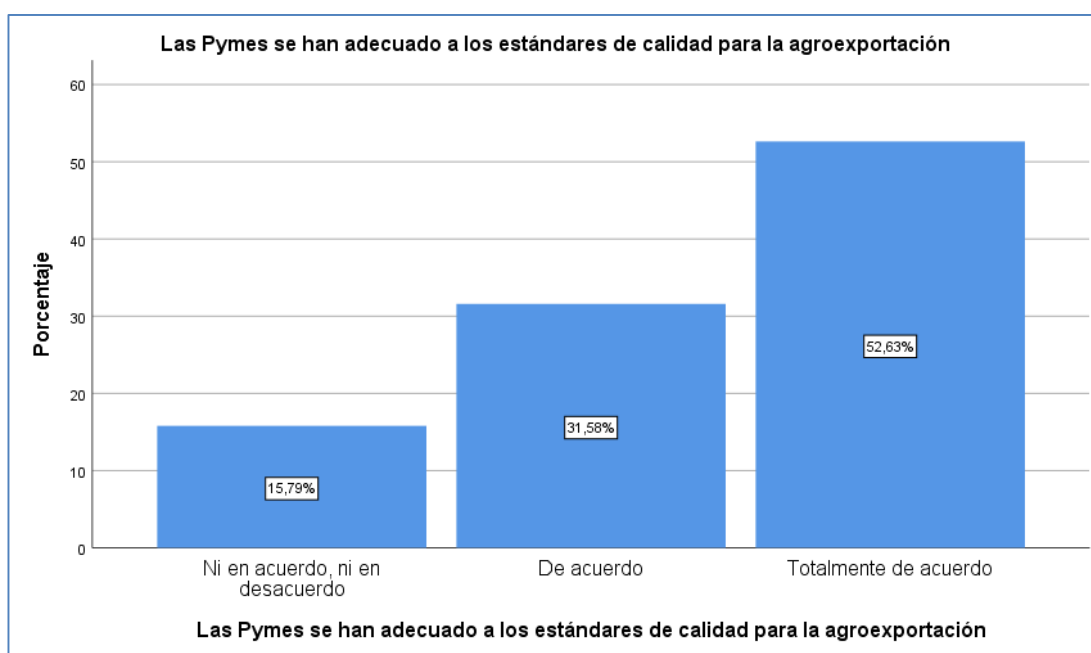


Figura 11.

Tabla 14.

Las Pymes han desarrollado políticas internas de desarrollo y adecuación logística					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Ni en acuerdo, ni en desacuerdo	4	7,0	7,0	7,0
	De acuerdo	24	42,1	42,1	49,1
	Totalmente de acuerdo	29	50,9	50,9	100,0
	Total	57	100,0	100,0	

Fuente: Base de datos

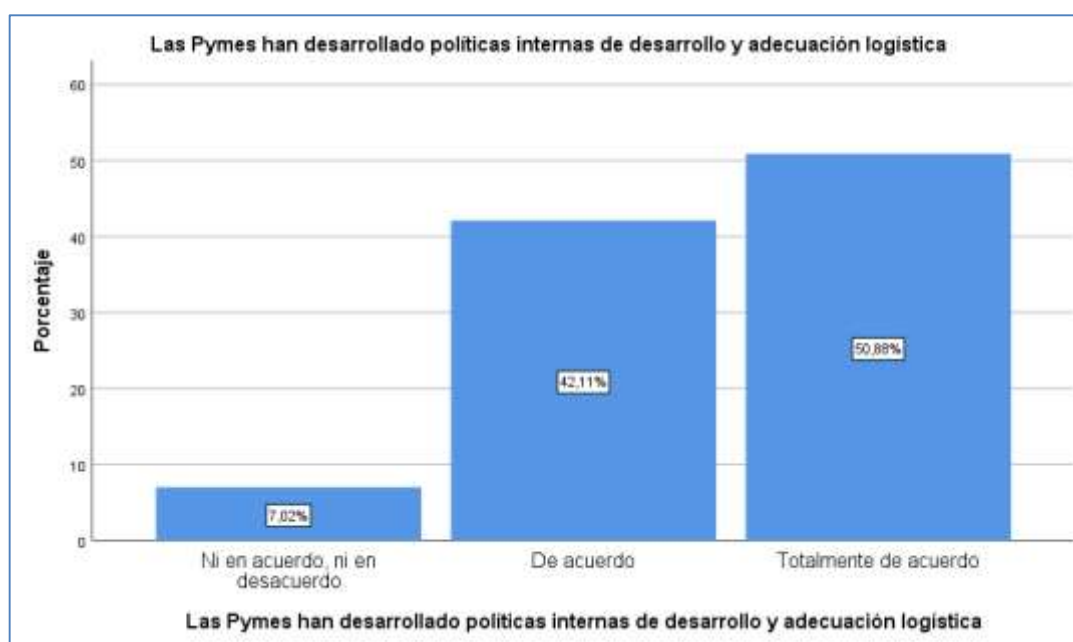


Figura 12.

Tabla 15.

El Tratado de Libre Comercio es beneficioso para la economía del país					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni en acuerdo, ni en desacuerdo	7	12,3	12,3	12,3
	De acuerdo	24	42,1	42,1	54,4
	Totalmente de acuerdo	26	45,6	45,6	100,0
	Total	57	100,0	100,0	

Fuente: Base de datos

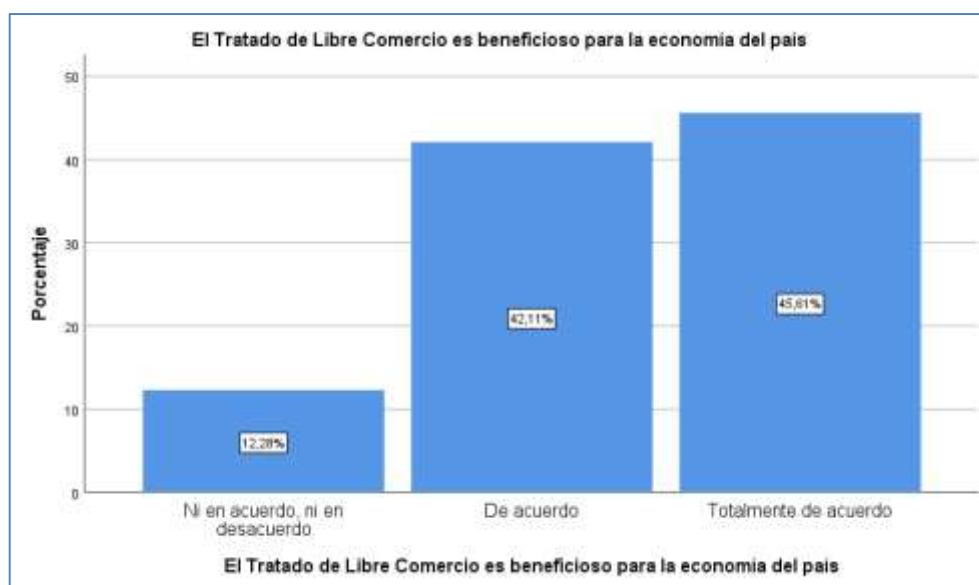


Figura 13.

Tabla 16.

El TLC ha propiciado un entorno estable y sin barreras para el comercio y la inversión					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni en acuerdo, ni en desacuerdo	4	7,0	7,0	7,0
	De acuerdo	21	36,8	36,8	43,9
	Totalmente de acuerdo	32	56,1	56,1	100,0
	Total	57	100,0	100,0	

Fuente: Base de datos

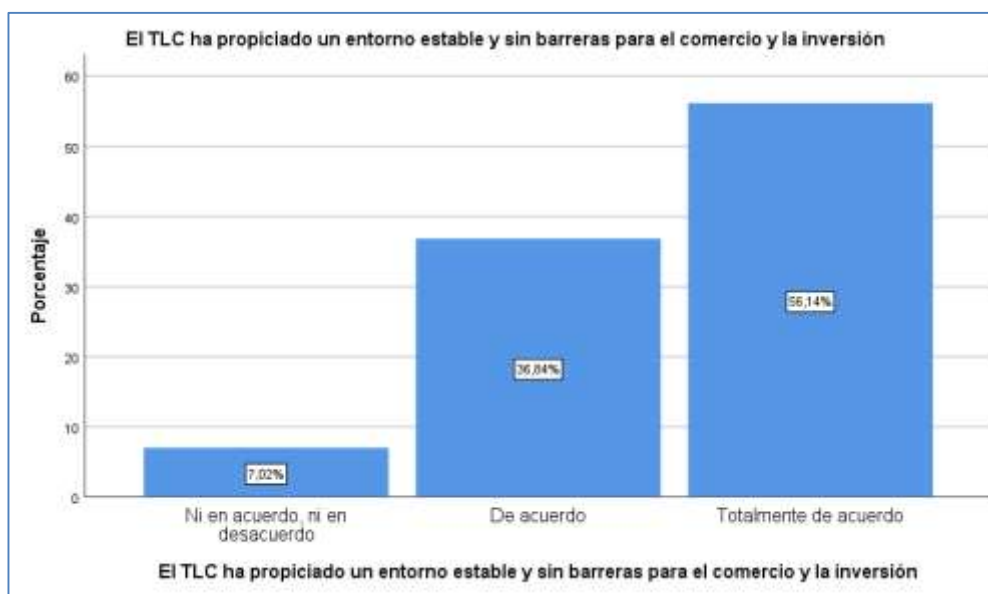


Figura 14.

Tabla 17.

El TLC brindar a los inversionistas un ambiente de negocios más estable y seguro.					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni en acuerdo, ni en desacuerdo	7	12,3	12,3	12,3
	De acuerdo	24	42,1	42,1	54,4
	Totalmente de acuerdo	26	45,6	45,6	100,0
	Total	57	100,0	100,0	

Fuente: Base de datos

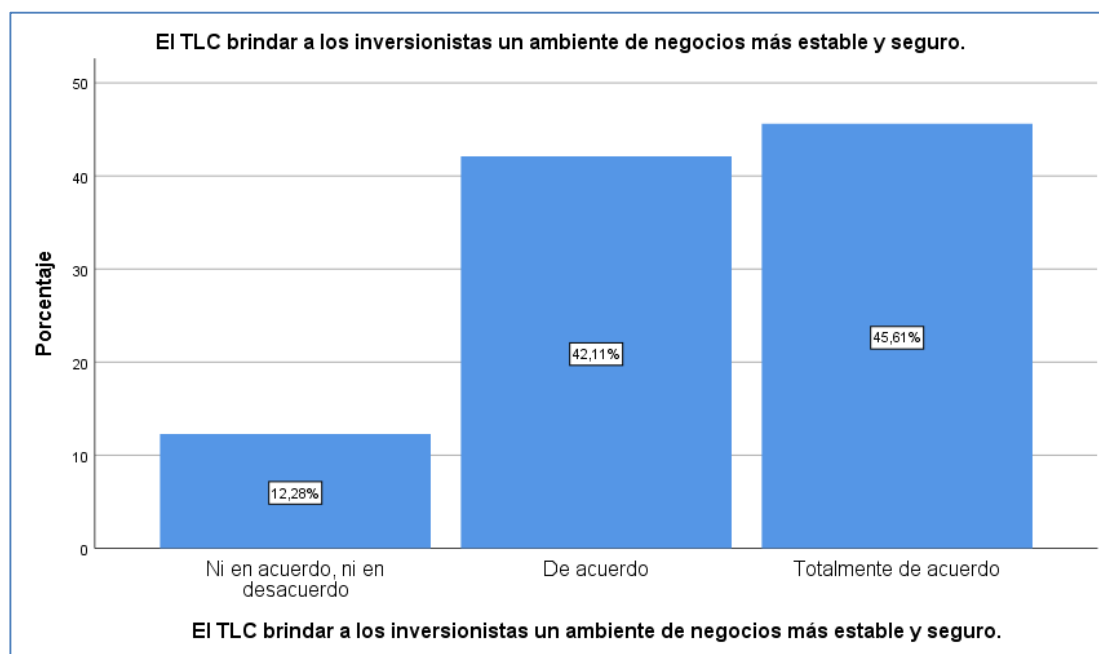


Figura 15.

Tabla 18.

El TLC ha propiciado la creación de empleos derivados de una mayor actividad exportadora		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni en acuerdo, ni en desacuerdo	6	10,5	10,5	10,5
	De acuerdo	23	40,4	40,4	50,9
	Totalmente de acuerdo	28	49,1	49,1	100,0
	Total	57	100,0	100,0	

Fuente: Base de datos

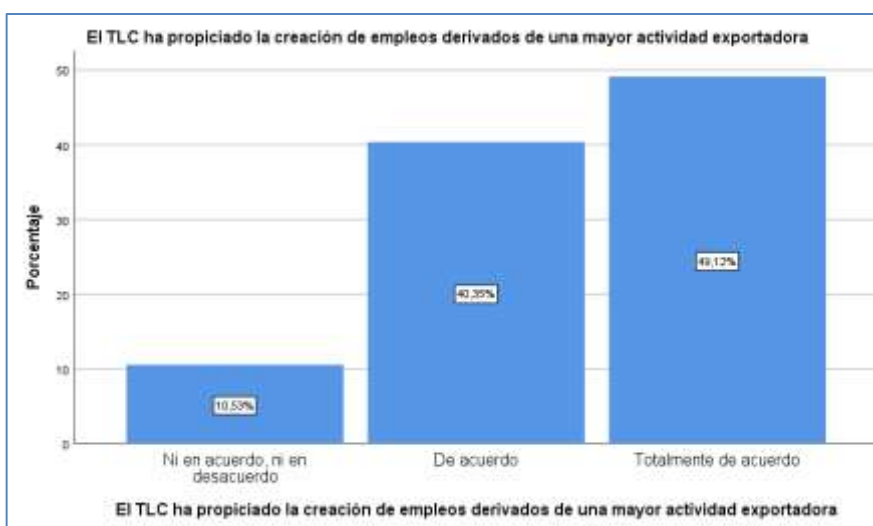


Figura 16.

Tabla 19.

El TLC mejora el bienestar de la población a través de mejores empleos y un mayor crecimiento económico		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni en acuerdo, ni en desacuerdo	5	8,8	8,8	8,8
	De acuerdo	23	40,4	40,4	49,1
	Totalmente de acuerdo	29	50,9	50,9	100,0
	Total	57	100,0	100,0	

Fuente: Base de datos

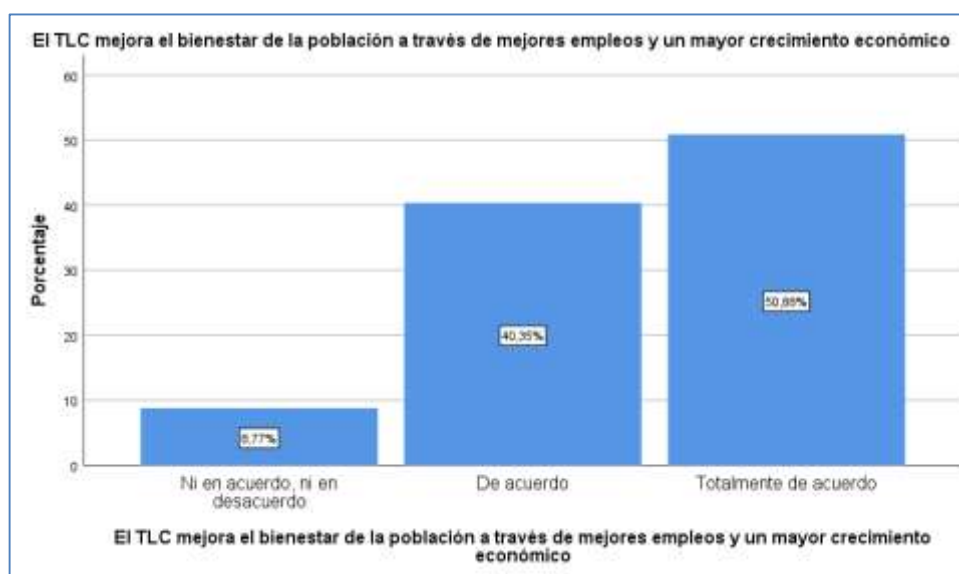


Figura 17.

4.1.1.2. Encuesta: Competitividad

Tabla 20.

		Nivel de planificación estratégica			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	4	7,0	7,0	7,0
	Medio	10	17,5	17,5	24,6
	Alto	43	75,4	75,4	100,0
	Total	57	100,0	100,0	

Fuente: Base de datos

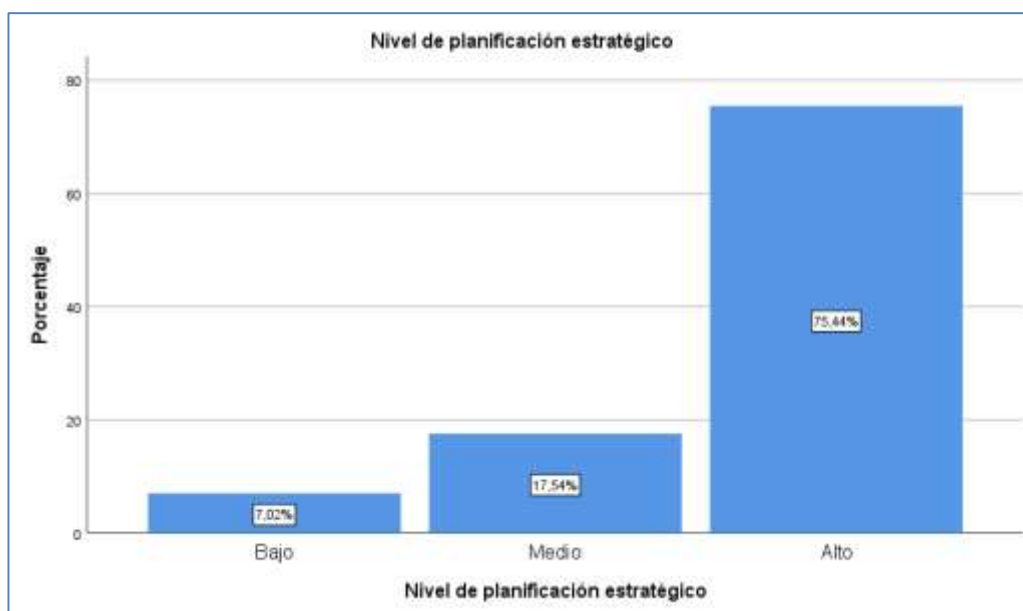


Figura 18.

Tabla 21.

Nivel de capacidad financiera					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	4	7,0	7,0	7,0
	Medio	10	17,5	17,5	24,6
	Alto	43	75,4	75,4	100,0
	Total	57	100,0	100,0	

Fuente: Base de datos

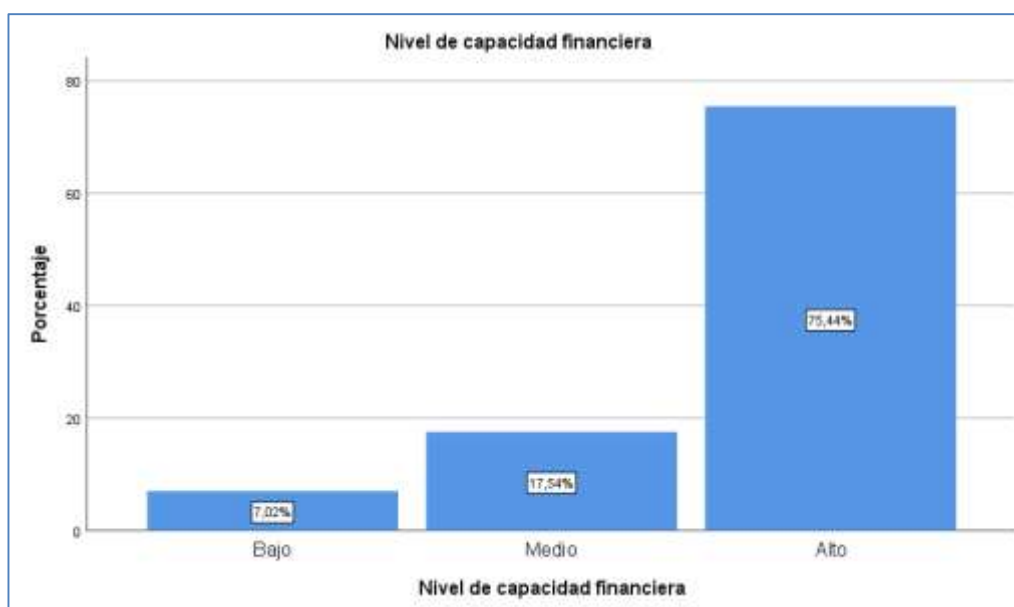


Figura 19.

Tabla 22.

Nivel de conocimiento del mercado					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	3	5,3	5,3	5,3
	Medio	9	15,8	15,8	21,1
	Alto	45	78,9	78,9	100,0
	Total	57	100,0	100,0	

Fuente: Base de datos

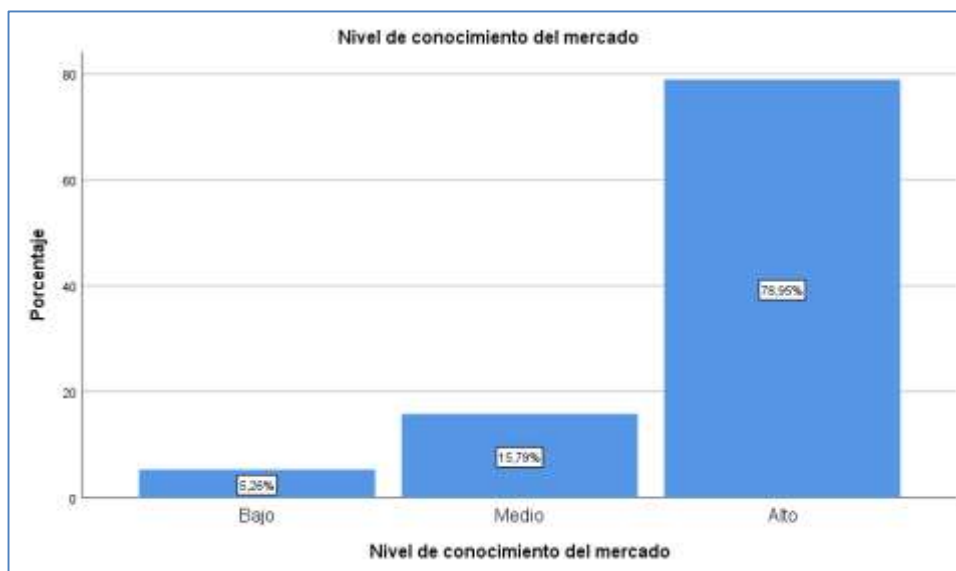


Figura 20.

Tabla 23.

Capacidad del uso de TICS					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	2	3,5	3,5	3,5
	Medio	11	19,3	19,3	22,8
	Alto	44	77,2	77,2	100,0
	Total	57	100,0	100,0	

Fuente: Base de datos

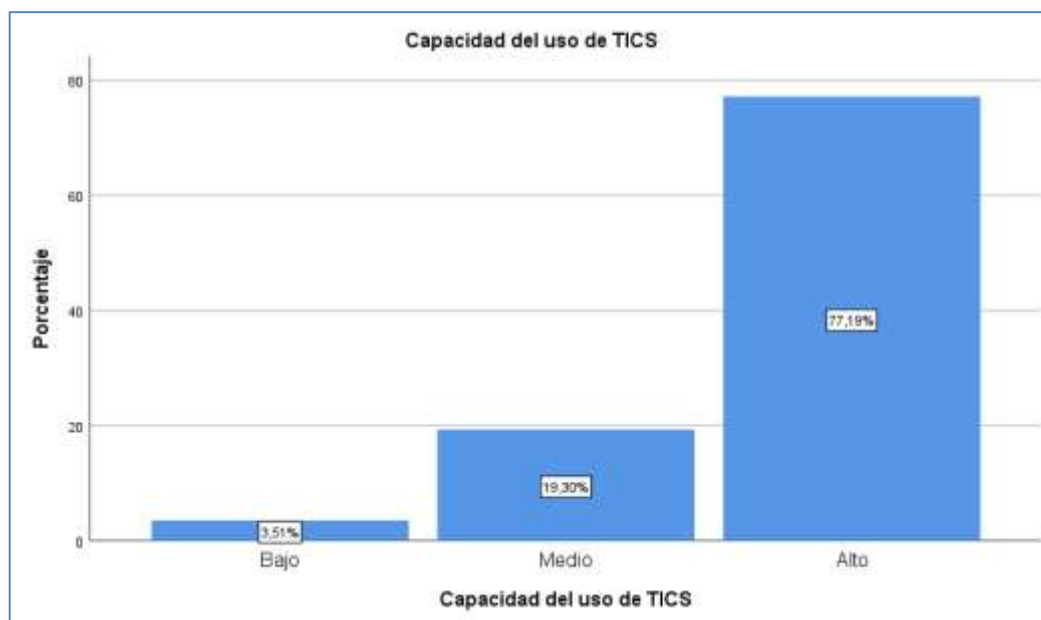


Figura 21.

Tabla 24.

Nivel de relacionamiento con empresas internacionales					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Medio	10	17,5	17,5	17,5
	Alto	47	82,5	82,5	100,0
	Total	57	100,0	100,0	

Fuente: Base de datos

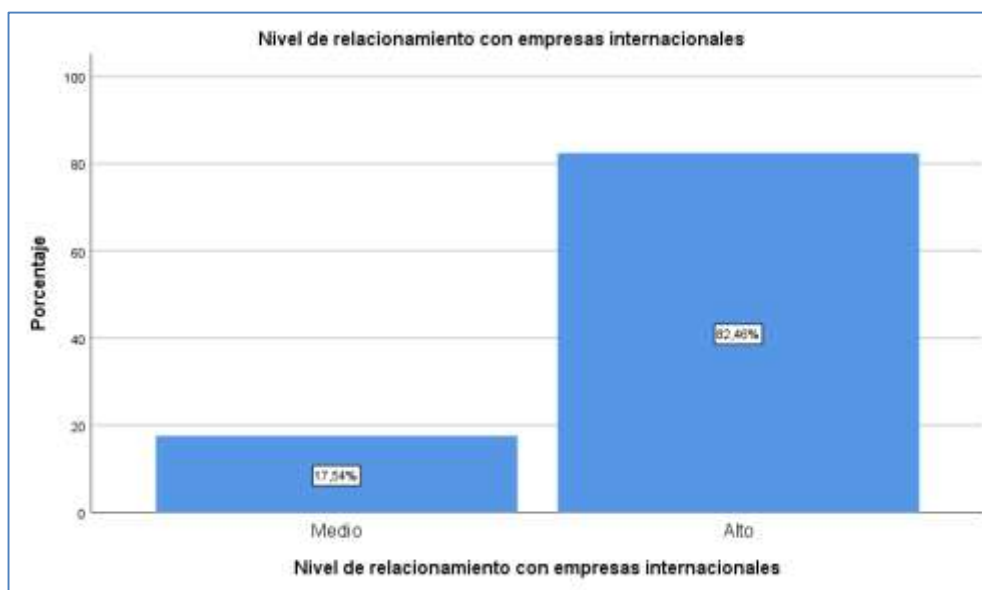


Figura 22.

Tabla 25.

Nivel de capacitación					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	2	3,5	3,5	3,5
	Medio	12	21,1	21,1	24,6
	Alto	43	75,4	75,4	100,0
	Total	57	100,0	100,0	

Fuente: Base de datos

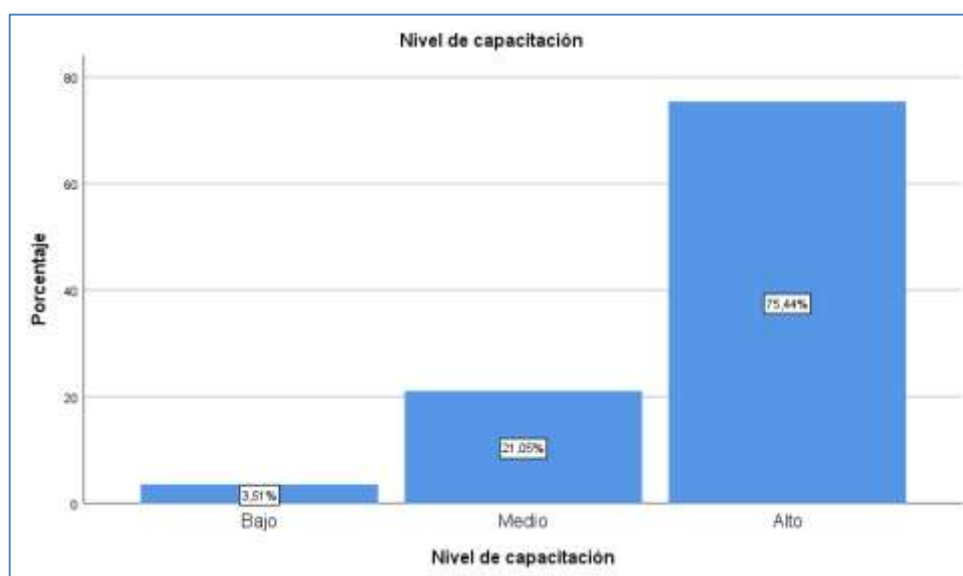


Figura 23.

4.2. Prueba de Hipótesis

4.2.1. Hipótesis general

(Hi): El impacto económico del Tratado de libre Comercio se relaciona con la Competitividad de las PYMES que afecta a la población de los Olivos-Lima durante el período 2014-2019.

(Ho): El impacto económico del Tratado de libre Comercio no se relaciona con la Competitividad de las PYMES que afecta a la población de los Olivos-Lima durante el período 2014-2019.

Nivel de significancia: $\alpha = 0.05$ Estadístico: Rho de Spearman

Regla de decisión:

El nivel de significancia “p” es menor que α , se rechaza H0.

El nivel de significancia “p” es mayor que α , no se rechaza H0

Tabla 26. Correlación entre “Impacto económico del Tratado de libre Comercio” y “Competitividad de las PYMES”

			Impacto económico del Tratado de libre Comercio	Competitividad de las PYMES
Rho de Spearman	Impacto económico del Tratado de libre Comercio	Coefficiente de correlación	1,000	,667**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	57	57
	Competitividad de las PYMES	Coefficiente de correlación	,667**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	57	57
**. La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).				

En la tabla 26, se observa que existe una relación fuerte entre “Impacto económico del Tratado de libre Comercio” y “Competitividad de las PYMES”, con un coeficiente de correlación de 0.667 lo cual indicó una correlación moderada entre las variables y $p = 0.000 < 0.01$ que corresponde a un nivel de confiabilidad del 99%, por lo tanto se toma la decisión de rechazar la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna; de tal forma que el impacto económico del Tratado de libre Comercio se relaciona con la Competitividad de las PYMES que afecta a la población de los Olivos-Lima durante el período 2014-2019.

4.2.2. Hipótesis Específica 1

(Hi): El nivel de exportación de productos agrícolas en el TLC se relaciona de forma positiva con la Competitividad de las PYMES agroexportadoras de los Olivos- Lima durante el período 2014-2019.

(Ho): El nivel de exportación de productos agrícolas en el TLC no se relaciona con la Competitividad de las PYMES agroexportadoras de los Olivos- Lima durante el período 2014-2019.

Nivel de significancia: $\alpha = 0.05$ Estadístico: Rho de Spearman

Regla de decisión:

El nivel de significancia “p” es menor que α , se rechaza H0.

El nivel de significancia “p” es mayor que α , no se rechaza H0

Tabla 27. Correlación entre “Nivel de exportación de productos agrícolas en el TLC” y “Competitividad de las PYMES”

			Nivel de exportación de productos agrícolas en el TLC	Competitividad de las PYMES
Rho de Spearman	Nivel de exportación de productos agrícolas en el TLC	Coefficiente de correlación	1,000	,558**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	57	57
	Competitividad de las PYMES	Coefficiente de correlación	,558**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	57	57
**. La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).				

En la tabla 27, se observa que existe una relación fuerte entre “Nivel de exportación de productos agrícolas en el TLC” y “Competitividad de las PYMES”, con un coeficiente de correlación de 0.558 lo cual indicó una correlación moderada entre las variables y $p = 0.000 < 0.01$ que corresponde a un nivel de confiabilidad del 99%, por lo tanto, se toma la decisión de rechazar la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna; de tal forma que el nivel de exportación de productos agrícolas en el TLC no se relaciona con la Competitividad de las PYMES agroexportadoras de los Olivos- Lima durante el período 2014-2019.

4.2.3. Hipótesis Específica 2

(Hi): El cumplimiento de las normas del TLC se relaciona de forma positiva con la Competitividad de las PYMES agroexportadoras de los Olivos- Lima durante el período 2014-2019.

(H₀): El cumplimiento de las normas del TLC no se relaciona con la Competitividad de las PYMES agroexportadoras de los Olivos- Lima durante el período 2014-2019.

Nivel de significancia: $\alpha = 0.05$ Estadístico: Rho de Spearman

Regla de decisión:

El nivel de significancia “p” es menor que α , se rechaza H₀.

El nivel de significancia “p” es mayor que α , no se rechaza H₀

Tabla 28. Correlación entre “Cumplimiento de las normas del TLC” y “Competitividad de las PYMES”

			Nivel de exportación de productos agrícolas en el TLC	Competitividad de las PYMES
Rho de Spearman	Nivel de exportación de productos agrícolas en el TLC	Coefficiente de correlación	1,000	,643**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	57	57
	Competitividad de las PYMES	Coefficiente de correlación	,643**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	57	57
**. La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).				

En la tabla 28, se observa que existe una relación fuerte entre “Cumplimiento de las normas del TLC” y “Competitividad de las PYMES”, con un coeficiente de correlación de 0.643 lo cual indicó una correlación moderada entre las variables y $p = 0.000 < 0.01$ que corresponde a un nivel de confiabilidad del 99%, por lo tanto, se toma la decisión de

rechazar la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna; de tal forma que el cumplimiento de las normas del TLC se relaciona de forma positiva con la Competitividad de las PYMES agroexportadoras de los Olivos- Lima durante el período 2014-2019.

4.2.4. Hipótesis Específica 3

(Hi): La creación de empleos derivados del TLC se relaciona de forma positiva con la Competitividad de las PYMES agroexportadoras de los Olivos- Lima durante el período 2014-2019.

(Ho): La creación de empleos derivados del TLC no se relaciona con la Competitividad de las PYMES agroexportadoras de los Olivos- Lima durante el período 2014-2019.

Nivel de significancia: $\alpha = 0.05$ Estadístico: Rho de Spearman

Regla de decisión:

El nivel de significancia “p” es menor que α , se rechaza H0.

El nivel de significancia “p” es mayor que α , no se rechaza H0

Tabla 29. Correlación entre “creación de empleos derivados del TLC” y “Competitividad de las PYMES”

			Nivel de exportación de productos agrícolas en el TLC	Competitividad de las PYMES
Rho de Spearman	Nivel de exportación de productos agrícolas en el TLC	Coefficiente de correlación	1,000	,622**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	57	57
	Competitividad de las PYMES	Coefficiente de correlación	,622**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	57	57
**. La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).				

En la tabla 29, se observa que existe una relación fuerte entre “creación de empleos derivados del TLC” y “Competitividad de las PYMES”, con un coeficiente de correlación de 0.622 lo cual indicó una correlación moderada entre las variables y $p = 0.000 < 0.01$ que corresponde a un nivel de confiabilidad del 99%, por lo tanto, se toma la decisión de rechazar la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna; de tal forma que la creación de empleos derivados del TLC se relaciona de forma positiva con la Competitividad de las PYMES agroexportadoras de los Olivos- Lima durante el período 2014-2019.

V. DISCUSION DE RESULTADOS

Los resultados de la investigación indican que existe una relación fuerte entre “Impacto económico del Tratado de libre Comercio” y “Competitividad de las PYMES”, con un coeficiente de correlación de 0.667 lo cual indicó una correlación moderada entre las variables y $p = 0.000 < 0.01$ que corresponde a un nivel de confiabilidad del 99%, por lo tanto se toma la decisión de rechazar la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna; de tal forma que el impacto económico del Tratado de libre Comercio se relaciona con la Competitividad de las PYMES que afecta a la población de los Olivos-Lima durante el período 2014-2019.

Estos resultados concuerdan con lo establecido por Chen Min (2017) quien establece que el tratado de Libre Comercio (TLC) Perú – China, incide favorablemente en las agroexportaciones a este país, en la medida en que los Tratados son importantes para el crecimiento económico, así como para el fortalecimiento de las empresas que cada día tratan de mejorar en cuanto a su productividad, calidad y competitividad, buscando que sus productos tengan un mejor destino en las exportaciones.

Así mismo, en la investigación se observa que existe una relación fuerte entre “Nivel de exportación de productos agrícolas en el TLC” y “Competitividad de las PYMES”, con un coeficiente de correlación de 0.558 lo cual indicó una correlación moderada entre las variables y $p = 0.000 < 0.01$ que corresponde a un nivel de confiabilidad del 99%, por lo tanto, se toma la decisión de rechazar la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna; de tal forma que el nivel de exportación de productos agrícolas en el TLC no se relaciona con la Competitividad de las PYMES agroexportadoras de los Olivos- Lima durante el

período 2014-2019. Estos resultados concuerdan con lo establecido por Ferradas y Flores (2015), quienes concluyen que los tratados de libre comercio facilitan el proceso de exportación de quinua orgánica a los estados unidos, sobre todo en lo que respecta a los permisos sanitarios, regulaciones de etiquetado, de calidad, etc., es decir el tratado de libre comercio garantiza el acceso preferencial de las exportaciones.

VI. CONCLUSIONES

Se concluye que existe una relación fuerte entre “Impacto económico del Tratado de libre Comercio” y “Competitividad de las PYMES”, con un coeficiente de correlación de 0.667 lo cual indicó una correlación moderada entre las variables y $p = 0.000 < 0.01$ que corresponde a un nivel de confiabilidad del 99%, por lo tanto se toma la decisión de rechazar la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna; de tal forma que el impacto económico del Tratado de libre Comercio se relaciona con la Competitividad de las PYMES que afecta a la población de los Olivos-Lima durante el período 2014-2019.

Se concluye que existe una relación fuerte entre “Nivel de exportación de productos agrícolas en el TLC” y “Competitividad de las PYMES”, con un coeficiente de correlación de 0.558 lo cual indicó una correlación moderada entre las variables y $p = 0.000 < 0.01$ que corresponde a un nivel de confiabilidad del 99%, por lo tanto, se toma la decisión de rechazar la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna; de tal forma que el nivel de exportación de productos agrícolas en el TLC no se relaciona con la Competitividad de las PYMES agroexportadoras de los Olivos-Lima durante el período 2014-2019.

Se concluye que existe una relación fuerte entre “Cumplimiento de las normas del TLC” y “Competitividad de las PYMES”, con un coeficiente de correlación de 0.643 lo cual indicó una correlación moderada entre las variables y $p = 0.000 < 0.01$ que corresponde a un nivel de confiabilidad del 99%, por lo tanto, se toma la decisión de rechazar la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna; de tal forma que el cumplimiento de las normas del TLC se relaciona de forma positiva con la Competitividad de las PYMES agroexportadoras de los Olivos-Lima durante el período 2014-2019.

Se concluye que existe una relación fuerte entre “creación de empleos derivados del TLC” y

“Competitividad de las PYMES”, con un coeficiente de correlación de 0.622 lo cual indicó una correlación moderada entre las variables y $p = 0.000 < 0.01$ que corresponde a un nivel de confiabilidad del 99%, por lo tanto, se toma la decisión de rechazar la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna; de tal forma que la creación de empleos derivados del TLC se relaciona de forma positiva con la Competitividad de las PYMES agroexportadoras de los Olivos- Lima durante el período 2014-2019.

VII. RECOMENDACIONES

1. Es necesario que se interiorice a nivel de las Pymes el desarrollo del marco estratégico (plan estratégico) que les permita desarrollar un adecuado marco de acción en base a información consolidada para optimizar la cadena productiva de los productos y generar ventajas competitivas que les permita ingresar de forma adecuada a los mercados internacionales.
2. Se recomienda a los gerentes de las Pymes, a capacitar a todo el personal en temas sobre exportaciones relacionados con la normatividad y los costos involucrados.
3. Se recomienda a los gerentes de las Pymes el desarrollo de alianzas estratégicas con Brokers especializados que faciliten el ingreso de los productos peruanos en los mercados internacionales.
4. Es necesario que el Estado apoye a los Pymes con el desarrollo de cursos de capacitación sobre los TLC para que, los gerentes y todo el personal de las empresas tengan conocimiento de los beneficios que obtienen de dichos tratados.

VIII. REFERENCIAS

- Barboza, A. (2016). La rentabilidad en la micro y pequeñas empresas, del sector servicio – rubro tueste, molido y empaque de café, del Distrito de Villa Ricas, Provincia de Oxapampa, Departamento de Pasco, periodo 2015 (Tesis de licenciatura). Recuperada de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1079/RENTABILIDAD_MYPE_BARBOZA_DECADANGIE_DEL_PILAR.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Billene, R. (2000). Análisis de Costos II. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=L115rPanPqUC&printsec=frontcover&dq=analisis+de+costos+II&hl=es419&sa=X&ved=0ahUKEwiirYOpqOvXAhVI6SYKHZhd4kQ6aEIJTAA#v=onepage&q=analisis%20de%20costos%20II&f=false>
- Carrasco, S. (2008). Metodología de la Investigación Científica. (2.a ed.). Perú: San Marcos.
- Cartier, E. (s.f.). ¿Cómo enseñar a determinar costos? Un problema no resuelto. Chivilcoy, Argentina.
- Cautrecasas, L. (2012). Organización de la producción y dirección de Operaciones. Recuperado de https://books.google.com.pe/books/abotut/Organizaci%C3%B3n_de_la_producci%C3%B3n_y_direcc.html?id=6jNY9FcLGcoC
- Giovanni M. y Rodriguez-Clare A. (1998). The Value of Trade Agreements in Presence of Political Pressures. *Journal of Political Economy*, 106(3), pp. 574 – 601.
- Hernández, R., Fernández, C., y Baptista, P. Metodología de la Investigación. (5.a ed.). Mexico: McGra Hill.
- Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2012). Guía estadística para análisis de la información. Recuperado de <http://censos.inei.gob.pe/Cen>

[agro/redatam/doc/Guia%20Estadistica.pdf](#)

Junta Nacional del café. (Mayo, 2014). Producción cafetera enfrenta su mayor crisis de la última década, según JNC. Diario Gestión. Recuperado de <https://gestion.pe/economia/produccion-cafetalera-enfrenta-mayor-crisis-ultima-decada-jnc-60587>

Macanas, R. (2015) Augmented Gravity Model of International Trade: An Empirical Application to ASEAN Intra and Extra-Regional Trade of Textiles and Clothing. SSRN. *Journal of Economic Integration*. Vol. 29, No. 1, March, pp. 64 – 94.

Macphee, C. y Wanasin S. (2014). Consequence of Regional Trade Agreements to Developing Countries.

Márquez-Ramos, L., Inmaculada Martínez-Zarzoso, I. y Suárez-Burguet, C. (2007). The Role of Distance in Gravity Regressions: Is There Really a Missing Globalization Puzzle?. *Journal of Economic Analysis & Policy*. 7 (1), pp. 1-25.

Milton, S. y Siddique M. (2014). Trade creation and diversion under the Thailand-Australia Free Trade Agreement (TAFTA). *Discussion Paper 14.26*. University of Western Australia – Business School

Muñoz, L. y Gallegos, M. (2016). Programa de sensibilización para la producción de café orgánico en el distrito de La Peca departamento de Amazonas Perú (Tesis de licenciatura). Recuperada de http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/1445/1/Mu%C3%B1oz_Leanita_Programa%20_Sensibilizacion_Produccion.pdf

Nahuamel, J. (2013). Competitividad de la Cadena Productiva del Café Orgánico en la Provincia de La Convención, Región Cusco (Tesis de magister). Recuperada de http://repositorio.lamolina.edu.pe/bitstream/handle/UNA_LM/1098/E16-N3-T.pdf?sequence=3&isAllowed=y

Organización Internacional del café. (2017). Infogram Perú.

https://infogram.com/_/sp196ccwuxHaGfrNChky

Patiño, A. y Vergara, V. (Febrero, 2011). Producción orgánica de café, como alternativa a la masiva venta de terrenos productivos en tierras altas de Chiriquí.

<http://es.calameo.com/read/000327026e863d378d0d1>

Siegel, S. (1980). *Estadísticas no paramétricas Aplicadas a las Ciencias de la Conducta*.

México: Trillas.

Sistema Integrado de Estadísticas Agrarias. (s.f.). Estadística Agrícola.

http://siea.minagri.gob.pe/siea/sites/default/files/ii_estad%C3%ADstica_agricola.pdf

Torres, M. (2009) *Módulo de investigación*. UNFV.

Trademap. (2016). Lista de los mercados importadores para un producto exportado por

Perú en 2016. [http://www.trademap.org/](http://www.trademap.org/Country_SelProduct) Country_SelProduct

Country.aspx?nvpm=3|604|||090111||6|1|1|2|1|2|1|1

IX. ANEXOS

Anexo 1 - Matriz de Consistencia

“IMPACTO ECONÓMICO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO Y SU RELACIÓN CON LA COMPETITIVIDAD DE LAS PYMES PERÍODO 2014-2019, OLIVOS”

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES E INDICADORES	METODOLOGÍA
<p>Problema General</p> <p>¿De qué manera el impacto económico del Tratado de libre Comercio se relaciona con la Competitividad de las PYMES agroexportadoras de los Olivos- Lima durante el período 2014-2019?</p> <p>Problemas Secundarios</p> <ul style="list-style-type: none"> ¿Cómo se relaciona el nivel de exportación de productos agrícolas en el TLC con la Competitividad de las PYMES agroexportadoras de los Olivos- Lima durante el período 2014-2019? ¿Cómo se relaciona el cumplimiento de las normas del TLC con la 	<p>Objetivo General</p> <p>Establecer la relación que existe entre el impacto económico del Tratado de libre Comercio y su relación con la Competitividad de las PYMES que afecta a la población de los Olivos-Lima durante el período 2014-2019.</p> <p>Objetivos Específicos</p> <ul style="list-style-type: none"> Establecer cómo se relaciona el nivel de exportación de productos agrícolas en el TLC con la Competitividad de las PYMES agroexportadoras de los Olivos- Lima durante el período 2014-2019. Establecer cómo se relaciona el cumplimiento de las normas del TLC con la Competitividad de las PYMES agroexportadoras 	<p>Hipótesis Principal</p> <p>El impacto económico del Tratado de libre Comercio se relaciona con la Competitividad de las PYMES que afecta a la población de los Olivos-Lima durante el período 2014-2019.</p> <p>Hipótesis específicas</p> <ul style="list-style-type: none"> El nivel de exportación de productos agrícolas en el TLC se relaciona de forma positiva con la Competitividad de las PYMES agroexportadoras de los Olivos- Lima durante el período 2014-2019. El cumplimiento de las normas del TLC se relaciona de forma positiva con la Competitividad de las PYMES agroexportadoras de 	<p>Variable Independiente</p> <p>X: IMPACTO ECONÓMICO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO</p> <p>X1. Exportación</p> <p>X2. Normas</p> <p>X3. Economía</p> <p>X4. Empleo</p> <p>Variable Dependiente</p> <p>Y: COMPETITIVIDAD</p> <p>Y1. Competitividad</p>	<p>Tipo de Investigación</p> <p>El tipo de investigación del estudio, es descriptivo correlacional. Es descriptivo: en cuanto se pretende especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, y procesos que de lo que se investiga. Es de tipo correlacional, porque pretende responder si existen asociaciones entre las variables objeto de estudio.</p> <p>Nivel de Investigación</p> <p>El nivel de investigación a emplear es de tipo descriptivo, cuyo objetivo es describir cada una de las variables. El estudio utiliza el método cuantitativo, puesto que recoge información a través de instrumentos susceptibles de medición y herramientas estadísticas para</p>

<p>Competitividad de las PYMES agroexportadoras de los Olivos- Lima durante el período 2014-2019?</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Cómo se relaciona la creación de empleos derivados del TLC con la Competitividad de las PYMES agroexportadoras de los Olivos- Lima durante el período 2014-2019? 	<p>de los Olivos- Lima durante el período 2014-2019.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Establecer cómo se relaciona la creación de empleos derivados del TLC con la Competitividad de las PYMES agroexportadoras de los Olivos- Lima durante el período 2014-2019. 	<p>los Olivos- Lima durante el período 2014-2019.</p> <ul style="list-style-type: none"> • La creación de empleos derivados del TLC se relaciona de forma positiva con la Competitividad de las PYMES agroexportadoras de los Olivos- Lima durante el período 2014-2019. 	<p>contrastar las hipótesis de investigación.</p> <p>Diseño de la Investigación No experimental Longitudinal</p> <p>Población de la Investigación La población está conformada por 100 empresarios PYMES agroexportadores de los Olivos – Lima.</p> <p>Muestra La muestra está conformada por 57 empresarios PYMES agroexportadores de los Olivos – Lima.</p>
---	--	---	--

Anexo 2 – Cuestionario Tratado de Libre Comercio

“IMPACTO ECONÓMICO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO Y SU RELACIÓN CON LA COMPETITIVIDAD DE LAS PYMES PERÍODO 2014-2019, OLIVOS”

Objetivo: Establecer la relación que existe entre el impacto económico del Tratado de libre Comercio y su relación con la Competitividad de las PYMES que afecta a la población de los Olivos-Lima durante el período 2014-2019

Instrucciones: Los siguientes enunciados se utilizan con fines científicos, por favor conteste de forma cuidadosa y sincera marcando su respuesta con una cruz o aspa.

I. Datos del encuestado:

1. **Sexo:** Femenino () Masculino ()
2. **Edad:** 18 a 30 () 31 a 50 () 51 a + ()
3. **Cargo:** _____

II. En cada enunciado, marcando con una cruz o aspa indicando si está:

- Totalmente en desacuerdo = 1
- En desacuerdo = 2
- Ni de acuerdo ni en desacuerdo = 3
- De acuerdo = 4
- Totalmente de acuerdo = 5

Exportación					
1. El TLC ha propiciado el incremento la exportación de productos agrícolas					
2. El TLC ha propiciado la reducción de los aranceles					
3. El TLC ha propiciado la reducción y/o eliminación de obstáculos al ingreso de la agroexportación					
4. Con el TLC encuentra facilidades para la apertura del mercado y acceso preferencial a los productos de agroexportación					
5. Con el TLC ha aumentado la comercialización de productos nacionales					
6. Los productos agropecuarios se puedan vender en el exterior sin aranceles ni trabas administrativas.					
Normas					
7. El TLC ha brindado estabilidad y predictibilidad en las reglas de juego del comercio de productos agrícolas					
8. El TLC ha propiciado el establecimiento de normas que mejoran los términos comerciales					
9. El TLC ha promovido el funcionamiento eficiente, transparente y ágil de las aduanas					
10. El TLC ha promovido agilidad en los trámites aduaneros					
11. Las Pymes se han adecuando a los estándares de calidad para la agroexportación					
12. Las Pymes han desarrollado políticas internas de desarrollo y adecuación logística					
Economía					
13. El Tratado de Libre Comercio es beneficioso para la economía del país					
14. El TLC ha propiciado un entorno estable y sin barreras para el comercio y la inversión					
15. El TLC brindar a los inversionistas un ambiente de negocios más estable y seguro.					
Empleo					
16. El TLC ha propiciado la creación de empleos derivados de una mayor actividad exportadora					
17. El TLC mejora el bienestar de la población a través de mejores empleos y un mayor crecimiento económico					

