



Universidad  
Señor de Sipán

## **FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

### **ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

#### **TESIS**

## **Impacto del comercio exterior en la competitividad de la empresa del sector de ferretería en Lambayeque 2023**

### **PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO (A) EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

#### **Autor(es)**

**Bach. Perez Heredia Esver Jhonatan**

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5682-8697>

**Bach. Sanchez Perez Fany**

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-9007-1296>

#### **Asesor(a)**

**Dra. Calanchez Urribari, África del Valle**

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-9246-9927>

#### **Línea de Investigación**

**Gestión, innovación, emprendimiento y competitividad que  
promueva el crecimiento económico inclusivo y sostenido**

#### **Sublínea de Investigación**

**Investigación de mercado y de las necesidades del cliente**

**Pimentel – Perú**

**2023**

**Impacto del comercio exterior en la competitividad de la empresa del sector de ferretería en Lambayeque 2023**

**Aprobación del jurado**

**MG. MILKEN RICARTE CHAVARRY BECERRA**

**Presidente del Jurado de Tesis**

**DR. ESPINOZA RODRIGUEZ HUGO REDIB**

**Secretario del Jurado de Tesis**

**MG. ROCERO SALAZAR CESAR RICARDO**

**Vocal del Jurado de Tesis**



Universidad  
Señor de Sipán

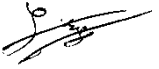

### DECLARACIÓN JURADA DE ORIGINALIDAD

Quienes suscriben la **DECLARACIÓN JURADA**, somos **egresado (s)** del Programa de Estudios de **Negocios Internacionales** de la Universidad Señor de Sipán S.A.C, declaramos bajo juramento que somos autores del trabajo titulado:

#### **Impacto del comercio exterior en la competitividad de la empresa del sector de ferretería en Lambayeque 2023**

El texto de mi trabajo de investigación responde y respeta lo indicado en el Código de Ética del Comité Institucional de Ética en Investigación de la Universidad Señor de Sipán (CIEI USS) conforme a los principios y lineamientos detallados en dicho documento, en relación a las citas y referencias bibliográficas, respetando al derecho de propiedad intelectual, por lo cual informo que la investigación cumple con ser inédito, original y autentico.

En virtud de lo antes mencionado, firman:

Perez Heredia Esver Jhonatan	DNI: 73376510	
Sanchez Perez Fany	DNI: 75348683	

Pimentel, 27 de junio de 2024.

## Índice de contenidos

Resumen.....	7
Abstract.....	8
I. INTRODUCCIÓN .....	9
II. MATERIALES Y MÉTODO .....	13
III. RESULTADOS Y DISCUSIÓN .....	16
<b>3.1 Resultados</b> .....	16
<b>3.2 Discusión</b> .....	58
IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	70
<b>4.1. Conclusiones</b> .....	70
<b>4.2. Recomendaciones</b> .....	71
REFERENCIAS.....	72
ANEXOS .....	83
Tabla 1: Población: Criterios de inclusión y exclusión.....	13
Tabla 2: descripción y ubicación de la población .....	14
Tabla 3: entrevista 01: ¿Consideras que las investigaciones de mercado son esenciales para que las empresas tengan una idea más clara de expandirse y ser más eficientes? Justifique su respuesta.....	17
Tabla 4: entrevista 02: ¿Qué estrategias aplican para obtener información de potenciales compradores? .....	19
Tabla 5: entrevista 03: ¿Consideras que es importante emplear la estandarización de procesos en las empresas? Justifique su respuesta .....	22
Tabla 6: entrevista 04: ¿Qué beneficios obtiene la empresa al realizar una evaluación económica y financiera? .....	25

Tabla 7:entrevista 05: ¿De qué forma cree usted que el comercio exterior interviene en la competitividad de las empresas lambayecanas?.....	27
Tabla 8: entrevista 06: ¿Las importaciones de productos ferretero, considera que traen beneficios, tanto para el país, como las empresas del sector ferretero? Justifique su respuesta .....	30
Tabla 9: entrevista 07: ¿Considera que el comercio exterior, es el causante del desarrollo del sector ferretero y otros? Justifique su respuesta .....	32
Tabla 10: entrevista 08: ¿Cree que el comercio internacional ayuda al desarrollo del país, volviéndolo más competente frente a otras economías? Justifique su respuesta .....	35
Tabla 11: entrevista 09: ¿De qué forma las importaciones contribuyen al crecimiento del país? .....	38
Tabla 12: entrevista 10: ¿Consideras que el tipo de cambio afectan a las importaciones? Justifique su respuesta.....	40
Tabla 13: entrevista 11: ¿Existe algún tipo de restricción para la importación de artículos ferreteros? Justifique su respuesta .....	42
Tabla 14: entrevista 12: ¿Crees que para las empresas MYPES es importante que se desarrollen en el comercio exterior para su crecimiento? Justifique su respuesta.....	43
Tabla 15: entrevista 13: ¿Qué rol importante cumplen las MYPES en la economía del país? .....	45
Tabla 16: entrevista 14: ¿Actualmente, cómo afecta la infraestructura a nivel nacional en la competitividad comercial? .....	47
Tabla 17: entrevista 15: ¿Consideras que las instituciones públicas sean un aporte importante para las empresas en vías de desarrollo y su competitividad? Justifique su respuesta .....	49
Tabla 18: entrevista 16: ¿consideras que las instituciones privadas sean un aporte importante para las empresas en vías de desarrollo y su competitividad? Justifique su respuesta.....	51
Tabla 19: Revisión documentaria sobre la gestión de calidad .....	53

Tabla 20: Revisión documentaria sobre la apertura comercial.....	55
Ilustración 1: investigación de mercado .....	19
Ilustración 2: estrategias de información de potenciales compradores .....	21
Ilustración 3: estandarización de procesos .....	24
Ilustración 4: evaluación económica y financiera .....	27
Ilustración 5: comercio exterior en la competitividad en las empresas lambayecanas .....	30
Ilustración 6: comercio exterior .....	32
Ilustración 7: comercio exterior en el desarrollo del sector ferretero .....	34
Ilustración 8: comercio exterior e internacional .....	37
Ilustración 9: importación.....	39
Ilustración 10: tipo de cambio .....	41
Ilustración 11: restricciones en la importación .....	43
Ilustración 12: empresas MYPES .....	45
Ilustración 13: rol de las MYPES .....	47
Ilustración 14: competitividad comercial .....	49
Ilustración 15: instituciones públicas.....	51
Ilustración 16: instituciones privadas .....	52
Ilustración 17: gestión de calidad.....	55
Ilustración 18: apertura comercial.....	57

# **IMPACTO DEL COMERCIO EXTERIOR EN LA COMPETITIVIDAD DE LA EMPRESA DEL SECTOR DE FERRETERÍA EN LAMBAYEQUE 2023**

## **Resumen**

Para mejorar su competitividad, las empresas buscan diversificar su mercado y su cartera de proveedores. A través del comercio internacional, tienen la capacidad de ingresar a nuevos sectores del mercado en la compraventa de diferentes bienes. Por lo anterior, el presente estudio realizado en empresas ferreteras de Lambayeque, dedicadas a la venta de artículos ferreteros por mayor y menor. El objetivo es resaltar el impacto del comercio exterior en la competitividad de las empresas dedicadas al sector ferretero en Lambayeque 2023. Como resultado, el estudio describirá el impacto del comercio exterior, presentar la competitividad de las empresas del sector ferretero en Lambayeque, conocer la competitividad de las empresas ferreteras en Lambayeque 2023, Señalar la gestión de la calidad de sus productos, y analizar la sostenibilidad de las empresas ferreteras en el mercado local. Asimismo, está orientado a la investigación aplicada, cualitativa no experimental y descriptiva, apoyado en técnicas de entrevista abierta y revisión documentaria; arrojó como resultado que, el comercio exterior influye en la economía, la competitividad empresarial, la apertura de mercados, el tipo de cambio, las restricciones no arancelarias y el apoyo a las MYPES. El comercio exterior impacta la competitividad de las empresas ferreteras al proporcionar acceso a nuevos mercados y diversificación de productos, beneficiando al sector inmobiliario y constructor.

**Palabras claves:** Comercio exterior, competitividad, sector ferretería.

# **IMPACT OF INTERNATIONAL COMMERCE ON THE COMPETITIVENESS OF COMPANIES IN THE HARDWARE SECTOR IN LAMBAYEQUE 2023**

## **Abstract**

To improve their competitiveness, companies seek to diversify their market and their supplier portfolio. Through international trade, they have the ability to enter new market sectors in the purchase and sale of different goods. Therefore, this study was carried out in hardware companies in Lambayeque, dedicated to the sale of hardware items wholesale and retail. The objective is to highlight the impact of foreign trade on the competitiveness of companies dedicated to the hardware sector in Lambayeque 2023. As a result, the study will describe the impact of foreign trade, present the competitiveness of companies in the hardware sector in Lambayeque, know the competitiveness of hardware companies in Lambayeque 2023, Point out the quality management of their products, and analyze the sustainability of hardware companies in the local market. Likewise, it is oriented towards applied, qualitative, non-experimental and descriptive research, supported by open interview techniques and documentary review; The result was that foreign trade influences the economy, business competitiveness, the opening of markets, the exchange rate, non-tariff restrictions and support for MYPES. Foreign trade impacts the competitiveness of hardware companies by providing access to new markets and product diversification, benefiting the real estate and construction sectors.

**Keywords:** Foreign trade, competitiveness, hardware sector.



## I. INTRODUCCIÓN

A lo largo de los años, los productos ferreteros han mantenido su importancia en la sociedad como elementos fundamentales para el consumo. Actualmente, existen diversas empresas destinadas a la comercialización de estos artículos, sin embargo, debido a la falta de conocimiento o recursos, optan por adquirir su mercadería de empresas nacionales que se dedican a la fabricación de dichos artículos o de empresas importadoras.

Es conveniente enfatizar que la calidad de los productos ferreteros es fundamental para garantizar la satisfacción del cliente, por lo que es necesario contar con proveedores confiables y con experiencia en el mercado. Asimismo, es necesario tener en cuenta las normativas y regulaciones en cuanto a la importación de productos para evitar posibles inconvenientes legales.

A nivel internacional, según la OMC (2020), se destaca que las MIPYMES representa el 95% de las compañías a nivel mundial. Estas MIPYMES tienen un papel muy importante en la generación de empleos, contribuyendo aproximadamente al 60% de la tasa de empleabilidad. Además, muchas de estas empresas dependen del comercio exterior, para su progresivo desarrollo. En el caso específico de Colombia, Promperú (2021) señala que existen alrededor de 34 mil empresas ferreteras en el país, lo cual representa aproximadamente el 2,5% del Producto Interno Bruto (PBI). Estas empresas están principalmente vinculadas al sector constructor y al aumento de las remodelaciones.

Es importante destacar que Perú se considera un canal competitivo con una amplia oferta hacia la comercialización de artículos ferreteros. Por ello que, el sector Ferreto es importante porque forma parte de una significativa parte en la economía nacional del Perú, teniendo aportes aproximados de 9% al producto bruto interno PBI, en el 2021 durante la pandemia e incrementándose a un 9.5% 2022 (Lozano Alfaro, 2023).

En términos de competitividad, López & Giraldo (2023) mencionan que Manizales, en Colombia, cuenta con un gran número de empresas ferreteras, en su mayoría de pequeña escala, junto con algunas grandes empresas que dominan el mercado local. Sin embargo, en los últimos 15 años, la apertura económica ha introducido nuevos competidores en la plaza

colombiana, lo cual ha transformado la forma de comercializar en este sector. Estos competidores se caracterizan por establecer hipermercados en el sector ferretero, empleando prácticas comerciales Establecimientos similares a los supermercados de productos para el hogar.

En un estudio realizado en Ecuador sobre la calidad de atención en las empresas del sector ferretero, Macías et al. (2022) destacan que la excelencia en la provisión de un servicio se ha convertido en un elemento vital para estas empresas. Adecuado según la necesidad de cada compañía, esta calidad dirige a la obtención de los objetivos de cubrir las demandas de consumidores, desempeñando un papel primordial para mantener a la organización, competente y estable en el mercado empresarial (págs. 1-18).

Santamaría et al. (2016); sugieren que para implementar la competitividad en el sector ferretero de Ecuador, se podrían considerar estrategias como la ejecución del método BASC (Business Alliance for Secure Commerce), este sistema permite a las empresas gestionar su infraestructura y procesos, lo cual puede resultar en una ventaja competitiva al importar mercancía de calidad y prevenir inconvenientes en el transporte de mercancías. En otras palabras, Es factible disminuir los gastos de producción. y generar competencia en los costes ofrecidos en el mercado (págs. 1-9).

A nivel nacional, comex Perú (2022) indica que los productos de ferretería representan el 5,1% del PIB peruano, siendo un sector crucial para la economía y la generación de empleo. En 2022, la importación de estos materiales alcanzó los 631 millones de dólares, representando el 7,5% del total y superando las cifras del año anterior. Por otro lado, se observa un aumento en la importación de ciertos productos, aunque la demanda ha disminuido en artículos como matrículas y azulejos, así como conductos huecos soldados. Esto resalta la necesidad de un mayor desarrollo competitivo en este sector y otros.

Calle & Soto (2021) señalan que el distrito de Lima considera que el establecimiento de ferreterías representa una gran oportunidad de emprendimiento, a pesar de los avances tecnológicos. Las estrategias de crecimiento en ventas en las Pymes están influenciadas por las variables de oferta y demanda del mercado. Además, Guevara (2020) menciona que las

empresas en el Cercado de Lima enfrentan desafíos en la comercialización de productos ferreteros, a pesar de su experiencia en el mercado. La falta de normas claras y estrategias de comercialización efectivas son aspectos a mejorar. ComexPerú (2021) destaca que las micro y pequeñas empresas privadas tienen una participación significativa en el sector ferretero, siendo fundamentales en la red empresarial del país. Estas empresas tienen una notable presencia en la industria de servicios, seguido por la comercialización y producción.

A nivel local, Álvarez et al. (2021) Se reportó que, en el año 2020, las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) representaron el 99,5% de las empresas formales en el Perú. Las microempresas constituyeron el 95,2%, las pequeñas empresas el 4,1%, y las medianas empresas el 0,2%. En el mismo año, la pandemia de COVID-19 provocó una tasa de cierre de microempresas estimada del 25,7%, lo que indica que aproximadamente 26 de cada 100 empresas existentes abandonaron el mercado. Además, las tasas de cierre de pequeñas y medianas empresas fueron del 10,3% y 6,4%, respectivamente.

Sin embargo, Medina & Raggio (2018), no obstante, en el sector ferretero, por ejemplo, en Lambayeque, las empresas no poseen un análisis estratégico para adquirir financiación externa sin realizar una comparación en los intereses y garantías sobre su proyección comercial con gastos extraordinarios que no hayan sido planificados. Además, Ojeda (2017) aunque las barreras de ingreso para nuevas ferreterías son pocas, esto representa una desventaja para las diferentes ferreterías existentes. Por ello, es importante crear estrategias que permitan brindar mejores servicios y tener una mayor ventaja competitiva.

Por tanto, hoy en día, muchos países realizan programas y guías que faciliten la actividad económica exterior en varias empresas nacionales, dado que, el mercado internacional es un factor importante en el valor porcentual del PBI nacional. Además, el sector ferretero tiene potencial para el progreso de las compañías que se dedican a este rubro, pese a que existen un gran número de empresas ferreteras que tiene un crecimiento bajo debido a la competencia, pero carecen de información para poder expandirse por lo que muchas poseen niveles de competitividad baja, esto porque son pocas las empresas de este

rubro que importan productos del exterior y como sabemos el Perú al no ser un país industrializado o posee pocas industrias, siendo más consumista y la fabricación de estos productos son carentes en el país.

Y para el desarrollo del siguiente estudio se ha formulado la siguiente pregunta ¿Cuál es el impacto del comercio exterior en la competitividad de la empresa del sector de ferretería en Lambayeque 2023?

En cuanto a la justificación, se desarrolla porque el comercio exterior además de ser un intercambio de bienes o servicios en el entorno mundial, ayuda a que los países promuevan su desarrollo y el de las empresas nacionales y/o regionales, tomando en cuenta, que la economía principal del país está determinada por micros y pequeñas empresas, por ende, tienen limitaciones en las herramientas que les permita crecer competitivamente y desconocen en su mayoría las herramientas que el estado ofrece a pequeños y micros emprendedores o a todas aquellas que deseen adentrarse en la actividad comercial internacional. Teniendo en cuenta que el país presenta una fuerte demanda de productos ferreteros, considerando Lima como la ciudad central que surte estos productos a nivel nacional, al igual que, Trujillo y Lambayeque la zona norte.

El cual, para dar respuesta a la interrogante se determinó como objetivo principal: Conocer el impacto del comercio exterior en la competitividad de las empresas dedicadas al sector ferretero en Lambayeque 2023 y objetivos específicos como: 1. Describir el impacto del comercio exterior en la competitividad de las empresas dedicadas al sector ferretero en Lambayeque 2023, 2. Conocer la competitividad de las empresas ferreteras en Lambayeque 2023, 3. Señalar la gestión de calidad en sus productos y 4. Analizar la sostenibilidad de las empresas ferreteras en el mercado local.

En conclusión, la importancia de los productos ferreteros sigue siendo relevante en la sociedad actual y su comercialización es una actividad que requiere de conocimientos y recursos específicos. Por ello, es fundamental contar con proveedores confiables y cumplir con las normativas y regulaciones correspondientes para garantizar complacer al cliente y el triunfo del trabajo

## II. MATERIALES Y MÉTODO

Se ha empleado un enfoque de investigación aplicada orientado a la obtención de nuevos conocimientos con la facultad de brindar soluciones a problemas prácticos (Alvares Risco, 2020). Para Esteban (2018), este tipo de investigación ha permitido formular problemas e hipótesis de trabajo para solucionar los desafíos que enfrenta la productividad en la sociedad.

Del mismo modo, se aplicó un enfoque cualitativo que ha permitido desarrollar interrogantes y suposiciones antes, durante o después de recolectar y estudiar la información (Fernández et. al. (2014), y un diseño de estudio no experimental; no implica manipular las variables, donde únicamente se va a observar los fenómenos tal cual, a su naturaleza a fin de analizarlos prontamente, transversal porque se va a recoger por única vez con el fin de especificar variables y estudiar su incidente e interdependencia en un punto concreto (Hernández et. al. (2010) y descriptivo que según Nieto (2018) Su principal propósito es reunir datos e información sobre las cualidades, atributos, facetas o magnitudes de los individuos, actores e instituciones que participan en los procesos sociales.

La población de estudio está constituida por empresas Lambayecanas dedicadas a la compra y comercialización de artículos ferreteros, expertos en el tema de comercio exterior y autores de investigación. La población de estudio y muestra están conformados por 07 empresas ferreteras comprendido por 02 empresas ferreteras de la provincia de Chiclayo (distrito Chiclayo), 01 empresas de la provincia de Ferreñafe (distrito Batan Grande) y 04 empresas de la provincia de Lambayeque (Distrito Jayanca y Pacora), 05 expertos en comercio exterior y 04 autores de investigación, seleccionados mediante un muestreo no probabilístico de conveniencia.

*Tabla 1: Población: Criterios de inclusión y exclusión.*

<b>Población y</b>	<b>Criterios de inclusión</b>	<b>Criterios de exclusión</b>
--------------------	-------------------------------	-------------------------------

<b>muestra</b>	
<b>05 participantes</b>	<p>- Formación académica profesional y experiencia en Negocios internacionales comercio exterior.</p> <p>- Personas que desconocen sobre temas de comercio exterior.</p> <p>- Personas profesionales que no pertenece a Negocios internacionales que no esté laborando en una empresa de comercio exterior.</p>
<b>07 participantes</b>	<p>- Empresas ferreteras que comercializan al por mayor y menor.</p> <p>- Empresas que no pertenezca al sector ferretero.</p> <p>- Empresas ferreteras que comercializan al por menor y realizan una compra de sus artículos en menor cantidad.</p>
<b>04 autores de investigación</b>	<p>- Informes de proyectos o análisis en empresas ferreteras</p> <p>- Instituciones o ministerio nacional.</p> <p>- Organismos internacionales</p> <p>- investigación mayor a 5 años.</p> <p>- investigación internacional.</p>

*Nota: Elaboración propia.*

*Tabla 2: descripción y ubicación de la población*

<b>Población (Provincia)</b>	<b>Ubicación de las empresas</b>
------------------------------	----------------------------------

<b>Lambayeque</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Distrito Jayanca <ul style="list-style-type: none"> <li>- Empresa 01</li> <li>- Empresa 02</li> <li>- Empresa 03</li> </ul> </li> <li>❖ Distrito Pacora <ul style="list-style-type: none"> <li>- Empresa 01</li> </ul> </li> </ul>
<b>Chiclayo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Distrito Chiclayo <ul style="list-style-type: none"> <li>- Empresa 01</li> <li>- Empresa 02</li> </ul> </li> </ul>
<b>Ferreñafe</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Distrito Batan Grande <ul style="list-style-type: none"> <li>- Empresa 01</li> </ul> </li> </ul>

*Nota: Elaboración propia*

Para llevar a cabo la investigación, se tomaron en cuenta dos técnicas de recopilación de datos: la entrevista abierta y el análisis o revisión de documentos. La entrevista es una técnica que permite obtener información a través de la formulación de preguntas. Según Tejero (2021), la entrevista es un proceso de dialógico dirigido a un número destacado de sujetos que han sido seleccionados a partir de un plan de estudio. Tiene un fin cognoscitivo y es guiado por el entrevistador basándose en un esquema determinado de interrogación. La revisión documentaria se va a utilizar para el desarrollo de uno de los objetivos específicos y analizar información relevante sobre el tema de estudio y complementar la información proporcionada por los entrevistados. Por lo tanto, como herramienta en la investigación se utilizó la guía de entrevista; un formato que permite elaborar un esquema de preguntas abiertas importantes para reunir información en la investigación.

Se contempló la utilización de fichas de citas textuales de investigaciones de autores, así como la información proporcionada por entidades nacionales, para recopilar los datos

necesarios y organismos internacionales entre ellas la OMC, a su vez, se ha elaborado las interrogantes de la entrevista en base a las variables de estudio que fueron validadas por juicios expertos, asimismo, se solicitó la autorización a empresas para ser entrevistados. La guía de entrevista está conformada por 16 preguntas a conformidad de los indicadores de estudio de las dimensiones de las variables de la investigación. El ámbito de aplicación fue de forma presencial el cuál se tomó nota de las respuestas de los entrevistados, posteriormente se comparó las respuestas y se analizaron cada una de ellas para dar respuesta única a cada una de las preguntas y posteriormente plasmarlas en el documento de estudio.

Por último, se ha considerado los aspectos éticos de investigación y derechos de autor referenciado bajo normas APA en la investigación, objetividad en el proceso de la recolección de datos, originalidad de los resultados y manteniendo la confidencialidad del estudio. Asimismo, se obedece la posición moral de la comunidad científica y concluido la investigación, se hará público los resultados obtenidos.

### **III. RESULTADOS Y DISCUSIÓN**

#### **3.1 Resultados**

Para la obtención de resultados se ha efectuado el desarrollo de tres fases: a) fase 1: Codificación abierta. Categorización de categoría vamos a transcribir las respuestas de cada uno de los entrevistados y seleccionar palabras que haga énfasis a la consulta, en la fase2: Codificación axial; es la representación de códigos mediante figuras en el cual se a efectuar un enlace en cada de una de ellas y en la fase 3: Memorando integrador: comunicación escrita mediante los códigos emergentes en el cual se va a plasmar el mensaje obtenido mediante la relación de códigos obtenidos en la entrevista



Tabla 3: entrevista 01: ¿Consideras que las investigaciones de mercado son esenciales para que las empresas tengan una idea más clara de expandirse y ser más eficientes? Justifique su respuesta

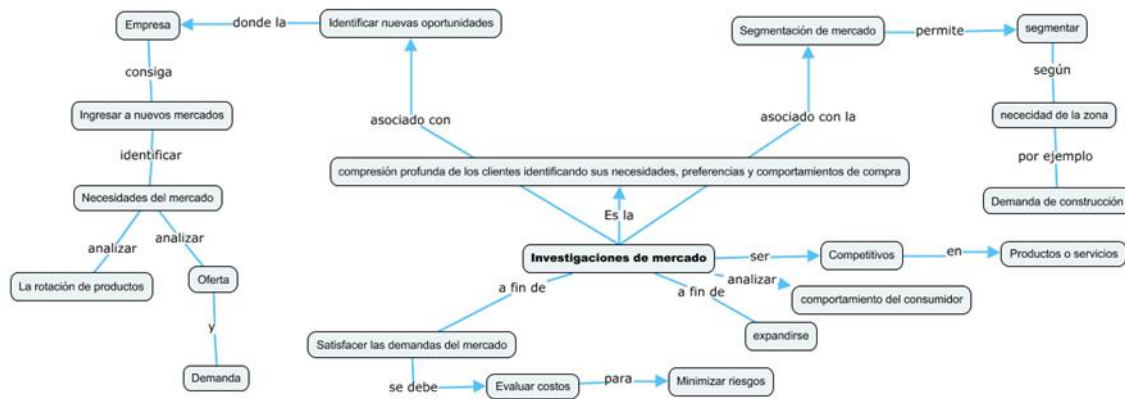
Entrevistado y código emergente	Pregunta y respuesta
	<p><b>¿Consideras que las investigaciones de mercado son esenciales para que las empresas tengan una idea más clara de expandirse y ser más eficientes? Justifique su respuesta</b></p>
<p><b>Administrador</b></p> <p><b>Código:</b> comprensión profunda de los clientes identificando sus necesidades, preferencias y comportamientos de compra, segmentación del mercado, identificar de nuevas oportunidades, minimizar riesgos, ingresar a nuevos mercados, satisfacer las demandas del mercado, competitivos, productos o servicios.</p>	<p>Las investigaciones de mercado son fundamentales para toda empresa. Porque proporcionan una <b>compresión profunda de los clientes identificando sus necesidades, preferencias y comportamientos de compra</b>. Esto permite a las empresas tomar decisiones estratégicas informadas sobre la expansión, desarrollo de productos y servicios, la <b>segmentación del mercado</b> y a la <b>identificación de nuevas oportunidades</b>.</p> <p>Con la información obtenida de las investigaciones de mercado, las empresas pueden <b>minimizar riesgos</b> al <b>ingresar a nuevos mercados</b>, adaptando sus estrategias para <b>satisfacer las demandas del mercado</b> y así <b>ser más competentes</b> al ofrecer <b>productos o servicios</b> que realmente resuelvan problemas o satisfagan necesidades específicas de los consumidores.</p>
<p><b>Gerente</b></p> <p><b>Código:</b> rotación de los productos,</p>	<p>Sí es importante, porque permite conocer la <b>rotación de los productos</b> y <b>comportamiento del consumidor</b>.</p>

comportamiento del consumidor.	
<b>Gerente</b> <b>Código:</b> posicionar los productos, investigación de mercado.	Sí es importante, porque <b>permite posicionar los productos</b> , conocer qué productos se pueden vender o no, por ello, que es vital la <b>investigación de mercado</b> en el negocio.
<b>Gerente</b> <b>Código:</b> necesidades de una determinada zona, necesidades del mercado, demanda de construcción.	Sí es importante porque nos permite conocer que <b>necesidades tiene cierta zona</b> (por ejemplo, en Jayanca cuando hay empresas hay demanda de construcción de habitaciones y de casas) por lo que, de acuerdo a la zona uno evalúa que es <b>lo que necesita el mercado</b> .
<b>Gerente</b> <b>Código:</b> evaluar los costos, demanda.	Sí, porque al investigar podemos <b>evaluar los costos</b> , saber qué producto tiene mayor demanda
<b>Gerente</b> <b>Código:</b> segmentación, necesidad de la zona, oferta,	Claro que sí, es vital sobre todo para el tema de expansiones y son diversas para el sentido en <b>segmentación</b> dado que, lo que se vende en la sierra no se vende en la costa, lo que se vende en la selva no se vende en la sierra, en caso que quiera expandirme tengo que ver la <b>necesidad de la zona</b> que estoy yendo a vender, ver que productos se venden en la zona o que productos puedo llevar a vender dependiendo del catálogo de productos, primero me informo que necesitan y luego llevo la oferta.
<b>Gerente</b> <b>Código:</b>	Sí, porque las <b>empresas</b> necesitan tener una idea más clara de sus <b>competencias</b> para poder <b>expandirse</b> .

Empresas,  
competencias,  
expandirse.

Nota: elaboración propia

Ilustración 1: investigación de mercado



Nota: elaboración propia

La investigación de mercado es la comprensión profunda de los clientes identificando sus necesidades, preferencias y comportamientos de compra, asociado con identificar nuevas oportunidades donde la empresa consiga ingresar a nuevos a mercados e identificar sus necesidades del mercado para analizar la rotación de productos, oferta y demanda. Asimismo, está asociado con la segmentación de mercado que permite segmentar según la necesidad de la zona, por ejemplo, demanda de construcción. A fin de expandirse y satisfacer las demandas del mercado se debe evaluar costos para minimizar los riesgos y analizar el comportamiento del consumidor, y ser más competitivos en ofrecer productos o servicios.

Tabla 4: entrevista 02: ¿Qué estrategias aplican para obtener información de potenciales compradores?

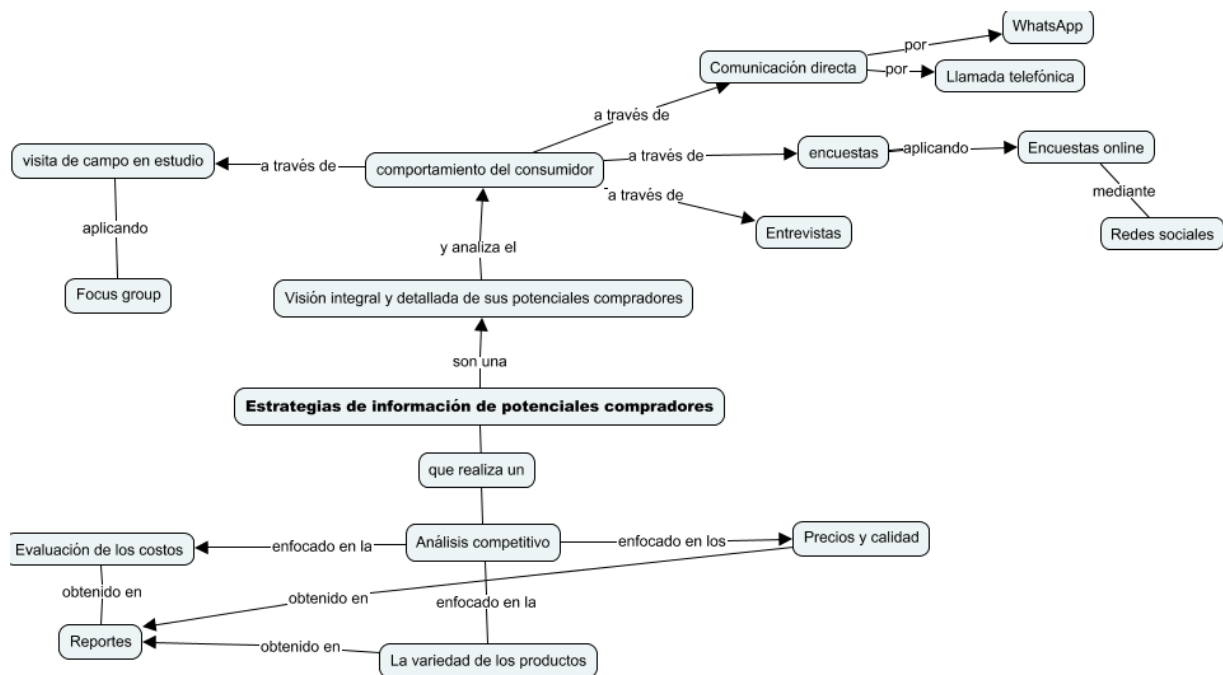
¿Qué estrategias aplican para obtener información de potenciales compradores?	
<b>Administrador</b>  <b>Código:</b> análisis competitivo, encuestas,	Existen varias estrategias que se emplean para obtener información de potenciales compradores, como las <b>encuestas</b> tanto presenciales o en línea, <b>entrevistas</b> . También el uso del <b>análisis</b>

<p>entrevistas, visión integral, potenciales compradores.</p>	<p><b>competitivo</b>, donde se observa y compara estrategias, productos y servicios de las competencias.</p> <p>Creo que el uso de estas estrategias proporciona a las empresas una <b>visión integral</b> y detallada de sus <b>potenciales compradores</b>, permitiendo así a tomar decisiones más informadas y desarrollar estrategias más efectivas.</p>
<p><b>Gerente</b></p> <p><b>Código:</b> redes sociales, evaluación de los costos, variedad de productos.</p>	<p>EL uso de las <b>redes sociales</b>, porque es un canal en la cual hoy en día promocionan una <b>variedad de productos</b>, entre ellas, la <b>evaluación de los costos</b>.</p>
<p><b>Gerente</b></p> <p><b>Código:</b> comunicación directa</p>	<p>Una de las estrategias que se aplican es la <b>comunicación directa</b> con el cliente a través de llamadas telefónicas y WhatsApp.</p>
<p><b>Gerente</b></p> <p><b>Código:</b> comportamiento del consumidor</p>	<p>Analizar el <b>comportamiento del consumidor</b> a través de ofertar productos a precios bajos y de calidad.</p>
<p><b>Gerente</b></p> <p><b>Código:</b> precios y calidad.</p>	<p>Investigar sobre <b>precios y calidad</b> del producto.</p>
<p><b>Gerente</b></p> <p><b>Código:</b> visita en campo en estudio, recojo información,</p>	<p>Básicamente hay varias, entre ellas las encuestas en mi caso porque no soy una empresa trans nacional, una <b>visita en campo en estudio</b> también es importante. Si deseo ir a Piura a poner mi negocio voy al sitio y <b>recojo información</b> que me pueda servir, pero a escala más grande siempre son <b>proyecciones de acuerdo a</b></p>

proyecciones de acuerdo a reportes.	<b>reportes</b> , acá en Chiclayo se sabe lo que se consume más en ciertos rubros.
<b>Gerente</b> <b>Código:</b> Encuestas online, Focus group.	Encuestas online y Focus group.

*Nota: elaboración propia*

*Ilustración 2: estrategias de información de potenciales compradores*



*nota: elaboración propia*

Las estrategias de información de potenciales compradores son una visión integral y detallada de sus potenciales compradores y analiza el comportamiento del consumidor a través de encuestas aplicando encuestas online mediante redes sociales, entrevistas, comunicación directa por WhatsApp o llamada telefónica o visita de campo en estudio aplicando el Focus Group, para realizar un análisis competitivo enfocado en la evaluación de costos variedad de los productos, precios y calidad que se haya obtenido mediante un reporte.

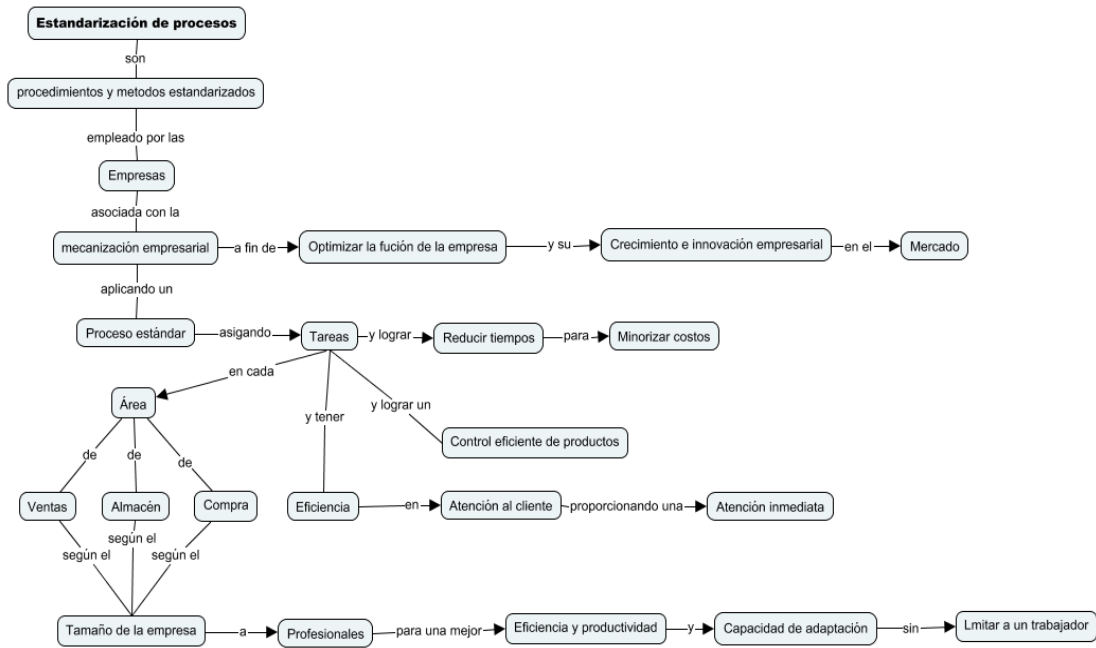
Tabla 5: entrevista 03: ¿Consideras que es importante emplear la estandarización de procesos en las empresas? Justifique su respuesta

<b>¿Consideras que es importante emplear la estandarización de procesos en las empresas? Justifique su respuesta</b>	
<p><b>Administrador</b></p> <p><b>Código:</b> procedimientos y métodos estandarizados, capacidad de adaptación, reducir el tiempo, eficiencia y productividad, procesos estándar, crecimiento y la innovación de las empresas</p>	<p>La estandarización de procesos es crucial para el funcionamiento eficiente y consistente de una empresa. Cuando se establecen <b>procedimientos y métodos estandarizados</b> para realizar tareas específicas, se logran varios beneficios.</p> <p>Al tener estos procesos claros y estandarizados, ayuda a <b>reducir el tiempo</b> dedicado a decidir cómo realizar una tarea, lo que conduce a una mayor <b>eficiencia y productividad</b>.</p> <p>Los nuevos empleados pueden aprender rápidamente los <b>procesos estándar</b>, lo que acelera su integración y disminuye el tiempo de capacitación.</p> <p>Además, la <b>capacidad de adaptación</b> es también esencial para el <b>crecimiento y la innovación de las empresas</b>.</p>
<p><b>Gerente</b></p> <p><b>Código:</b> atención inmediata, control eficiente de los productos, mercado.</p>	<p>Sí, como empresa permite ofrecer una <b>atención inmediata</b> al cliente y realizar un <b>control eficiente de los productos</b> que se ofrece en el mercado.</p>
<p><b>Gerente</b></p> <p><b>Código:</b> atención al cliente, mecanizarnos como empresa, profesionales.</p>	<p>Sí considero importante porque ayuda a <b>mecanizarnos como empresa</b> en el aspecto que, cada trabajador tenga una tarea que realizar, así ser más profesionales en la <b>atención al cliente</b>.</p>

<p><b>Gerente</b></p> <p><b>Código:</b> límites a un trabajador</p>	<p>No lo considero importante, porque lo pondría <b>límites a un trabajador</b>.</p>
<p><b>Gerente</b></p> <p><b>Código:</b> tareas.</p>	<p>Sí es importante, porque al conocer que <b>tareas</b> se tiene que realizar y la forma en cómo realizarlo ayuda a que la empresa cumpla con sus objetivos.</p>
<p><b>Gerente</b></p> <p><b>Código:</b> empresa, optimizar la función de la empresa, áreas, área para ventas, almacén, área para compra, tamaño de una empresa.</p>	<p>Conforme vas creciendo, es vital crecer con tu <b>empresa</b> y cuando una empresa es más grande necesita más <b>áreas</b>, claro que hay que <b>optimizar la función de la empresa</b>, para ello cuando ya la empresa crece se debe tener un área para ventas, área de <b>almacén</b>, un <b>área para compra</b>, eso ayuda a conforme sea más grande (por ejemplo, es como poner una ropita a un niño, si el niño crece tienes que ponerle una ropa más grande) por lo tanto, es ir amoldándose al <b>tamaño de una empresa</b>.</p>
<p><b>Gerente</b></p> <p><b>Código:</b> Minorizar costos, reduce la cantidad de tiempo, mayor eficiencia.</p>	<p>Sí, porque de esa manera <b>se minorizan los costos</b>, se <b>reduce la cantidad de tiempo</b> y por consecuente logran <b>mayor eficiencia</b>.</p>

*Nota: elaboración propia*

Ilustración 3: estandarización de procesos



nota: elaboración propia

La estandarización de procesos son procedimientos y métodos estandarizados empleados por las empresas asociada con la mecanización empresarial aplicando un proceso estándar asignando tareas en cada área de ventas, almacén y compra según el tamaño de la empresa a profesionales para una mejor eficiencia y productividad, y capacidad de adaptación sin limitar a un trabajador y tener eficiencia en atención al cliente proporcionando una atención inmediata; y lograr un control eficiente de producción y reducir tiempos para minorizar costos. A fin de optimizar la función de la empresa y su crecimiento e innovación empresarial en el mercado.



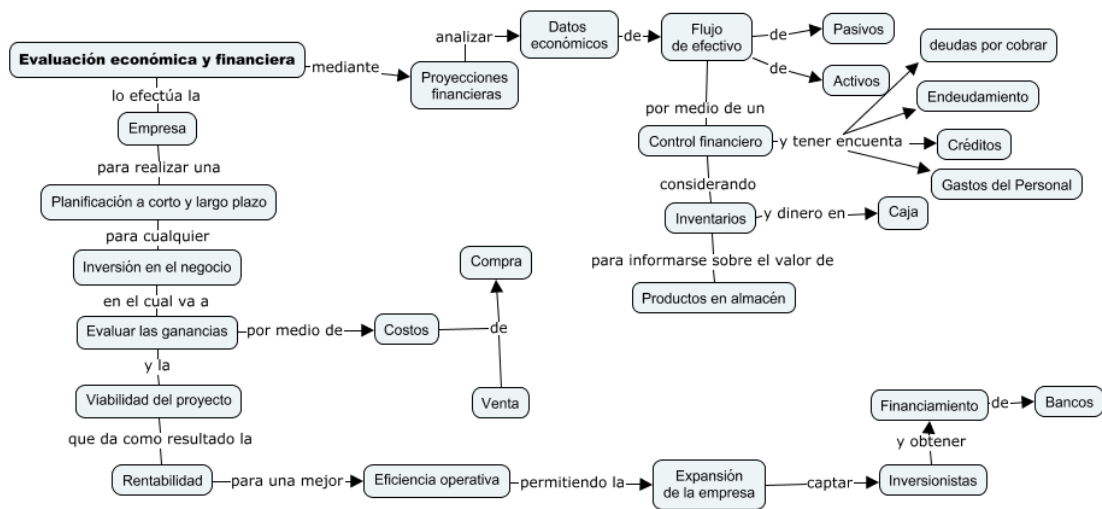
Tabla 6: entrevista 04: ¿Qué beneficios obtiene la empresa al realizar una evaluación económica y financiera?

¿Qué beneficios obtiene la empresa al realizar una evaluación económica y financiera?	
<p><b>Administrador</b></p> <p><b>Código:</b> viabilidad del proyecto, eficiencia operativa, proyecciones financieras, financiamiento, costos, ingresos, planificación a corto y largo plazo, inversionistas.</p>	<p>Se obtiene beneficios como:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Permite tomar decisiones estratégicas basadas en datos concretos sobre la <b>viabilidad del proyecto</b>.</li> <li>- Indica donde la empresa puede mejorar su <b>eficiencia operativa</b>, como reducir <b>costos</b> o también aumentar <b>ingresos</b>.</li> <li>- Facilita la <b>planificación a corto y largo plazo</b> al proporcionar <b>proyecciones financieras</b> y ayudar a establecer objetivos reales.</li> <li>- Una evaluación financiera sólida puede aumentar la confianza de los <b>inversores</b>, facilitando la obtención de <b>financiamiento</b>.</li> </ul>
<p><b>Gerente</b></p> <p><b>Código:</b> Evaluar las ganancias, inversión en el negocio.</p>	<p><b>Evaluar las ganancias</b> y tomar decisiones de compra de productos e <b>inversión en el negocio</b>.</p>
<p><b>Gerente</b></p> <p><b>Código:</b> rentabilidad.</p>	<p>Se obtiene el beneficio de:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Conocer la <b>rentabilidad</b> del negocio.</li> <li>- Conocer qué productos son más rentables.</li> <li>- Determinar qué producto se vende más.</li> <li>- Conocer qué productos no debe faltar en la empresa.</li> </ul> <p>(evaluación mensual)</p>
<p><b>Gerente</b></p>	<p>Al realizar una evaluación económica y financiera nos permite saber cómo estamos como <b>empresa</b> y a la vez evaluar si</p>

<p><b>Código:</b> empresa, productos en almacén, personal.</p>	<p>debemos o no contratar más <b>personal</b> y también conocer cuanto tenemos de <b>productos en almacén.</b></p>
<p><b>Gerente</b></p> <p><b>Código:</b> datos económicos, expansión de la empresa.</p>	<p>Permite conocer <b>datos económicos</b> y tomar decisiones para la <b>expansión de la empresa.</b></p>
<p><b>Gerente</b></p> <p><b>Código:</b> créditos, activos, pasivos, caja, bancos, compra, deudas por cobrar, venta, inventarios, control financiero.</p>	<p>Básicamente tienes que saber dónde están tus fichas, cuanto tienes en <b>créditos</b>, cuánto tienes en <b>activos</b>, en <b>pasivos</b>, cuanto tienes en <b>caja</b>, en <b>bancos</b>, no es solo <b>comprar, deudas por cobrar</b> y <b>vender</b>, y ahí tiene que estar, los <b>inventarios</b> periódicamente también son muy buenos, no siempre lo que está en papel, hay en físico entonces todo lo que esté con <b>control financiero</b> es importante.</p>
<p><b>Gerente</b></p> <p><b>Código:</b> Flujo efectivo, endeudamiento, expansión.</p>	<p>Obtienen información actual de su <b>flujo efectivo</b>, su capacidad de <b>endeudamiento</b> y sus posibilidades de <b>expansión</b></p>

*Nota: elaboración propia*

Ilustración 4: evaluación económica y financiera



Nota: elaboración propia

La evaluación económica y financiera lo efectúa la empresa para realizar una planificación a corto y largo plazo para cualquier inversión en el negocio en el cual va a evaluar las ganancias por medio de costos de compra y venta, y la viabilidad del proyecto que da como resultado la rentabilidad, para una mejor eficiencia operativa permitiendo la expansión de la empresa, captar inversionistas y obtener financiamiento de bancos. Que, mediante proyecciones financieras se va analizar datos económicos de flujo de efectivo de pasivos y activos; por medio de un control financiero considerando inventarios para informarse sobre el valor de productos en almacén y dinero en caja, además, tener en cuenta las deudas por cobrar, endeudamiento, créditos y gastos en el personal.

Tabla 7: entrevista 05: ¿De qué forma cree usted que el comercio exterior interviene en la competitividad de las empresas lambayecanas?

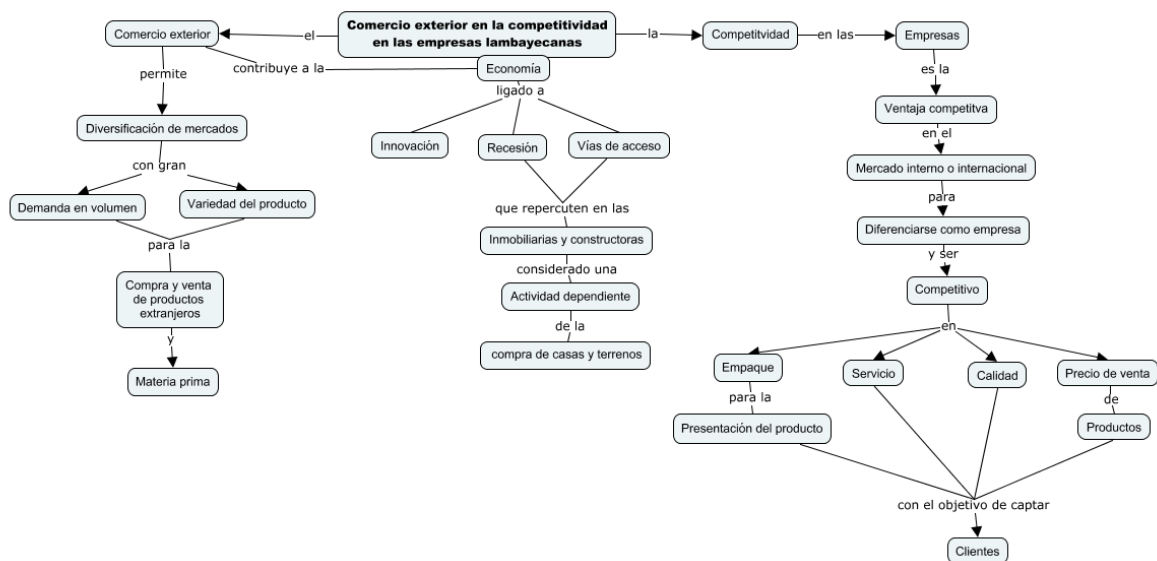
¿De qué forma cree usted que el comercio exterior interviene en la competitividad de las empresas lambayecanas?	
Dr. Hugo Rebid Espinoza Rodríguez Código:	Las inmobiliarias y constructoras de nuestro país han tenido un enlace con el tema de la <b>economía</b> , ahora existe un problema dado que nadie <b>compra casas</b> , nadie

<p>Inmobiliarias y constructoras, economía, actividad dependiente, comprar, casas y terrenos, recesión, competitividad.</p> <p>Diferenciarse como empresa, comercio exterior, competitivo, vías de acceso, servicio.</p>	<p><b>compra terrenos</b> porque la economía está mal, porque ahora el país está en <b>recesión</b>, por tanto, es una <b>actividad dependiente</b>. La <b>competitividad</b> es hacer cosas <b>diferentes</b> que no hace <b>otras empresas</b>, por eso el <b>comercio exterior</b> si interviene en la <b>competitividad</b>, pero, primero para ser <b>competitivo</b> tienes que tener mejores <b>vías de acceso</b>, mejores <b>servicios</b>.</p>
<p><b>Michael Carrión</b></p> <p><b>Mezónes</b></p> <p><b>Código:</b></p> <p>Competitividad, diversificación de mercados, comercio exterior, clientes, demanda en volumen, calidad, precios, mercado interno o internacional.</p>	<p>La <b>competitividad</b> se puede definir de varias formas, una de ellas a través de la <b>diversificación de mercados</b> y el <b>comercio exterior</b> te da esa oportunidad, el tener <b>clientes</b> que pueden <b>demandar mayor volumen</b>, mejor <b>calidad</b> y hacen más competitivos los <b>precios</b> en un <b>mercado interno o internacional</b>.</p>
<p><b>Irene Mercedes del Rocío Rangel Castro</b></p> <p><b>Código:</b></p> <p>Variedad del producto,</p>	<p>Principalmente porque puedes obtener más <b>variedad del producto</b> y te permite tanto la compra de productos del extranjero para venderlos en el país como <b>sacar productos de Lambayeque y ofrecerlos a un mercado</b></p>

<p>compra y venta de productos extranjeros, exportar productos a países externos, precio de venta.</p>	<p><b>extranjero</b> y puedes obtener mejor <b>precio de venta</b>.</p>
<p><b>Manuel Fernando Vera Calmet</b> <b>Código:</b> Comercio exterior, competitividad, calidad, productos, empaque, exportar productos a países externos, mercados, materia prima, comprar.</p>	<p>el <b>comercio exterior</b> es vital para la <b>competitividad</b>, lo que pasa es que tú al <b>trasladar tu producto fuera de nuestras fronteras</b> y a <b>mercados</b> que son mucho más exigentes vas a mejorar la <b>calidad</b> de los <b>productos</b>, <b>empaque</b>, la <b>materia prima</b> que <b>compras</b> y los diseños que vas a elaborar.</p>
<p><b>Licenciada en negocios internacionales</b> <b>Código:</b> Empresa, comercio exterior, productos, Presentación del producto, calidad, ventaja competitiva, empresas, precios, innovación.</p>	<p>Las <b>empresas</b> en <b>comercio exterior</b> se dedican a perfeccionar sus <b>productos</b>, a darle una mejor <b>presentación, calidad</b> y está constantemente en la búsqueda de una mejora continua para tener una <b>ventaja competitiva</b> frente a otras <b>empresas</b> e igual en esa búsqueda no se deben subir mucho los <b>precios</b> y estar constantemente <b>innovando</b> y tratando de mejorar.</p>

*Nota: elaboración propia*

Ilustración 5: comercio exterior en la competitividad en las empresas lambayecanas



El comercio exterior permite la diversificación de mercados con gran demanda en volumen y variedad del producto para la compra y venta de productos extranjeros y materia prima. A su vez, contribuye a la economía que está ligada a la innovación, recesión, vías de acceso que repercuten en las inmobiliarias y constructoras considerado una actividad dependiente de la compra de casas y terrenos. En cuanto a la competitividad en las empresas es la ventaja competitiva en el mercado interno o internacional para diferenciarse como empresa y ser competitivo en empaque para la presentación de productos, servicio, calidad, precio de venta de productos con el objetivo de captar clientes.

Tabla 8: entrevista 06: ¿Las importaciones de productos ferretero, considera que traen beneficios, tanto para el país, como las empresas del sector ferretero? Justifique su respuesta

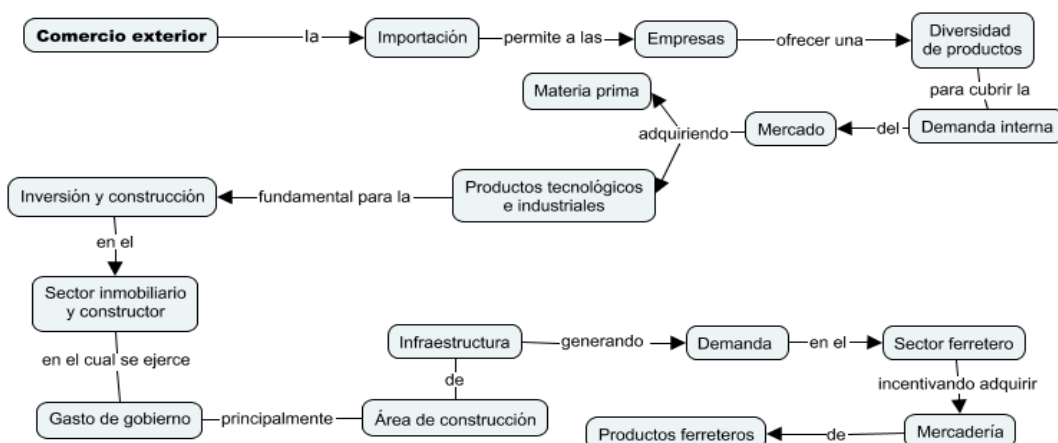
<p><b>¿Las importaciones de productos ferretero, considera que traen beneficios, tanto para el país, como las empresas del sector ferretero? Justifique su respuesta</b></p>	
<p><b>Dr. Hugo Rebid Espinoza Rodríguez</b> Código: Sector inmobiliario y constructor, demanda.</p>	<p>Todo está en base al movimiento del <b>sector inmobiliario y constructor</b>, lo demás correspondería de un porcentaje de 70 y 30, divididos por la <b>demanda del producto</b>.</p>

<p><b>Michael Carrión</b></p> <p><b>Mezones</b></p> <p><b>Código:</b></p> <p>Productos tecnológicos e industrial, importación, empresa, productos ferreteros, sector ferretero, materia prima.</p>	<p>Sí, porque dependemos mucho de <b>productos tecnológicos, industriales</b> que se desarrollan en el exterior que no lo elaboran acá, por eso es que dependemos mucho del <b>sector de las importaciones</b>, incluso es muy difícil que tengamos una empresa que fabrique <b>productos ferreteros</b> por ejemplo los fierros, inclusive ni fabricamos el caucho, por ende, todos los productos aproximados el 90% del <b>sector ferretero</b> es importado del exterior, y si no es el producto es la <b>materia prima</b>.</p>
<p><b>Irene Mercedes del Rocío Rangel Castro</b></p> <p><b>Código:</b></p> <p>Diversidad de productos, infraestructura.</p>	<p>Sí, porque van a ofrecer <b>productos diversos</b> que en el país no se producen y que se necesitan para poder obtener una mejor <b>infraestructura</b>.</p>
<p><b>Manuel Fernando Vera Calmet</b></p> <p><b>Código:</b></p> <p>Sector ferretero, área de construcción, gasto de gobierno, inversión y construcción, productos ferreteros.</p>	<p>El <b>área ferretera</b> es fuerte, recuerda que, el área ferretera está ligada al <b>área de construcción</b> que es uno de los pilares que tiene el Perú en desarrollo, ya que la fortaleza en <b>gasto de gobierno</b> viene por <b>inversión y construcción</b> o gasto efectivo en construcción que se nutre de <b>productos ferreteros</b> como cemento, fierro, ladrillo, acero, clavos y todo lo demás.</p>
<p><b>Licenciada en negocios internacionales</b></p>	<p>Sí, sobre todo para proyectos de <b>infraestructura</b> dentro del país, además de ello, el Perú cuenta con pocas <b>empresas</b> que se encargan de fabricar dichas <b>mercaderías</b>, por lo</p>

<b>Código:</b> Infraestructura, empresas, mercadería, demanda interna, importación, mercado.	tanto, es un producto que el país no puede abastecer internamente a la demanda, el cual conlleva a que las empresas, <b>importen</b> dichos bienes para ofrecerlos en el <b>mercado</b> .
--	---

*Nota: elaboración propia*

*Ilustración 6: comercio exterior*



El comercio exterior en la importación permite a las empresas ofrecer una diversidad de productos para cubrir la demanda interna del mercado adquiriendo materia prima o productos tecnológicos e industriales que son fundamental para la inversión y construcción en el sector inmobiliario y constructor, en el cual se ejerce gasto de gobierno principalmente en el área de construcción de infraestructura, generando demanda en el sector ferretero e incentivando adquirir mercadería de productos ferreteros.

*Tabla 9: entrevista 07: ¿Considera que el comercio exterior, es el causante del desarrollo del sector ferretero y otros? Justifique su respuesta*

<b>¿Considera que el comercio exterior, es el causante del desarrollo del sector ferretero y otros? Justifique su respuesta</b>	
<b>Dr. Hugo Rabid Espinoza Rodríguez</b>	<b>El comercio exterior</b> nace desde muchos años atrás, a partir del año 1900, el <b>GATT</b> , la <b>OMC</b> , donde trabajan y

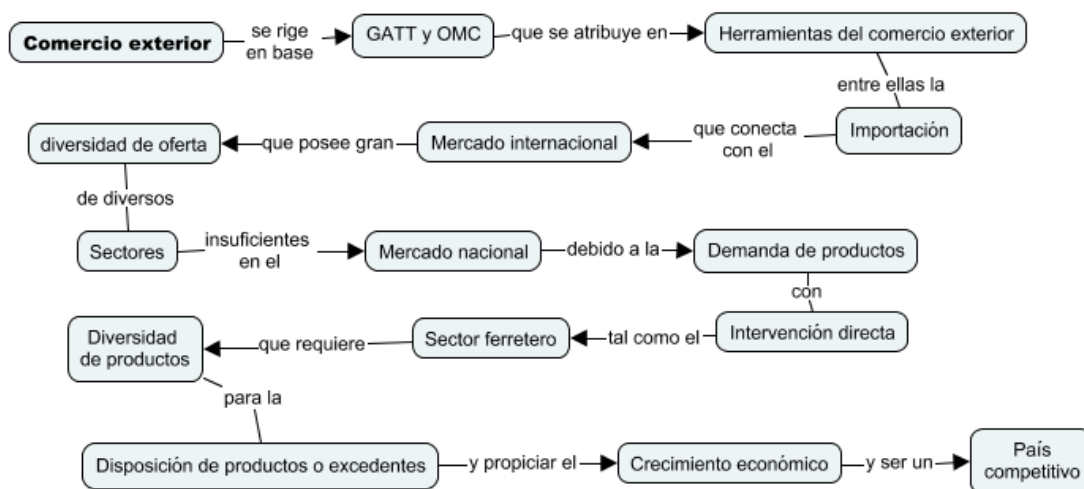


<p><b>Código:</b> Comercio exterior, GATT y OMC, país competitivo, crecimiento económico, sector ferretero.</p>	<p>dirigen que todo un <b>país sea totalmente competitivo</b> y tenga un desarrollo de <b>crecimiento económico</b> en temas comerciales, pero en un solo <b>sector ferretero</b> no se justifica que sea así.</p>
<p><b>Michael Carrión Mezones</b> <b>Código:</b> Comercio exterior, demanda de productos, mercado nacional, herramienta del comercio exterior, importaciones, disposición de productos o excedentes, mercado internacional,</p>	<p>No creo que sea el <b>comercio exterior</b>, sino la <b>demanda de productos</b> hace que al no existir en el <b>mercado nacional</b> se haga uso de esta <b>herramienta del comercio exterior</b> que son las <b>importaciones</b>. Creo que la <b>disposición de productos o excedentes</b> de los <b>mercados internacionales</b> de estos productos hace que uno tenga acceso a ello. Está relacionado sí, pero no es el comercio exterior la que ocasiona sino la <b>demand interna de los productos</b>.</p>
<p><b>Irene mercedes del Rocío Rangel Castro</b> <b>Código:</b> Sectores, sector ferretero, diversidad de productos.</p>	<p>De otros <b>sectores</b> sí, del <b>sector ferretero</b> en parte; porque principalmente ofreces <b>diversidad de productos</b>.</p>
<p><b>Manuel Fernando Vera Calmet</b> <b>Código:</b> Intervención directa</p>	<p>Claro, evidentemente, tiene <b>intervención directa</b>.</p>
<p><b>Licenciada en negocios</b></p>	<p>El <b>comercio exterior</b> si es constante en el desarrollo a</p>

<p><b>internacionales</b></p> <p><b>Código:</b></p> <p>Comercio exterior, importación, sector ferretero, diversidad de oferta, mercado nacional.</p>	<p>través de las <b>importaciones</b> porque mayormente los <b>productos</b> del <b>sector ferretero</b> son importados de diversos países asiático, entonces esa diversidad que tienen ellos hace que haya una <b>diversidad de oferta</b> acá en el <b>mercado peruano</b> y se evidencia a través de los <b>retails, promart</b>. Entre otras incluyendo las ferreterías.</p>
--	--

*Nota: elaboración propia*

*Ilustración 7: comercio exterior en el desarrollo del sector ferretero*



El comercio exterior se rige en base al GATT y la OMC que se atribuye en las herramientas de comercio exterior, entre ellas la importación que conecta con el mercado internacional que posee gran diversidad de oferta de diversos sector insuficientes en el mercado nacional debido a la demanda de productos con intervención directa, tal como el sector ferretero que requiere diversidad de productos para la disposición e productos o excedentes y propiciar el crecimiento económico y ser un país competitivo.

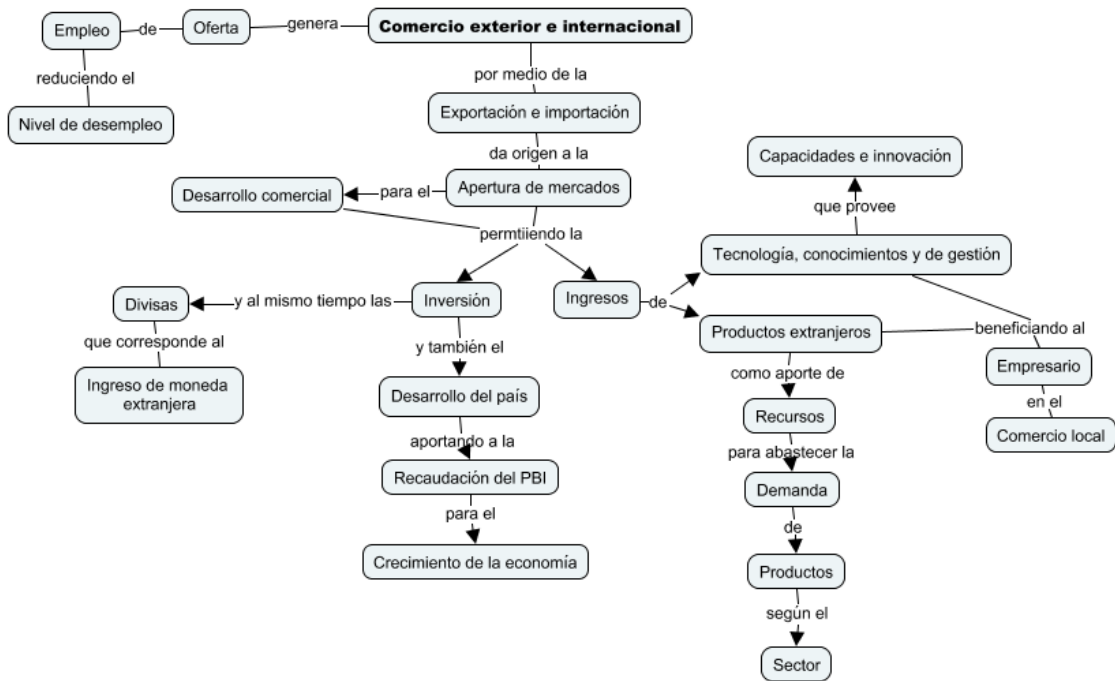
Tabla 10: entrevista 08: ¿Cree que el comercio internacional ayuda al desarrollo del país, volviéndolo más competente frente a otras economías? Justifique su respuesta

¿Cree que el comercio internacional ayuda al desarrollo del país, volviéndolo más competente frente a otras economías? Justifique su respuesta	
<p><b>Dr. Hugo Rebid Espinoza Rodríguez</b></p> <p><b>Código:</b> Comercio exterior e internacional, desarrollo del país, crecimiento de la economía, desarrollo comercial, exportación e importación, ingresos, exportación, demanda, empleo.</p>	<p>Sí, el <b>comercio exterior e internacional</b> ayuda al <b>desarrollo del país</b> totalmente de acuerdo, sin embargo, <b>las economías crecen</b>, por ejemplo, cuando hay mayor <b>desarrollo comercial</b> tanto las <b>exportaciones</b> como las <b>importaciones</b>, no olvidemos como si tu como empresario comienzas a <b>exportar</b> más, generas mayor <b>ingreso</b> como consecuencia hay una mayor <b>demanda</b>, vas a generar <b>empleo</b>, y mejor estilo de vida, entonces el comercio te ayuda a un crecimiento, totalmente de acuerdo.</p>
<p><b>Michael Carrión Mezones</b></p> <p><b>Código:</b> Comercio internacional, comercio local, recursos, tecnología, conocimiento y de gestión, inversión, empresario.</p>	<p>Sí, el <b>comercio internacional</b> va a impulsar el <b>comercio local</b>, primero a que se valga por sus <b>propios recursos</b>, a que actualice <b>tecnología, conocimientos y formas de gestión</b>, y demanden un poco más de esfuerzo en el tema de la <b>inversión</b>, entonces el comercio en ese sentido hace su aporte y ser una referencia para el <b>empresario</b> local.</p>
<p><b>Irene Mercedes del Rocío Rangel Castro</b></p> <p><b>Código:</b> Sector, oferta,</p>	<p>Depende del sector, dado que hay <b>sectores</b> que el Perú se puede desempeñar muy bien porque tiene mucha <b>oferta</b>, pero hay otros sectores en los que no básicamente <b>depende del extranjero varios productos</b>, por ejemplo,</p>

productos extranjeros.	tecnología.
<p><b>Manuel Fernando Vera Calmet</b></p> <p><b>Código:</b></p> <p>Comercio internacional, Inversión, nivel de desempleo, apertura de mercados, productos, tecnología, capacidades e innovación.</p>	<p>El <b>comercio internacional</b> hace que tu país se desarrolle y consiga nuevas <b>inversiones</b> que lo desarrolle tecnológicamente, que reduzca los <b>niveles de desempleo</b>, que abra <b>mercados</b> para <b>productos</b> internos y que a través de la <b>apertura de mercado</b> nos fortalezcamos en <b>tecnología, capacidades e innovación.</b></p>
<p><b>Licenciada en negocios internacionales</b></p> <p><b>Código:</b></p> <p>Comercio internacional, desarrollo del país, Exportación e importación, recaudación del PBI, exportaciones, divisas, ingreso de moneda extranjera, importación.</p>	<p>El <b>comercio internacional</b>, si influye en el <b>desarrollo del país</b>, porque las <b>exportaciones e importaciones</b> forman parte de la <b>recaudación del PBI</b>, entonces al generar o tener mayores <b>exportaciones</b> se van a generar mayores <b>divisas</b>, es decir mayor <b>ingreso de moneda extranjera</b> en el Perú, entonces les conviene al país que haya las exportaciones y que las <b>importaciones</b> sean mucho menores.</p>

*Nota: elaboración propia*

Ilustración 8: comercio exterior e internacional



Nota: elaboración propia

El comercio e internacional por medio de la exportación e importación da origen a la apertura de mercados para el desarrollo comercial, permitiendo la inversión y al mismo tiempo las divisas que corresponde al ingreso de moneda extranjera, y también el desarrollo del país aportando a la recaudación del PBI para el crecimiento de la economía. A su vez, permite el ingreso de productos extranjeros como aporte de recursos para abastecer la demanda de productos según el sector y de tecnología, conocimientos y de gestión que provee capacidades e innovación beneficiando al empresario en el comercio local. Del mismo modo, genera oferta de empleo reduciendo el nivel de desempleo.

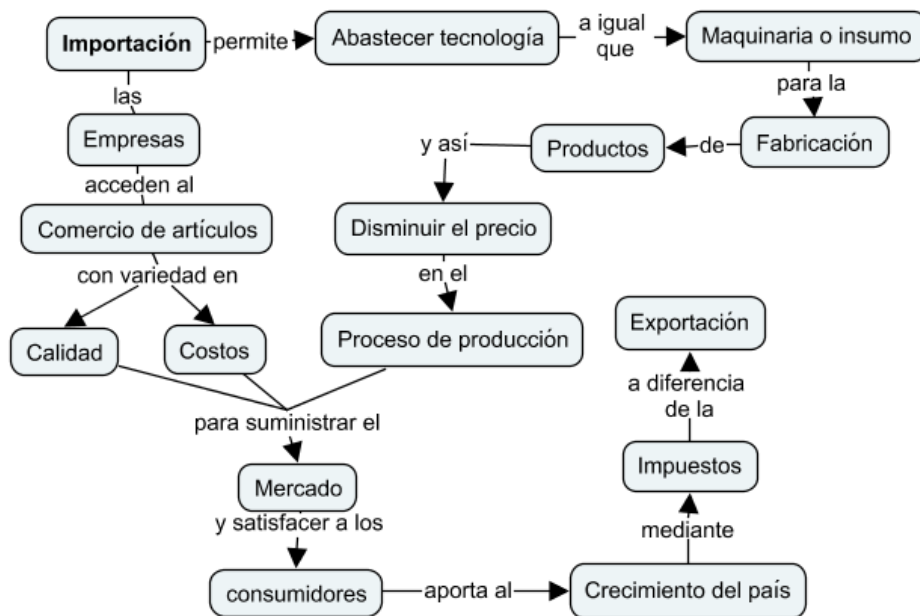
Tabla 11: entrevista 09: ¿De qué forma las importaciones contribuyen al crecimiento del país?

<b>¿De qué forma las importaciones contribuyen al crecimiento del país?</b>	
<p><b>Dr. Hugo Rebid Espinoza Rodríguez</b></p> <p><b>Código:</b></p> <p>Importación, productos, impuestos, costo, crecimiento del país.</p>	<p>Cuando <b>importamos productos</b> el país cobra <b>impuestos</b> sobre el <b>costo del bien</b> a los empresarios.</p> <p>Por lo que, los impuestos si ayudan al <b>crecimiento del país</b>.</p>
<p><b>Michael Carrión Mezones</b></p> <p><b>Código:</b></p> <p>Disminuir el precio, usuarios o consumidores, abastecer tecnología, maquinaria o insumo, fabricar, productos</p>	<p>Puede contribuir de dos maneras: en la <b>disminución de los precios</b> para los <b>usuarios o consumidores</b>, o ser un <b>abastecedor de tecnología, maquinarias o insumos</b> que no disponemos y esos mismos <b>fabricarlos</b> y tener nuevos <b>productos</b>.</p>
<p><b>Irene Mercedes del Rocío Rangel Castro</b></p> <p><b>Código:</b></p> <p>Comercio de artículos, tecnología.</p>	<p>Principalmente para que se pueda generar un <b>comercio de artículos</b> que no tenemos en el país o para complementar el tema de <b>tecnología</b>.</p>
<p><b>Manuel Fernando Vera Calmet</b></p> <p><b>Código:</b></p> <p>Importación, tecnología, proceso de producción, empresas, calidad, productos, exportación</p>	<p>Contribuyen directamente porque a través de las <b>importaciones</b> nosotros podemos traer gran parte de la <b>tecnología</b>, actualizar nuestros <b>procesos productivos</b>, actualizar nuestras <b>empresas</b>, mejorar la <b>calidad de los productos</b> que vamos a <b>exportar</b> al traer maquinarias con mejorar tecnología.</p>

<p><b>Licenciada en negocios internacionales</b></p> <p><b>Código:</b></p> <p>Tecnología, productos, calidad, crecimiento del país, mercado, empresas</p>	<p>Ayudan a través de la <b>tecnología</b>, para poder mejorar los <b>productos</b> y ofrecer mejor <b>calidad</b>, entonces de esa manera puede ayudar al <b>crecimiento del país</b>.</p> <p>Asimismo, ingresar productos que no cuente el <b>mercado</b> beneficia mucho a la vez a las <b>empresas</b>.</p>
---	---

*Nota: elaboración propia*

*Ilustración 9: importación*



*Nota: elaboración propia*

Como consecuencia de la importación, las empresas acceden al comercio de artículos con variedad en costos y calidad y permite abastecer tecnología a igual que maquinaria o insumo para la fabricación de productos, y así disminuir el precio en el proceso de producción para suministrar el mercado y satisfacer a los consumidores, en consecuencia, aporta al crecimiento del país mediante impuestos a diferencia de la exportación.

Tabla 12: entrevista 10: ¿Consideras que el tipo de cambio afectan a las importaciones? Justifique su respuesta

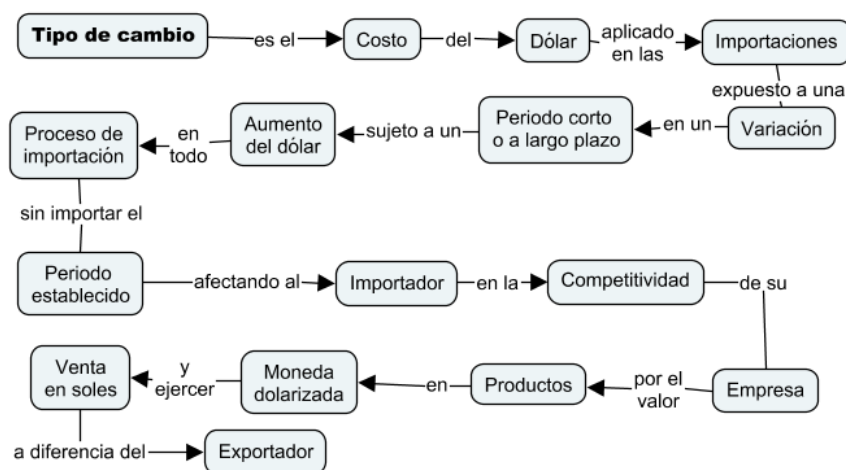
¿Consideras que el tipo de cambio afectan a las importaciones? Justifique su respuesta	
<p><b>Dr. Hugo Rebid Espinoza Rodríguez</b></p> <p><b>Código:</b></p> <p>Moneda dolarizada, tipo de cambio, importador, exportador+.</p>	<p>Sí, porque si nuestro país se moviera en una <b>moneda dolarizada</b> fuera diferente pero como ganamos en soles y compramos en <b>dólares</b>, entonces cuando el <b>tipo de cambio</b> está alto, afecta directamente al <b>importador</b>, pero el <b>exportador</b> gana.</p>
<p><b>Michael Carrión Mezones</b></p> <p><b>Código:</b></p> <p>Variación, competitividad, periodo corto o a largo plazo, costo, empresa.</p>	<p>Sí, siempre va afectar y cualquier <b>variación del tipo de cambio</b> va a influir en el <b>costo</b> en un <b>periodo corto o a largo</b> plazo en la <b>competitividad</b> de una <b>empresa</b>, entonces lo que tienen que hacer ahí las empresas es tomar herramientas que le ayuden a cubrirse de la <b>variación</b> del tipo de cambio.</p>
<p><b>Irene Mercedes del Rocío Rangel Castro</b></p> <p><b>Código:</b></p> <p>Aumento del dólar, importaciones, dólar, costo.</p>	<p>Sí, porque si el <b>dólar aumenta</b> quiere decir que la mayoría de las <b>importaciones</b> que se realicen estén en <b>dólares</b> también van aumentar su <b>precio</b> considerablemente</p>
<p><b>Manuel Fernando Vera Calmet</b></p> <p><b>Código:</b></p> <p>Tipo de cambio, importación, venta en soles, proceso de importación, periodo establecido,</p>	<p>Claro, al no tener un <b>tipo de cambio</b> estable, sino tenerlo volátil siempre vamos a estar en la expectativa del alza del dólar o alza de la deuda, dado que nosotros <b>compramos e importamos</b> en dólares y tenemos que <b>venderlo</b> en <b>soles</b> y los <b>procesos de importación</b> demoran un <b>tiempo establecido</b> y en ese tiempo es donde hay la <b>variación del tipo de cambio</b>.</p>



variación del tipo de cambio.	
<b>Licenciada en negocios internacionales</b> <b>Código:</b> Aumento del precio del dólar, costos, productos, importación.	Sí porque al <b>subir el precio del dólar</b> los <b>costos</b> de los <b>productos</b> van a costar más <b>importarlo</b> . Por lo tanto, es perjudicial la subida del precio del dólar para las importaciones.

*Nota: elaboración propia*

*Ilustración 10: tipo de cambio*



*Nota: elaboración propia*

El tipo de cambio es costo del dólar aplicado en las importaciones y se encuentra expuesto a una variación en un periodo corto o a largo plazo y está sujeto a un aumento del dólar en todo proceso de importación sin importar el periodo establecido, afectando al importador en la competitividad de su empresa por el valor de sus productos en moneda dolarizada y ejercer venta en soles a diferencia del exportador.

Tabla 13: entrevista 11: ¿Existe algún tipo de restricción para la importación de artículos ferreteros? Justifique su respuesta

¿Existe algún tipo de restricción para la importación de artículos ferreteros? Justifique su respuesta	
<b>Dr. Hugo Rebid Espinoza Rodríguez</b> <b>Código:</b> Mercancías peligrosas.	Sí, pero no en gran magnitud, dado que no son consideradas como <b>mercancías peligrosas</b> .
<b>Michael Carrión Mezones</b> <b>Código:</b> Restricciones arancelarias, productos, cobre e insumos tóxicos.	Sí, existen, en caso de no existir son <b>restricciones no arancelarias</b> . Por ejemplo, <b>productos hechos a base de cobre</b> están bastante restringidos, o también en caso de contener <b>insumos tóxicos</b> existen restricciones para dichos productos.
<b>Irene Mercedes del Rocío Rangel Castro</b> <b>Código:</b> -	Creo que no.
<b>Manuel Fernando Vera Calmet</b> <b>Código:</b> Estandarizar los productos ferreteros.	No podemos <b>estandarizar todos los productos ferreteros</b> , la única restricción es cuando quieras traer maquinaria pesada como montacargas, lo demás fluye normal.
<b>Licenciada en negocios internacionales</b> <b>Código:</b> Material dañino, salud humana o medio ambiente.	Sí, siempre y cuando contengan <b>material dañino</b> que perjudique a la <b>salud humana o medio ambiente</b> .

Nota: elaboración propia

Ilustración 11: restricciones en la importación



Nota: elaboración propia

para aplicar restricciones en la importación no es necesario estandarizar los productos para descartar las mercancías peligrosas, a menos que los productos hayan sido fabricados con cobre e insumos tóxicos o material dañino que son nocivos para salud humana o medio ambiente. Por consiguiente, se evalúa si aplicar o no las restricciones no arancelarias.

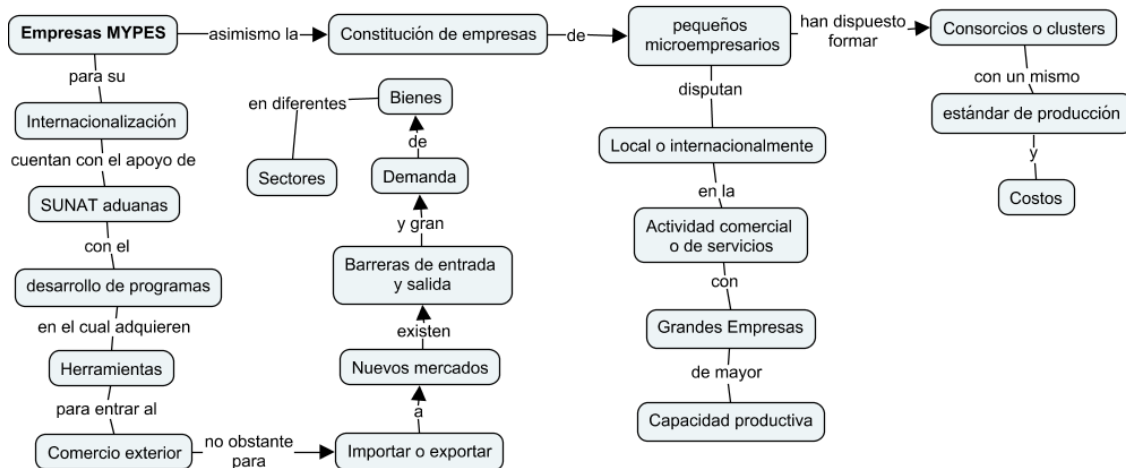
Tabla 14: entrevista 12: ¿Crees que para las empresas MYPES es importante que se desarrollen en el comercio exterior para su crecimiento? Justifique su respuesta

¿Crees que para las empresas MYPES es importante que se desarrollen en el comercio exterior para su crecimiento? Justifique su respuesta	
<b>Dr. Hugo Rebid Espinoza Rodríguez</b> <b>Código:</b> Importar o exportar, empresa grande, SUNAT aduanas, desarrollo de programas, pequeños microempresarios, nuevos mercados.	Claro, pero existe un falso concepto que para <b>importar o exportar</b> hay que ser una <b>empresa grande</b> , entonces hay entidades como <b>SUNAT aduanas</b> están <b>desarrollando programa</b> de emprender importador con <b>pequeños microempresarios</b> que ya están yendo a <b>nuevos mercados</b> , que empezaron teniendo 1000 nuevos soles y ahora están vendiendo 10 000 dólares
<b>Michael Carrión Mezones</b> <b>Código:</b>	Sí, es importante, el <b>comercio exterior</b> les va a dar <b>nuevos mercados</b> y les da nuevas <b>herramientas</b> para

<p>Comercio exterior, nuevos mercados, herramientas, local o internacionalmente.</p>	<p>competir <b>local o internacionalmente</b>.</p>
<p><b>Rene mercedes del Rocío Rangel Castro</b> <b>Código:</b> Bienes, MYPES, demanda,</p>	<p>Sí, pero en todo caso deberían estar preparadas porque si quieren vender al extranjero deberán producir una gran cantidad de <b>bienes</b> y de repente las <b>MYPES</b> producen muy poquito y no pueden cubrir una <b>demanda</b>, y al no poder atender una gran demanda, tal vez puedan quedar mal con el cliente y después ya no tener ventas.</p>
<p><b>Manuel Fernando Vera Calmet</b> <b>Código:</b> MYPES, internacionalización, estándar de producción, capacidad productiva, consorcios o clusters,</p>	<p>Claro, recuerda que las <b>MYPES</b> son casi el 80% de la economía nacional, entonces el <b>internacionalizarse</b> va hacer que ellas mejoren su <b>estándar en producción</b> y la idea es que, la <b>capacidad productiva</b> no es lo suficiente, entonces van a tener que <b>consorciarse</b> con otras empresas o hacer <b>clusters</b> y eso va a llevar a unificar el trabajo de varias MYPES un solo producto hacia un solo destino.</p>
<p><b>Licenciada en negocios internacionales</b> <b>Código:</b> MYPES, actividad comercial y servicios, barreras de entrada y salida, sector, costos, constitución de empresas.</p>	<p>La amplia presencia de las <b>micro y pequeñas empresas en actividades comerciales y de servicios</b> se debe principalmente a las limitadas <b>barreras de entrada y salida</b> en ambos <b>sectores</b>, lo que resulta en <b>costos</b> más bajos para <b>establecer empresas</b>.</p>

*Nota: elaboración propia*

Ilustración 12: empresas MYPES



Nota: elaboración propia

Las empresas MYPES para su internacionalización cuentan con el apoyo de SUNAT aduanas con el desarrollo de programas en el cual adquieren herramientas para entrar al comercio exterior, no obstante, para importar o exportar a nuevos mercados existen barreras de entrada y salida, y gran demanda de bienes en diferentes sectores. Asimismo, la constitución de empresas de pequeños microempresarios disputa local o internacionalmente en la actividad comercial o de servicios con grandes empresas de mayor capacidad de producción, por tal motivo, han dispuesto formar consorcios o clusters con un mismo estándar de producción y costos.

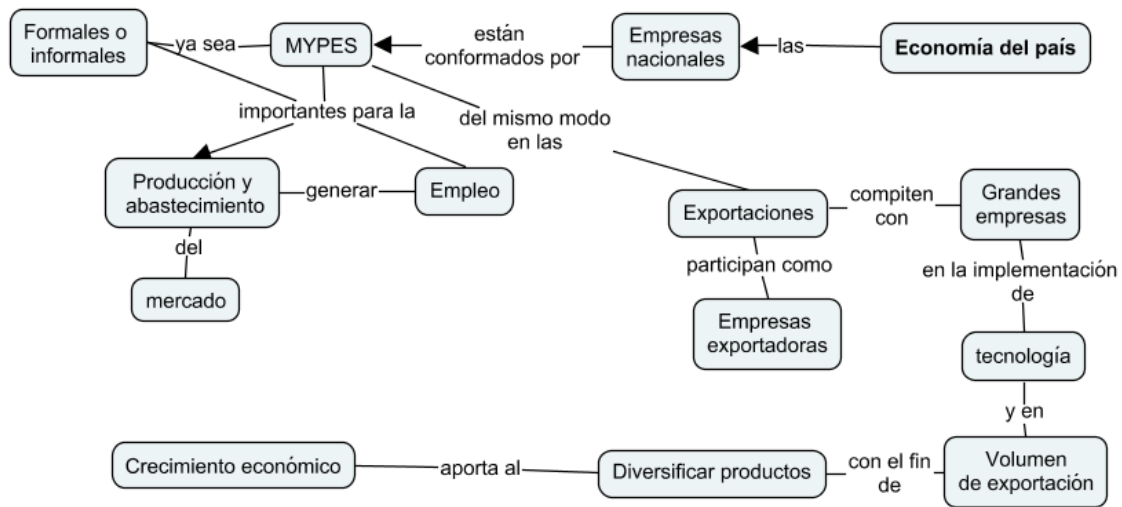
Tabla 15: entrevista 13: ¿Qué rol importante cumplen las MYPES en la economía del país?

¿Qué rol importante cumplen las MYPES en la economía del país?	
<p><b>Dr. Hugo Rebid Espinoza Rodríguez</b>  <b>Código:</b>                      Economía, MYPES,                      empresas nacionales.</p>	<p>En una <b>economía</b> como la nuestra las <b>MYPES</b> son importantes porque es lo que mayor número de <b>empresas tiene el país.</b></p>
<p><b>Michael Carrión Mezones</b>  <b>Código:</b></p>	<p>Les ayuda en la <b>diversificación de los productos</b> que se ofrecen, si son <b>exportaciones</b>; por ejemplo,</p>

<p>Diversificar productos, exportaciones, MYPES, grandes empresas, empresas exportadoras, volumen de exportación.</p>	<p>en el caso de exporta Perú que más del 80% de las <b>empresas exportadoras</b> se concentran en las <b>MYPES</b>, porque las <b>grandes empresas</b> concentran casi el 11% del total del <b>volumen de las exportaciones</b>. Entonces, su aporte es bastante significativo.</p>
<p><b>Irene Mercedes del Rocío Rangel Castro</b> <b>Código:</b> Economía, producción y abastecimiento, mercado, tecnología, empleo.</p>	<p>Son el motor de la <b>economía</b> porque ellas <b>producen y abastecen</b> principalmente <b>mercados</b> pequeños, pero si se dedican hacer un tema de crecimiento o de repente a utilizar un poco más de <b>tecnología</b> podrían aportar mayor <b>trabajo para las personas</b>.</p>
<p><b>Manuel Fernando Vera Calmet</b> <b>Código:</b> MYPES, empleo, formales o informales.</p>	<p>Comprende el 80% de la <b>generación de trabajo</b> en nuestro país entre <b>MYPES formales e informales</b> que no tienen una estructura como MYPES, pero funcionan como tal porque no han sido inscritas.</p>
<p><b>Licenciada en negocios internacionales</b> <b>Código:</b> Crecimiento económico, empleo.</p>	<p>Juegan un papel importante, porque ayudan en el <b>crecimiento económico</b> y generan <b>puestos de trabajo</b>.</p>

*Nota: elaboración propia*

Ilustración 13: rol de las MYPES



Nota: elaboración propia

En la economía del país las empresas nacionales están conformados por MYPES ya sea formales o informales, importantes para la producción y abastecimiento del mercado y generar empleo. Del mismo modo en las exportaciones participan como empresas exportadoras y compiten con grandes empresas en la implementación de tecnología y volumen de exportación con el fin de diversificar productos, por consiguiente, aporta al crecimiento económico.

Tabla 16: entrevista 14: Actualmente, ¿cómo afecta la infraestructura a nivel nacional en la competitividad comercial?

¿Actualmente, cómo afecta la infraestructura a nivel nacional en la competitividad comercial?	
<b>Dr. Hugo Rebid Espinoza Rodríguez</b> <b>Código:</b> Vía de acceso, infraestructura, productos, aeropuertos	Si nosotros tenemos <b>vía de acceso</b> en <b>infraestructura</b> vamos a tener mejores condiciones para poder vender más <b>productos</b> en menor tiempo, por ejemplo, si tenemos <b>aeropuertos regionales</b> vamos a tener mejores condiciones para mayor <b>movimiento comercial</b> por que llegaría más rápido, si tenemos mejores <b>puertos</b> , habrá mayor frecuencia.

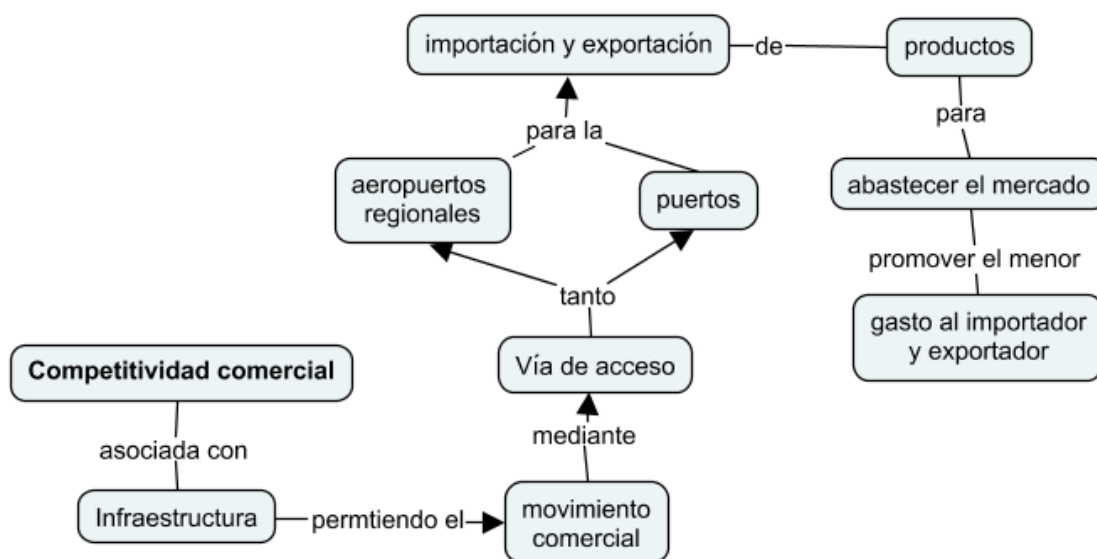
<p>regionales, movimiento comercial, puertos.</p>	
<p><b>Michael Carrión</b> <b>Mezones</b> <b>Código:</b> Gastos al importador y exportador, infraestructura.</p>	<p>Si están en mal estado las carreteras o las vías van aumentar los costos, los tiempos, los riesgos, así que, todo eso se va a trasladar con <b>gastos al importador</b> como al <b>exportador</b>. El cual va a tener que reflejar en sus <b>precios o márgenes</b>, logrando así restarle mayor competitividad. Sino es por el lado de la <b>infraestructura</b>, será por lo tecnológico, políticas que a veces son demasiado trámite, tiempo, entonces, influye todo eso, ya sea infraestructura tecnológica, física o política.</p>
<p><b>Irene Mercedes del Rocío Rangel Castro</b> <b>Código:</b> Infraestructura</p>	<p>En si la <b>infraestructura en el Perú</b> está mal, básicamente porque no hay buenas construcciones y eso depende del estado de manera general, pero a nivel empresa la <b>infraestructura</b> pasa a que tenga una tecnología apropiada para poder producir y así vender, pero aquí en el país no existe eso, tienen que conseguir del extranjero.</p>
<p><b>Manuel Fernando Vera Calmet</b> <b>Código:</b> Infraestructura, importación y exportación.</p>	<p>Según keimel nosotros dirigimos el gasto de efectivo de gobierno en inversión de familias, de empresas, gasto de gobierno y balanza comercial. Por consiguiente, donde va el gasto de gobierno efectivo, en <b>infraestructura</b> (pistas, carreteras, colegios, hospitales) y eso es lo que mueve nuestra <b>economía</b> cuando estamos bajos en <b>importaciones o exportaciones</b></p>
<p><b>Licenciada en negocios internacionales</b></p>	<p>Afecta relativamente en los costos y el periodo de <b>entrega de la mercancía</b>, factores esenciales para competir frente a otras <b>empresas</b> en el mercado nacional, que, en ocasiones, hay q</p>



<b>Código:</b>	recurrir hacer pedidos en un periodo anticipado de días o
Entrega de mercadería,	semanas y continuar <b>abasteciendo el mercado.</b>
empresas, abastecer el mercado,	

*Nota: elaboración propia*

*Ilustración 14: competitividad comercial*



*Nota: elaboración propia*

La competitividad comercial está asociada con la infraestructura, permitiendo el movimiento comercial mediante vías de acceso tanto aeropuertos regionales y puertos para la importación y exportación de productos para abastecer un mercado con el fin de promover el menor gasto al importador y exportador.

*Tabla 17: entrevista 15: ¿Consideras que las instituciones públicas sean un aporte importante para las empresas en vías de desarrollo y su competitividad? Justifique su respuesta*

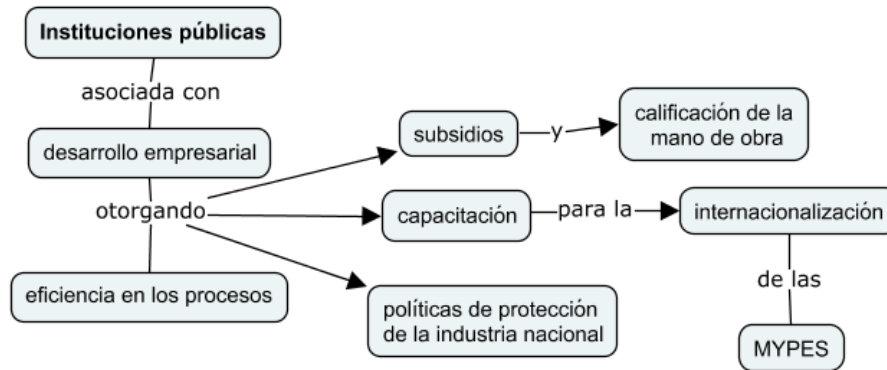
<b>¿Consideras que las instituciones públicas sean un aporte importante para las empresas en vías de desarrollo y su competitividad? Justifique su respuesta</b>	
<b>Dr. Hugo Rebid Espinoza Rodriguez</b>	No, son una traba, en vez de gestionar o generar mayor <b>eficiencia en los procesos</b> , generan más trabas.

<p><b>Código:</b> eficiencia en los procesos.</p>	
<p><b>Michael Carrión Mezones</b> <b>Código:</b> Políticas de protección industrial nacional, subsidios, calificación de la mano de obra, capacitación</p>	<p>Sí, en todas partes es así. EE. UU es una potencia e igual tiene <b>políticas de protección de su industria nacional</b>, China lo mismo cuenta con muchas industrias grandes globales y aun así lo sigue apoyando a través de su política o a través <b>de subsidios, calificación de la mano de obra o capacitación</b> que hacen las empresas extranjeras lo hace el gobierno, entonces si influye bastante</p>
<p><b>Irene Mercedes del Rocío Rangel Castro</b> <b>Código:</b> desarrollo empresarial</p>	<p>Deberían serlo sin embargo no lo son porque muchas de ellas hacen un abuso sobre las pequeñas empresas, por ejemplo, SUNAT que cobra impuestos altos, entonces no permite el <b>desarrollo</b> por lo que las <b>empresas</b> pequeñas prefieren ser informales.</p>
<p><b>Manuel Fernando Vera Calmet</b> <b>Código:</b> MYPES</p>	<p>Claro, el estado es el que compra más, es el mayor demandante de producto, te compra des aguja, hilo, uniformes, botas y es más a la hora que ellos sacan sus obras siguen queriendo más materiales de las <b>MYPES</b> de nuestro país, entonces es vital que el estado gaste.</p>
<p><b>Licenciada en negocios internacionales</b> <b>Código:</b></p>	<p>Sí, a través del MINCETUR y PromPerú que son encargadas de capacitar a los empresarios para su internacionalización.</p>

Internacionalización	
----------------------	--

Nota: elaboración propia

Ilustración 15: instituciones públicas



Nota: elaboración propia

Las instituciones públicas están asociadas con el desarrollo empresarial otorgando eficiencia en los procesos, políticas de protección de la industria nacional, capacitación para la internacionalización de las MYPES, subsidios y calificación de la mano de obra.

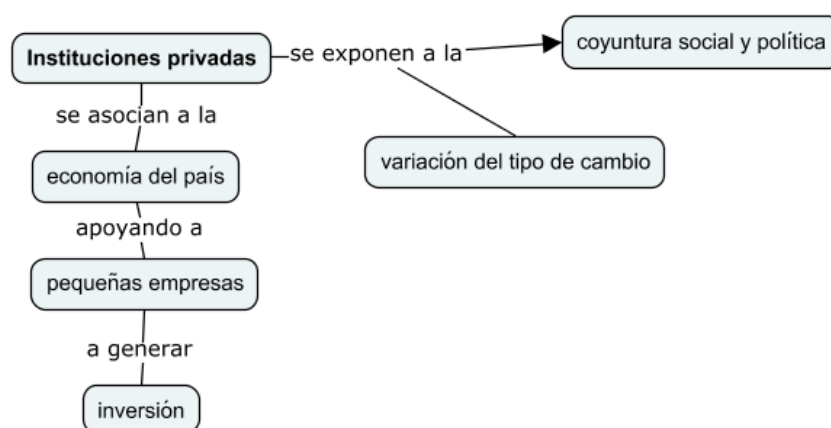
Tabla 18: entrevista 16: ¿consideras que las instituciones privadas sean un aporte importante para las empresas en vías de desarrollo y su competitividad? Justifique su respuesta

¿consideras que las instituciones privadas sean un aporte importante para las empresas en vías de desarrollo y su competitividad? Justifique su respuesta	
<b>Dr. Hugo Rebid Espinoza Rodriguez</b> <b>Código:</b> Inversión	Sí, por el mismo dinamismo que ejerce (mayor <b>inversión</b> ).
<b>Michael Carrión Mezones</b> <b>Código:</b> variación del tipo de cambio, coyuntura social y política	Sí, son los actores principales, ellas tienen que enfrentar las <b>variaciones del tipo de cambio</b> , las situaciones <b>sociales de coyuntura</b> que se presenten o de <b>política</b> , enfrentar situaciones de guerra, de embargo.
<b>Irene Mercedes del Rocío Rangel</b>	Podrían ser, pero también deberían

<p><b>Castro</b></p> <p><b>Código:</b></p> <p>Pequeñas empresas</p>	<p>regularse porque hay empresas privadas, por ejemplo, los bancos ellas intervienen de manera financiera pero también sus tasas en los créditos son elevadas lo cual genera que las empresas que se dedican a <b>pequeños negocios</b> se sobren endeuden y no generen muchas ganancias, en algunos casos termine quebrando rápido.</p>
<p><b>Manuel Fernando Vera Calmet</b></p> <p><b>Código:</b></p> <p>Economía del país</p>	<p>Claro, las empresas privadas manejan su porción <b>económica de nuestro país</b> y es importante el gasto que ellas hacen para el desarrollo de las empresas MYPES.</p>
<p><b>Licenciada en negocios internacionales</b></p> <p><b>Código:</b></p> <p>Economía del país</p>	<p>Sí, son importantes porque contribuyen a la <b>economía del país</b> y en la producción de bienes o servicios.</p>

*Nota: elaboración propia*

*Ilustración 16: instituciones privadas*



*Nota: elaboración propia*

Las instituciones privadas se asocian a la economía del país apoyando a pequeñas empresas a generar inversión, sin embargo, se exponen a la variación del tipo de cambio y coyuntura social y política.

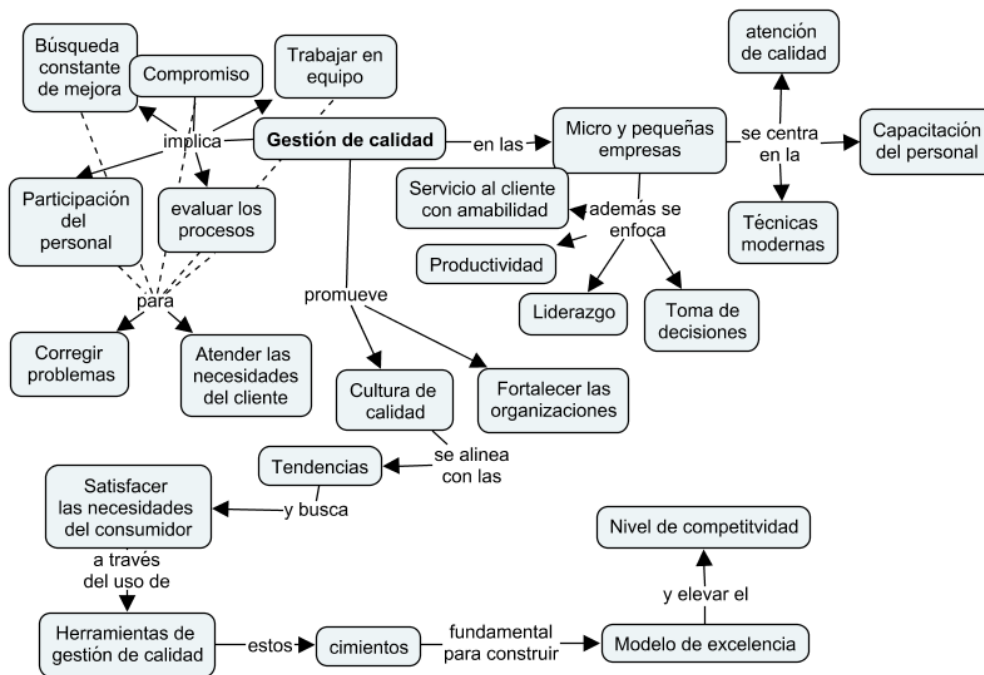
Tabla 19: Revisión documentaria sobre la gestión de calidad

<b>Revisión documentaria sobre la gestión de calidad</b>	
<p><b>Presbitero (2021)</b></p> <p><b>Código:</b></p> <p>Cimientos, modelo de excelencia, productividad, nivel de competitividad.</p>	<p>La obtención de la certificación ISO 9001 establece los <b>cimientos para un modelo de excelencia</b> empresarial que, indudablemente, promueve el <b>aumento de la productividad</b> de la empresa y, en general, el <b>nivel de competitividad</b> del país. (pág. 7)</p>
<p><b>Melendres (2019)</b></p> <p><b>Código:</b></p> <p>Micro y pequeñas empresas, tendencias, fortalecer las organizaciones, promover la gestión de calidad, satisfacer las necesidades del consumidor, herramientas de gestión de calidad.</p>	<p>Los emprendedores que lideran las <b>micro y pequeñas empresas</b> buscan las <b>tendencias</b> que <b>fortalezcan sus organizaciones</b>. Se enfrentan al desafío <b>de promover la gestión de la calidad</b> para lograr una mejora continua, con el fin primordial de <b>satisfacer las necesidades del consumidor</b>. Sin embargo, la mayoría de los propietarios o gerentes desconocen cómo utilizar las <b>herramientas de gestión de calidad</b>, las cuales a veces se aplican sin reconocer su utilidad. (pág. 30)</p>
<p><b>Dominguez (2021)</b></p> <p><b>Código:</b></p> <p>Gestión de calidad, micro y pequeñas empresas, atención de calidad, técnicas modernas,</p>	<p>Las <b>micro y pequeñas empresas</b> se esfuerzan por ofrecer <b>atención de calidad</b> a sus clientes, utilizando <b>técnicas modernas</b> y <b>capacitando a su personal en servicio al cliente</b>. Consideran que un buen servicio mejora la <b>productividad empresarial</b> y <b>priorizan la atención amable</b>. En el caso de la ferretería Santa</p>

<p>capacitación al personal, servicio al cliente con enfoque en la amabilidad, productividad.</p>	<p>María S.A.C, también aplican una <b>gestión de calidad</b> centrada en la <b>atención al cliente</b>, la <b>capacitación del personal y el enfoque en la amabilidad</b>.</p>
<p><b>Lezcano (2022)</b> <b>Código:</b> Micro y pequeñas empresas, liderazgo, toma de decisión, enfoque al cliente, evaluar los procesos, participación del personal, búsqueda constante de mejora, compromiso, trabajar en equipo, corregir problemas, atender la necesidad del cliente, cultura de calidad, capacitación al personal.</p>	<p>Las <b>micro y pequeñas empresas (MYPE)</b> aplican <b>liderazgo, toma de decisiones, enfoque en el cliente, evaluación de procesos, participación del personal y mejora continua</b>. También se destacan el <b>compromiso, el trabajo en equipo, la corrección de problemas, la atención a las necesidades del cliente, la cultura de calidad y la capacitación del personal</b>.</p>

*Nota: elaboración propia*

Ilustración 17: gestión de calidad



La gestión de calidad en las micro y pequeñas empresas se centra en la atención de calidad, el uso de técnicas modernas y la capacitación del personal. Además, se enfoca en el servicio al cliente con amabilidad, la productividad, el liderazgo y la toma de decisiones. Asimismo, implica evaluar los procesos, fomentar la participación del personal, búsqueda constante de mejora, mantener un compromiso con la calidad y trabajar en equipo para corregir problemas y atender las necesidades del cliente. Esto, promueve una cultura de calidad, fortalecer las organizaciones, se alinea con las tendencias y busca satisfacer las necesidades del consumidor a través del uso de herramientas de gestión de calidad. Estos cimientos es fundamental para construir un modelo de excelencia y elevar el nivel de competitividad.

Tabla 20: Revisión documental sobre la apertura comercial

Revisión documental sobre la apertura comercial	
<p><b>Según Granada &amp; Sallari (2019)</b></p> <p><b>Códigos:</b></p> <p>Nota: elaboración propia.</p>	<p>La <b>apertura comercial</b> tiene un impacto significativo en la economía del país. Durante el período de 1993 a 2017, se registró un <b>crecimiento promedio del Producto Bruto Interno (PBI)</b> del 5% en términos</p>

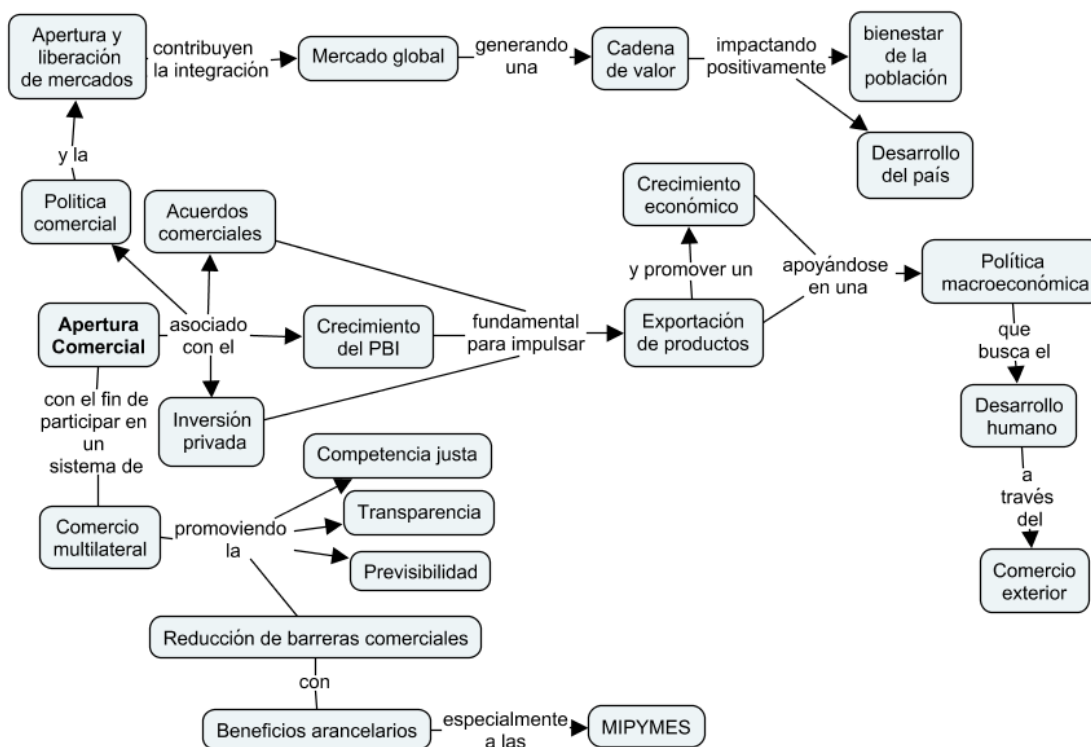
<p>crecimiento del PBI, acuerdos comerciales, inversión privada, exportación de productos, preferencias arancelarias, política macroeconómica.</p>	<p>porcentuales en Perú. Durante este lapso, se observaron variaciones positivas que contribuyeron al <b>aumento del PBI</b>, como la celebración de <b>acuerdos comerciales</b> que atrajeron <b>inversión privada</b> y facilitaron la exportación de productos nacionales con <b>beneficios arancelarios</b>. Estas medidas ayudaron a mantener una <b>política macroeconómica</b> estable en beneficio del país. ( )</p>
<p><b>Wong (2020)</b> <b>Código:</b> Apertura comercial, crecimiento económico, desarrollo humano, comercio exterior.</p>	<p>Se observa un nexo positivo y significativo entre la <b>apertura comercial</b> y el <b>crecimiento económico</b>. Asimismo, se ha comprobado una relación positiva y significativa entre el <b>crecimiento económico</b> y el Índice de <b>Desarrollo Humano</b>. Por consiguiente, se deduce que el desarrollo humano en los países analizados mejora cuando experimentan un crecimiento impulsado por el <b>comercio exterior</b>. (págs. 1-106).</p>
<p><b>OMC (2019)</b> <b>Código:</b> Política comercial, apertura y liberación de mercados, crecimiento económico, mercado global, cadena de valor, bienestar de la población, desarrollo del país, sistema de comercio multilateral, competencia</p>	<p>Durante más de 25 años, el Perú ha estado llevando a cabo una <b>política comercial de apertura y liberalización</b> con el objetivo de <b>impulsar el crecimiento económico</b> y <b>fomentar la integración del país en los mercados globales y cadenas de valor</b>. Todo esto con la finalidad de <b>mejorar el bienestar de su población y el desarrollo del país</b>. En este contexto, el Perú ha respaldado de manera constante un <b>sistema comercial multilateral sólido</b>, basado en la <b>competencia justa, transparencia, previsibilidad y la reducción de barreras comerciales</b>.</p>



justa, transparencia, previsibilidad y reducción de barreras comerciales.	
<b>MINCETUR</b> (2023) <b>Código:</b> Beneficios arancelarios, MIPYMES, inversión	El ministro de Comercio Exterior y Turismo, Luis F. Helguero, destacó que el posible TLC con Hong Kong fortalecerá la posición de Perú en Asia Pacífico, brindando <b>beneficios arancelarios</b> a las empresas peruanas, especialmente las <b>MIPYMES</b> , y atrayendo más <b>inversiones al país</b> .

*Nota: elaboración propia*

*Ilustración 18: apertura comercial*



*Nota: elaboración propia*

La apertura comercial, asociado con el crecimiento del PBI, los acuerdos comerciales y la inversión privada son fundamentales para impulsar la exportación de productos y promover un crecimiento económico. Apoyándose en una política macroeconómica que busca el desarrollo humano a través del comercio exterior. La política comercial y la apertura

y liberación de mercados contribuyen a la integración en el mercado global, generando una cadena de valor; impactando positivamente en el bienestar de la población y el desarrollo del país. Con el fin de participar en un sistema de comercio multilateral promoviendo la competencia justa, transparencia, previsibilidad y la reducción de barreras comerciales, con beneficios arancelarios especialmente a las MIPYMES.

### **3.2 Discusión**

En el siguiente capítulo se discutirá los resultados obtenidos, con investigaciones que hablen del mismo tema para poder comparar conceptos, para tener una idea más clara a lo que se pretendía investigar y dar conocer sobre las ventajas competitivas que trae consigo el comercio exterior para las empresas que están operando o van a empezar a operar en una actividad económica internacional. Asimismo, sirve de conocimiento para aquellas compañías que venden a gran escala productos que carecen en el país, que acorde al primer objetivo es describir el impacto del comercio exterior en la competitividad de las empresas dedicadas al sector ferretero 2023, obteniendo como resultado que:

El comercio exterior en la importación permite a las empresas ofrecer una diversidad de productos para cubrir la demanda interna del mercado adquiriendo materia prima o productos tecnológicos e industriales que son fundamental para la inversión y construcción en el sector inmobiliario y constructor, en el cual se ejerce gasto de gobierno principalmente en el área de construcción de infraestructura, generando demanda en el sector ferretero e incentivando adquirir mercadería de productos ferreteros. Rolando et. al. (2020) La demanda creciente de productos de ferretería y juguetería por parte de los clústeres, que mayormente agrupan a comerciantes minoristas que adquieren sus productos a precios menos competitivos que otros comerciantes en el sector, se debe a la imposibilidad de comprar directamente del extranjero debido a la falta de conocimientos en legislación aduanera, comercio exterior, y la limitada capacidad de negociación con proveedores extranjeros. Esta problemática afecta significativamente a la mayoría de los emprendedores del país. Por lo tanto, contar con un socio que facilite el acceso a nuevos canales de compra o venta a costos

razonables les permitiría progresar en sus negocios sin necesidad de expandir su estructura o tener una gran dimensión para competir a nivel internacional. Según el BCRP (2023), los consumidores son quienes se benefician de la actividad comercial de importación porque proporciona variedad de aprovisionamiento en la plaza local. asimismo, pueden acceder a una multiplicidad en costo, calidad y volumen. Promoviendo la competencia y motiva a las empresas locales a modernizarse, ser más eficientes y competentes.

A su vez, se rige en base al GATT y la OMC que se atribuye en las herramientas de comercio exterior, entre ellas la importación que conecta con el mercado internacional que posee gran diversidad de oferta de diversos sectores insuficientes en el mercado nacional debido a la demanda de productos con intervención directa, tal como el sector ferretero que requiere diversidad de productos para la disposición y productos o excedentes y propiciar el crecimiento económico y ser un país competitivo. CECOGRUP (2020) El sector ferretero por el comercio exterior ha sido en estos últimos 20 años uno con mayor dinamismo en desarrollo de estrategias para importar productos desde Asia, con la finalidad de cubrir los importantes nichos de mercado. Espinoza (2021) En su investigación, el autor sostiene que el e-commerce ofrece una salida rentable y viable para empresarios afectados por la crisis actual, mientras que la importación permite obtener mejores ganancias al comprar productos del exterior para vender en el mercado nacional. Sin embargo, destaca el desconocimiento sobre certificaciones internacionales y medioambientales que podrían beneficiar la comercialización y atraer nuevos consumidores.

Como consecuencia de la importación, las empresas acceden al comercio de artículos con variedad en costos y calidad y permite abastecer tecnología a igual que maquinaria o insumo para la fabricación de productos, y así disminuir el precio en el proceso de producción para suministrar el mercado y satisfacer a los consumidores, en consecuencia, aporta al crecimiento del país mediante impuestos a diferencia de la exportación. Fanjul (2018) La contribución de las importaciones al crecimiento y bienestar, para el consumo donde las importaciones dan la posibilidad de acceso a productos más eficientes y baratos, aumentando el bienestar del consumidor, el acceso a nuevas tecnologías, aumentando capacidades

productivas a las empresas. Las importaciones, es importante en la economía porque ayuda a adquirir y abastecer, los mercados con productos producidos en otros países, lo que mejora la calidad con precios más baratos, lo que beneficia al consumidor final, al tener mayor oportunidad de elegir, además que ayuda a los negocios locales, a mejorar los estándares de calidad y precios accesibles (Asociación de Exportadores, 2022).

El tipo de cambio es costo del dólar aplicado en las importaciones y se encuentra expuesto a una variación en un periodo corto o a largo plazo y está sujeto a un aumento del dólar en todo proceso de importación sin importar el periodo establecido, afectando al importador en la competitividad de su empresa por el valor de sus productos en moneda dolarizada y ejercer venta en soles a diferencia del exportador. BBVA (2023) El tipo de cambio si influye al comercio exterior, esto pasa cuando el dólar sube a comparación de la moneda nacional, las importaciones de tecnología, autos, los transportes se vuelven más caros. Comex Perú (2021), Un incremento en el valor del tipo de cambio haría que comprar dólares sea más costoso, lo que requeriría una mayor cantidad de soles para pagar las deudas en moneda extranjera.

Para aplicar restricciones en la importación no es necesario estandarizar los productos para descartar las mercancías peligrosas, a menos que los productos hayan sido fabricados con cobre e insumos tóxicos o material dañino que son nocivos para salud humana o medio ambiente. Por consiguiente, se evalúa si aplicar o no las restricciones no arancelarias. Según Hernández (2019) La expansión mundial, el progreso tecnológico y la determinación política han mejorado y ampliado el intercambio comercial internacional. Según Espinoza (2013), Las ferreterías minoristas que compran disolventes para uso doméstico en envases de hasta un galón y no están en zonas con régimen especial no necesitan estar registradas en el RCBF, ya que su actividad es la venta minorista de estos productos. Sin embargo, otras empresas que adquieren disolventes para uso propio en el mantenimiento de sus propias propiedades no tienen la obligación de inscribirse en el RCBF. Indecopi (2020), Según lo estipulado en el artículo 7 del Decreto Legislativo N° 1212, las barreras comerciales no arancelarias incluyen requisitos, restricciones, prohibiciones o cargos establecidos por entidades gubernamentales,

los cuales carecen de legalidad o razonabilidad. Estas medidas afectan en la acción de exportar o importar hacia o desde el territorio nacional y son impuestas por entidades gubernamentales en el ejercicio de su función administrativa.

Domínguez & Soto (2021), explican que una subvaluación del tipo de cambio (TC) estimula el aumento de la demanda de la moneda nacional en el mercado de divisas, en cambio, si existe una sobrevaluación las importaciones se ven afectadas debido a que el costo del TC es aumentado. Salcedo (2020) señala que las altas elasticidades para el intercambio comercial llevan en sí, una gran consistencia del TC en el nivel de equilibrio debido a la contestación extensa de la balanza comercial al TC.

asimismo, sobre la teoría de contingencia, se menciona que, la estandarización es la adopción de estándares impulsa el desarrollo de los productos, previene la confusión entre los consumidores sobre cuál producto es el líder en el mercado y permite a los fabricantes enfocarse en fomentar el crecimiento en lugar de competir por el dominio de diferentes estándares (Schnaars, 1991).

En cuanto al segundo objetivo de conocer la competitividad de las empresas ferreteras en Lambayeque

se obtuvo que las empresas MYPES en el comercio exterior, para su internacionalización cuentan con el apoyo de SUNAT aduanas con el desarrollo de programas en el cual adquieren herramientas para entrar al comercio exterior, no obstante, para importar o exportar a nuevos mercados existen barreras de entrada y salida, y gran demanda de bienes en diferentes sectores. Asimismo, la constitución de empresas de pequeños microempresarios disputa local o internacionalmente en la actividad comercial o de servicios con grandes empresas de mayor capacidad de producción, por tal motivo, han dispuesto formar consorcios o clusters con un mismo estándar de producción y costos. según Ramos & Huerta (2019) indica que, una empresa competitiva es aquella que ejerce una buena administración en sus factores internos, no obstante, es vulnerable a factores políticos dado que, el estado puede manipular la competitividad de las organizaciones mediante normas o leyes que se crean para impulsar el desarrollo de las microempresas. Según García et. al.

(2017), menciona que las pequeñas y medianas empresas aportan un porcentaje similar al PIB que las grandes empresas, pero en el comercio exterior, las grandes empresas tienen mayor participación, dejando un mínimo porcentaje a las MYPES.

La competitividad comercial está asociada con la infraestructura, permitiendo el movimiento comercial mediante vías de acceso tanto aeropuertos regionales y puertos para la importación y exportación de productos para abastecer un mercado con el fin de promover el menor gasto al importador y exportador. De acuerdo a Comex Perú (2019) el indicador que evalúa la conectividad de una zona con redes de envíos globales apoyándose en cinco componentes relacionados con la provisión marítima (guardia de barcos, arte de provisión de contenedores, grosor culminante de buque soportada en puertos, y guardia de excusado y compañías que administran el tráfico de tasa en los puertos de una zona). Según la OMC (2023), La Asistencia para el Comercio brinda apoyo a los países en desarrollo, en particular a los menos desarrollados, para que puedan participar en el comercio, superando los obstáculos de infraestructura que restringen su capacidad de integrarse en el comercio internacional. La propuesta de asistencia para el intercambio, encabezada por la Organización Mundial del Comercio (OMC), busca reunir recursos para enfrentar las limitaciones comerciales identificadas por estos países.

Las instituciones públicas están asociadas con el desarrollo empresarial otorgando eficiencia en los procesos, políticas de protección de la industria nacional, capacitación para la internacionalización de las MYPES, subsidios y calificación de la mano de obra. Según la OMC (2023), la aportación de las MYPES en la compraventa internacional se ve restringida por diversos factores, como la falta de conocimientos especializados, la falta de familiaridad con los mercados internacionales, los obstáculos no arancelarios, los complicados reglamentos y procedimientos fronterizos, y la dificultad para acceder a financiamiento, especialmente para el comercio. Las empresas más pequeñas enfrentan mayores dificultades para participar en el comercio global. MINCETUR (2013) la guía práctica del importador tiene la intención de simplificar el discernimiento, el medio y prácticas obligatorias para que los beneficiarios de comercio exterior para que los usuarios de comercio exterior logren obtener

bienes de otros países, asignados a la adquisición o cambios con el fin de venderlos en la plaza interna o salida al exterior. La importación busca proporcionar alternativas adicionales de abastecimiento para los residentes de un país, posibilitando cubrir su necesidad de compra de manera más eficiente, económica y segura. Además, promueve la competencia y la mejora de los productores locales. Los tratados de libre comercio (TLC) suscritos con varios países, junto con políticas comerciales coherentes, son fundamentales para fortalecer el proceso de internacionalización eficiente, competitivo y seguro del país.

A igual que, Las instituciones privadas se asocian a la economía del país apoyando a pequeñas empresas a generar inversión, sin embargo, se exponen a la variación del tipo de cambio y coyuntura social y política.

Además, la inversión privada es crucial para impulsar el crecimiento económico, ya que genera más empleos y mayores niveles de consumo e ingresos. Asimismo, este tipo de inversión genera un efecto multiplicador en la economía, lo que indica que su influencia se expande más allá del sector en el que se lleva a cabo. (Sociedad del comercio exterior exterior del Perú, 2022). Asimismo, Escaffi & Parihuana (2022) menciona que, El continuo crecimiento económico de Perú durante las últimas dos décadas ha sido impulsado por la inversión, que representa el 21.6% del PBI. Se destaca la relevancia tanto de la inversión pública como de la privada para el progreso del país. No obstante, se subraya que aún persisten interrogantes y desafíos por abordar, especialmente en naciones emergentes como Perú.

Asimismo, la importancia de investigación de mercado para las empresas, siendo que la investigación de mercado es la comprensión profunda de los clientes identificando sus necesidades, preferencias y comportamientos de compra, asociado con identificar nuevas oportunidades donde la empresa consiga ingresar a nuevos a mercados e identificar sus necesidades del mercado para analizar la rotación de productos, oferta y demanda. Soledispa et. al. (2021), En la actualidad, la investigación de mercado es imprescindible para las empresas debido a las continuas conversiones desencadenados por la mundialización y los avances tecnológicos. Estos cambios requieren que las organizaciones reajusten sus

enfoques para alcanzar sus metas y visión a largo plazo. La toma de decisiones se vuelve fundamental en este proceso, ya que los gerentes deben actuar de acuerdo con los resultados, los cuales alcanzan decidir el triunfo o fiasco de la corporación. Este proceso es esencial para todas las organizaciones y tiene un impacto significativo en su desarrollo. La competitividad es uno de los factores que impulsa a las organizaciones a mejorar constantemente, y la investigación de mercado desempeña un papel crucial en el logro de sus objetivos. Certus (2020), el sondeo de plazas es la compilación de testimonios, la obtención de información y su análisis, del mercado, competencia, consumidor, las campañas, lanzamientos, permitiendo tomar mejores decisiones a empresas.

La ventaja competitiva en un entorno dinámico, parece estar relacionada con la capacidad de aprovechar las fortalezas locales y regionales, así como con la colaboración entre gobiernos, instituciones y empresas para impulsar un desarrollo industrial sostenido y aumentar la competitividad nacional (Labarca, 2007).

Por otra parte, en el tercer objetivo es señalar la gestión de calidad en sus productos, se obtuvo que, la gestión de calidad en las micro y pequeñas empresas se centra en la atención de calidad, el uso de técnicas modernas y la capacitación del personal. Además, se enfoca en el servicio al cliente con amabilidad, la productividad, el liderazgo y la toma de decisiones. Asimismo, implica evaluar los procesos, fomentar la participación del personal, búsqueda constante de mejora, mantener un compromiso con la calidad y trabajar en equipo para corregir problemas y atender las necesidades del cliente. Esto, promueve una cultura de calidad, fortalecer las organizaciones, se alinea con las tendencias y busca satisfacer las necesidades del consumidor a través del uso de herramientas de gestión de calidad. Estos cimientos son fundamental para construir un modelo de excelencia y elevar el nivel de competitividad. Dentro de estos, la Norma ISO 9001 destaca los principios de la Gestión de la Calidad, los cuales abarcan el enfoque en el cliente, el compromiso del personal, las mejoras, el liderazgo, el criterio acorde al mecanismo y decidir firmemente siempre y cuando sea respaldado con convicción y diligencia de conexiones. Estos son recursos que una organización emplea para potenciar su capacidad de cumplir con los más altos estándares



de calidad y alcanzar sus metas empresariales. (Plataforma del Estado Peruano, 2023). Del mismo modo Pinilla & Romero (2022) en su investigación a considerado que, uno de los motivos influyentes en el hoy es el empuje constante de las empresas mediante la adopción de normas de calidad, especialmente las ISO, que al combinarse forman un sistema integrado completo (págs. 1-42).

En cuanto a la estandarización de procesos, son procedimientos y métodos estandarizados empleados por las empresas asociada con la mecanización empresarial aplicando un proceso estándar asignando tareas en cada área de ventas, almacén y compra según el tamaño de la empresa a profesionales para una mejor eficiencia y productividad, y capacidad de adaptación sin limitar a un trabajador y tener eficiencia en atención al cliente. León (2022) Para tener buenos y sostenibles resultados, siendo sustentables, una de las piezas claves es la estandarización, con el fin de llevarnos a procesos industriales, cumpliendo puntos como: estandarización de procesos, equilibrio en resultados, mejora continua y la sostenibilidad de resultados. Según Correa (2011) En cuanto al concepto de flexibilidad, no se refiere a la desregulación del mercado laboral, sino más bien a la adaptación de los procesos de trabajo. Se integran métodos artesanales con tecnología reprogramable, ajustándose a la versatilidad de la demanda. Este enfoque de producción flexible y adaptable busca alcanzar armonía y consenso con los trabajadores, brindándoles mayor participación en el proceso productivo y asegurando empleo, salario y oportunidades de capacitación.

En el cual, en la teoría sobre la introducción a la calidad de kaoru Ishikawa indica que, el control de calidad implica desarrollar, diseñar, producir, comercializar y prestar servicios de manera rentable y efectiva, asegurando la satisfacción del cliente. Es necesario implementarlo de forma integral para fabricar productos que los consumidores y la sociedad adquieran con agrado, priorizando la calidad, costos, entrega y seguridad. (págs. 1-500)

Al mismo tiempo, el cuarto objetivo, analizar la sostenibilidad de las empresas ferreteras en el mercado local, se obtuvo que el rol importante de las MYPES, en la economía del país; las empresas nacionales están conformados por MYPES ya sea formales o informales, importantes para la producción y abastecimiento del mercado y generar empleo.

Del mismo en las exportaciones participan como empresas exportadoras y compiten con grandes empresas en la implementación de tecnología y volumen de exportación con el fin de diversificar productos, por consiguiente, aporta al crecimiento económico. Según Comex Perú (2022) Las MYPES comprenden el 96,4% del sector empresarial nacional y constituyen una sección considerable en la función económica del estado. Por esta razón, el país tiene como objetivo centralizar las políticas públicas en beneficio de las MYPES. Según García et al. (2017), estas entidades actúan de forma sustancial en la economía de muchos países, ya que generan empleo, incrementan la producción nacional y contribuyen al desarrollo económico, así como a una distribución más equitativa de la riqueza. Estas empresas se dedican a la producción, distribución y prestación de servicio.

la sostenibilidad de las empresas, por medio de las estrategias de información de potenciales compradores son una visión integral y detallada de sus potenciales compradores y analiza el comportamiento del consumidor a través de encuestas aplicando encuestas online mediante redes sociales, entrevistas, comunicación directa por WhatsApp o llamada telefónica o visita de campo en estudio aplicando el Focus Group, para realizar un análisis competitivo enfocado en la evaluación de costos variedad de los productos, precios y calidad que se haya obtenido mediante un reporte. García (2022) Los negocios deben usar técnicas para interactuar con los compradores, escuchar a los clientes, escuchar sus comentarios positivos o negativos, saber sus necesidades que les gusta, por lo que existen herramientas para analizar y recoger información como son las redes sociales. Escuela de Negocios e Innovación, (2021) Las redes sociales como estrategia, buscando a el Bayer persona, sea por medio de TikTok, Instagram, Facebook, Twitter, porque se puede difundir información, buscando a usuarios que concuerden con los posibles compradores.

La evaluación económica y financiera lo efectúa la empresa para realizar una planificación a corto y largo plazo para cualquier inversión en el negocio en el cual va a evaluar las ganancias por medio de costos de compra y venta, y la viabilidad del proyecto que da como resultado la rentabilidad, para una mejor eficiencia operativa permitiendo la expansión de la empresa, captar inversionistas y obtener financiamiento de bancos. Bravo (2017) La

evaluación económica está estrechamente vinculada a la EVA (valor agregado económico), en lo que se puede decir que el VAN representa los EVA de cada uno de los periodos, considerando que se cumplirá a largo plazo los supuestos del proyecto, esto permite unificar conceptos como flujos y utilidad neta, los costos de oportunidad financiera y económica. Neuberger & Ginzo (2020) Los procesos de la evaluación financiera como económica, son una técnica que ayuda a orientar, definir y delimitar los procesos productivos, en relación a egresos e ingresos, que implique a objetivos planteados.

Conforme la teoría de los Grupos de Interés (Stakeholders) plantea que la capacidad de una empresa para generar riqueza sostenible a largo plazo y, en consecuencia, su valor a largo plazo, depende de sus nexos con grupos de conveniencia. Freeman (1984) señala que el conjunto de utilidad de la organización son aquellas agrupaciones que consiguen influenciar en el resultado de las aspiraciones de la entidad o perjudicarlos. Por otro lado, Post, Preston y Sachs (2002) ofrecen otra definición, donde las agrupaciones de valor son aquellos que coadyuvan voluntariamente o espontáneamente, a su competencia y funciones que genere valor, y por tal razón, son sus viables usuarios de riesgo. Este conjunto involucra a socios, empleados, consumidores, sociedades de la localidad, gestión pública, ONG y suministradores. (Sánchez sumelzo, 2012). Archie B. Carroll en su teoría de la pirámide, sostiene que una organización demuestra responsabilidad social al cumplir con todas sus obligaciones comerciales, abarcando aspectos económicos, legales, éticos y filantrópicos (Ampuero Zapata & Pizarro Chang, 2020)

Finalmente, en el objetivo general de conocer el impacto del comercio exterior en la competitividad de las empresas dedicadas al sector ferretero en Lambayeque 2023. En la competitividad, el comercio exterior permite importar productos de países externos y la diversificación mercados con gran demanda en volumen y variedad del producto para la compra y venta de productos extranjeros y materia prima. A su vez, contribuye a la economía que está ligado a la innovación, recesión y vías de acceso que repercuten en las inmobiliarias y constructoras considerado una actividad dependiente de la compra de casas y terrenos. En cuanto a la competitividad en las empresas es la ventaja competitiva en el mercado interno o

internacional para diferenciarse como empresa y ser competitivo en empaque para la presentación de productos, servicio, calidad, precio de venta de productos con el objetivo de captar clientes. Luna (2020) El libre comercio y la apertura facilitan a las empresas a poder exportar o importar productos con preferencia arancelarias, gracias a los acuerdos de libre comercio, como TLC, generando oportunidad en diversificar mercados, accediendo a productos nuevos y diversos. Mendoza (2020) El comercio internacional, para los países, empresas y personas, un espejo al cual mirarse, aquí es donde se ven las debilidades y deficiencias, con el propósito de competir exitosamente en un mundo globalizado, de este modo se podría ver a la competitividad difícil de alcanzar, pero también se puede ver las ventajas comparativas que se pueden explotar.

Además, El comercio internacional por medio de la exportación e importación da origen a la apertura de mercados para el desarrollo comercial, permitiendo la inversión y al mismo tiempo las divisas que corresponde al ingreso de moneda extranjera, y también el desarrollo del país aportando a la recaudación del PBI para el crecimiento de la economía. A su vez, permite el ingreso de productos extranjeros como aporte de recursos para abastecer la demanda de productos según el sector y de tecnología, conocimientos y de gestión que provee capacidades e innovación beneficiando al empresario en el comercio local. Del mismo modo, genera oferta de empleo reduciendo el nivel de desempleo. Según la OMC (2023), Tanto las empresas que exportan como las que no, se ven favorecidas por las mayores oportunidades de importación. Esto les ayuda a reducir costos y expandirse. El proteccionismo, a través de aranceles internos más altos u otros obstáculos, disminuye la competitividad de las empresas tanto a nivel nacional como internacional. Por lo tanto, al mejorar la competitividad de las empresas en los mercados extranjeros, las importaciones también contribuyen a la creación de empleo interno. Banco Mundial (2022) El comercio internacional es el motor para el crecimiento de empleos, disminución de la pobreza, mayores oportunidades en la economía y el Banco Mundial trata de ayudar a países, que mejoren su acceso a los mercados de países desarrollados para aumentar su desarrollo económico mundial.

Por el cual, La apertura comercial, asociado con el crecimiento del PBI, los acuerdos comerciales y la inversión privada son fundamentales para impulsar la exportación de productos y promover un crecimiento económico. Apoyándose en una política macroeconómica que busca el desarrollo humano a través del comercio exterior. La política comercial y la apertura y liberación de mercados contribuyen a la integración en el mercado global, generando una cadena de valor; impactando positivamente el confort de la población y el desarrollo del país. Con el fin de participar en un sistema de comercio multilateral promoviendo la competencia justa, transparencia, previsibilidad y la reducción de barreras comerciales, con beneficios arancelarios especialmente a las MIPYMES. Lo indica Prieto et. al. (2017) los gobiernos buscan fomentar el desarrollo económico de su país por medio del TLC. Esto se logra al permitir que las industrias nacionales se enfrenten a la competencia internacional, accedan a nuevos mercados y establezcan alianzas con entidades extranjeras. Asimismo, Comex Perú (2021) La apertura comercial ha generado beneficios para la nación al aumentar los ingresos, restablece la competencia y favorece la empleabilidad (págs. 1-53). Asimismo, según la cámara de comercio de Bogotá (2010), El Perú tiene una política económica abierta de libre competencia y niveles arancelarios bajos en comparación con otros países de la CAN, a excepción de Bolivia que tiene un solo nivel arancelario. Los acuerdos comerciales permiten la importación de manufacturas sin pago de derechos arancelarios y libres de medidas para arancelarias. Las operaciones de importación requieren documentos como packing list, bill of lading y certificado de origen. En el modelo, Heckscher-Ohlin, según Páez et al., (2021) Este modo conocido como teoría de proporciones relativas de los factores, inscrito en el marco de la ventaja absoluta, pero tiene algunas diferencias en relación a sus predecesores. En algunos casos utiliza análisis macroeconómicos con los que examinan la competitividad y comercio exterior, otras diferencias como países o 2 bienes, con dos factores productivos, trabajo y capital, ejemplo la teoría de ventaja comparativa se determina por diferencia de dotación de factores, no en casos de diferencias tecnológicas, este modelo tiene supuestos como competencia perfecta relacionado al pleno empleo para sus factores, bienes y libertad económica. Casos como la función en producción son de

manera lineal homogéneas, con una firme progresión en rentabilidad y conformidad de dos estados.

## **IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **4.1. Conclusiones**

El comercio exterior impacta la competitividad de las empresas ferreteras al proporcionar acceso a nuevos mercados y diversificación de productos. También beneficia al sector inmobiliario y constructor, especialmente por la conexión con proveedores del mercado asiático. Debido a la demanda que ofrece el sector ferretero, hay una alta participación de comerciantes minoristas que adquieren sus productos a costos no muy competitivos a diferencia de otras empresas del mismo sector.

El sector ferretero requiere diversidad de productos, por lo tanto, las importaciones dan la posibilidad de acceso a productos más eficientes y baratos, afectando a su vez, en la competitividad de las empresas por el valor de sus productos.

La competitividad se asocia con la infraestructura y también con la investigación de mercados que permite a las empresas comprender a sus clientes en relación a sus necesidades y comportamiento de compra, permitiéndole adentrarse a nuevos mercados y analizar la rotación de productos, oferta y demanda. Por tanto, cumple un papel importante para el logro de objetivos dado que la competitividad es un factor que impulsa a las empresas a mejorar constantemente.

En cuanto a la gestión de calidad de los productos las empresas ferreteras aplican la estandarización para establecer una mecanización empresarial aplicando un proceso estándar asignando tareas en el área de ventas, compra o almacén. Asimismo, se centra en la atención de calidad mediante las capacitaciones al personal. A su vez, para analizar la sostenibilidad en las empresas evalúan su información económica y financiera como empresa, que, mediante proyecciones financieras; analizan datos económicos de flujo de efectivo de activos y pasivos, a través de un control financiero considerando los inventarios para informarse sobre el valor de sus productos en almacén y dinero en caja.

## **4.2. Recomendaciones**

Se recomienda que las pequeñas y medianas empresas efectúen una evaluación de sus estados financieros de forma trimestral, porque se evidencio en la investigación que la mayoría de estos los revisan al año o más tiempo, siendo que esto les permitirá conocer una imagen mucho más clara de la empresa, llevando a conocer la rentabilidad o sostenibilidad de la empresa, poder tomar mejores decisiones de expansión o inversión en estas mismas.

Contar con un socio que facilite el acceso a nuevos canales de compra o venta a costos razonables les permitiría progresar en sus negocios sin necesidad de expandir su estructura o tener una gran dimensión para competir en el mercado.

## REFERENCIAS

- Esteban Nieto, N. T. (2018). *tipos de investigación*. Lima: Universidad Santo Domingo de Guzmán. Obtenido de <http://repositorio.usdg.edu.pe/bitstream/USDG/34/1/Tipos-de-Investigacion.pdf>
- Alvares Risco, A. (2020). *Clasificación de las investigaciones*. Lima: Universidad de Lima. Obtenido de <https://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12724/10818/Nota%20Acad%C3%A9mica%20%20%2818.04.2021%29%20-%20Clasificaci%C3%B3n%20de%20Investigaciones.pdf?sequence=4&isAllowed=y#:~:text=%E2%9D%96%20Investigaci%C3%B3n%20aplicada%3A%20Cuando%20la>
- Álvarez, L., Huamaní, E., & Palomino, J. (2021). *Mipymes y emprendimiento*. CIES: Consorcio de investigación económica y social. Obtenido de [https://cies.org.pe/wp-content/uploads/2022/06/1.3\\_politica\\_economica\\_mipymes\\_y\\_emprendimiento.pdf](https://cies.org.pe/wp-content/uploads/2022/06/1.3_politica_economica_mipymes_y_emprendimiento.pdf)
- Ampuero Zapata, S. M., & Pizarro Chang, D. C. (2020). *La sostenibilidad empresarial desde el punto de vista de las relaciones públicas*. Lima. Universidad San Martín de Porres. Obtenido de [https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/7656/AMPUERO\\_ZS.pdf?sequence=3&isAllowed=y](https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/7656/AMPUERO_ZS.pdf?sequence=3&isAllowed=y)
- Asesoría y Gestión de Comercio Internacional. (26 de Junio de 2020). *CECOGROUP*. Obtenido de Importación en el sector ferretero. Una nueva perspectiva: <https://cecogrup.com/importacion-sector-ferretero-una-nueva-perspectiva/>
- Asociación de comercio Exterior del Perú. (2022). *Las micro y pequeñas empresas en el Perú Resultados en 2022*. Informe anual de diagnóstico y evaluación , Lima. Obtenido de <https://www.comexperu.org.pe/upload/articles/reportes/reporte-mypes-2022.pdf>
- Asociación de Exportadores. (10 de Octubre de 2022). *ADEX*. Obtenido de Las importaciones en Perú: aportes y riesgos: <https://adex.edu.pe/nota/las-importaciones-en-peru->



aportes-y-riesgos

Banco Bilbao Vizcaya Argentaria. (2023). *BBVA*. Obtenido de ¿Sabías que el tipo de cambio influye en el comercio exterior?: <https://www.bbva.pe/blog/mi-guia-digital/sabias-que-el-tipo-de-cambio-influye-en-el-comercio-exterior.html>

Banco central de reserva del Perú. (2023). *Las importaciones peruanas vistas desde el consumidor*. Lima: BCRP. Obtenido de <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Proyeccion-Institucional/sala-economia/lecturas/sector-externo/lectura-se-importaciones.pdf>

Banco Mundial. (04 de Abril de 2022). *Banco Mundial*. Obtenido de <https://www.bancomundial.org/es/topic/trade/overview>

Bravo Orellana, S. (09 de Enero de 2017). *Evaluación económica financiera: EVA y FVA*. Obtenido de Gestión: [https://gestion.pe/blog/inversioneinfrasestructura/2017/09/evaluacion-economica-financiera-eva-y-fva.html?ref=gesr#google\\_vignette](https://gestion.pe/blog/inversioneinfrasestructura/2017/09/evaluacion-economica-financiera-eva-y-fva.html?ref=gesr#google_vignette)

Calle Dominguez, M. d., & Soto Abad, R. M. (2021). *El crecimiento empresarial y su influencia en la rentabilidad de mypes del sector ferretero en el mercado de Lima, 2020*. Universidad Peruana de las Américas. Obtenido de <http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/upa/1640/Tesis%20-%202022-01-21T105038.979.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Cámara de comercio de Bogotá. (2010). *REPORTE DE MONITOREO SECTORIAL: Sector ferretero Perú*. Reporte de monitoreo. Obtenido de <https://bibliotecadigital.ccb.org.co/server/api/core/bitstreams/c235538b-9927-4a4b-ae5f-fca8fc86729b/content>

CERTUS. (09 de Marzo de 2020). *¿Cómo hacer una investigación de mercado?* Obtenido de <https://www.certus.edu.pe/blog/hacer-investigacion-mercado/>

CERTUS. (21 de Febrero de 2022). *¿Cuál es la importancia de la investigación de mercado?* Obtenido de <https://www.certus.edu.pe/blog/cual-es-la-importancia-de-la-investigacion-de-mercado/>

Chipana Condori, V. E. (2017). *Caracterización del control interno en las ferreterías del Perú*

caso: *Empresa ferretera las mercedez de la provincia de Azángaro periodo 2017.*

Tesis , Juliaca. Obtenido de

[https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/2803/CARACTERIZACION\\_CONTROL\\_INTERNO\\_CHIPANA\\_CONDORI\\_VILMA\\_HERMELINDA.pdf?sequence=3&isAllowed=y](https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/2803/CARACTERIZACION_CONTROL_INTERNO_CHIPANA_CONDORI_VILMA_HERMELINDA.pdf?sequence=3&isAllowed=y)

Comisión de promoción del Perú para la exportación y el turismo. (27 de Mayo de 2021).

*PromPerú*. Obtenido de Productos ferreteros peruanos con oportunidades en el mercado colombiano: <https://boletines.exportemos.pe/recursos/notas/productos-ferreteros-peruanos-con-oportunidades-en-el-mercado-colombiano>

Correa Seijas, M. (2011). *Modelos de producción y flexibilidad laboral: un análisis desde los*

*postulados de Enrique De la Garza*. Mérida-Venezuela: Visión gerencial. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/4655/465545891010.pdf>

de la Vega Polanco, M. (09 de Enero de 2023). *Creatividad y reinención de la mype peruana.*

Obtenido de Diario el PEruano: <https://www.elperuano.pe/noticia/201779-creatividad-y-reinvencion-de-la-mype-peruana>

Dominguez Pariahuache, B. a. (2021). *Gestión de calidad y el marketing en las empresas*

*mype rubro ferreterías distritado de Frías, Piura año 2021*. Piura: Universidad católica los ángeles Chimbote. Obtenido de [https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/24638/GESTION\\_CALIDAD\\_DOMINGUEZ\\_PARIAHUACHE\\_BRENDA.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/24638/GESTION_CALIDAD_DOMINGUEZ_PARIAHUACHE_BRENDA.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

El Peruano. (22 de Septiembre de 2023). *el Peruano*. Obtenido de

<https://www.elperuano.pe/noticia/217581-los-nuevos-retos-de-la-industria-ferretera-peruana>

Escaffi, J. L., & Parihuana Barrios, J. (17 de Enero de 2022). *IPE-Intituto peruano de*

*economía*. Obtenido de Importancia y desafíos de la inversión pública del Perú: <https://www.ipe.org.pe/portal/importancia-y-desafios-de-la-inversion-publica-en-el-peru-desafio-peru/>

Escuela de Negocios e Innovación . (31 de Agosto de 2021). *Como conseguir clientes*

potenciales: 4 estrategias efectivas. Obtenido de <https://negocioseinnovacion.com/emprendimiento/como-conseguir-clientes-potenciales-4-estrategias-efectivas/>

Espinoza Gonzales, Y. J. (2021). *E-commerce e importación en una empresa del sector ferretero*. Lima: Universidad César Vallejo. Obtenido de [https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/66946/Gonzales\\_EYJ-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/66946/Gonzales_EYJ-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Esteban Nieto, N. T. (2018). *Tipos de investigación*. Lima: Universidad Santo Domingo de Guzmán. Obtenido de <http://repositorio.usdg.edu.pe/bitstream/USDG/34/1/Tipos-de-Investigacion.pdf>

Fanjul, E. (13 de Diciembre de 2018). *Las importaciones también son un motor del crecimiento y el bienestar*. Obtenido de Real Instituto Elcano: <https://www.realinstitutoelcano.org/blog/importaciones-motor-crecimiento-bienestar/>

Fernandez Collado, C., Baptista Lucio, P., & Hernández sampieri, R. (2014). *Metodología de la investigación* (6.0 ed.). México: Mc. Graw Hi education. Obtenido de <https://www.esup.edu.pe/wp-content/uploads/2020/12/2.%20Hernandez,%20Fernandez%20y%20Baptista- Metodolog%C3%ADa%20Investigacion%20Cientifica%206ta%20ed.pdf>

García Cano Mora, J. L., Perroni Rocha, E., & Cantellano Rodríguez, H. (2017). *El entorno económico de los negocios en México, la importancia de las pymes en el comercio exterior*. México. Obtenido de [https://www.google.com.pe/books/edition/El\\_entorno\\_econ%C3%B3mico\\_de\\_los\\_negocios\\_en/nEXODwAAQBAJ?hl=es&gbpv=1&dq=empresas+mypes+en+el+comercio+internacional&printsec=frontcover](https://www.google.com.pe/books/edition/El_entorno_econ%C3%B3mico_de_los_negocios_en/nEXODwAAQBAJ?hl=es&gbpv=1&dq=empresas+mypes+en+el+comercio+internacional&printsec=frontcover)

Grana Pinedo, J., & Sallari Barrionuevo, J. M. (2019). *Impacto de la apertura comercial en el PBI del Perú en el periodo 1993 - 2017*. Tesis para optar título profesional de ingeniero economista, Universidad Señor de Sipán, Lambayeque. Obtenido de

<https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/6827/Granda%20Pinedo%20Jeanpierre%20%26%20Sallari%20Barrionuevo%20Josselin.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Guevara Silva, L. G. (2020). *Importación y comercialización de artículos de ferretería en empresas del Cercado de Lima, 2020*. Chiclayo: Universidad César Vallejo. Obtenido de

[https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/62091/Guevara\\_SLG-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/62091/Guevara_SLG-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Hernández López, C. (2019). *Internacionalización en la empresa* (1.0 ed.). España: Elearning S.L. Obtenido de

[https://www.google.com.pe/books/edition/Internacionalizaci%C3%B3n\\_en\\_la\\_empresa/IBDmDwAAQBAJ?hl=es&gbpv=1](https://www.google.com.pe/books/edition/Internacionalizaci%C3%B3n_en_la_empresa/IBDmDwAAQBAJ?hl=es&gbpv=1)

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. (2014). *Metodología de la investigación* (Sexta ed.). México: McDRAW-HILL-INTERAMERICANA EDITORES S.A. C.V. Obtenido de

<https://www.esup.edu.pe/wp-content/uploads/2020/12/2.%20Hernandez,%20Fernandez%20y%20Baptista-Methodolog%C3%ADa%20Investigacion%20Cientifica%206ta%20ed.pdf>

Hernández sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2010). *Metodología de la investigación*. México: MCGRAW-HILL. Obtenido de

[https://www.uv.mx/personal/cbustamante/files/2011/06/Methodologia-de-la-Investigaci%C3%83%C2%B3n\\_Sampieri.pdf](https://www.uv.mx/personal/cbustamante/files/2011/06/Methodologia-de-la-Investigaci%C3%83%C2%B3n_Sampieri.pdf)

Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2011). *Metodología de la investigación*. México: MCGRAW-HILL. Obtenido de

[https://www.uv.mx/personal/cbustamante/files/2011/06/Methodologia-de-la-Investigaci%C3%83%C2%B3n\\_Sampieri.pdf](https://www.uv.mx/personal/cbustamante/files/2011/06/Methodologia-de-la-Investigaci%C3%83%C2%B3n_Sampieri.pdf)

Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual. (2020). *El procedimiento de eliminación de barreras comerciales no arancelarias*. Guía informativa, Lima. Obtenido de

- <https://www.indecopi.gob.pe/documents/1902049/4145241/Gu%C3%ADa+sobre+Barrreras+Comerciales+No+Arancelarias.pdf/75d3c6db-a057-6ae1-0222-e82f825c3cf8>
- Ishikawa, K. (1989). *Introducción al control de calidad*. Japón. Obtenido de [https://web.instipp.edu.ec/Libreria/libro/Kaoru\\_Ishikawa\\_Introduccion\\_AI\\_Control\\_d.pdf](https://web.instipp.edu.ec/Libreria/libro/Kaoru_Ishikawa_Introduccion_AI_Control_d.pdf)
- Labarca, N. (2007). *Consideraciones teóricas de la competitividad empresarial*. Maracaibo-Venezuela: Revista Omnia. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/737/73713208.pdf>
- León, R. (14 de Octubre de 2022). *Importancia de la estandarización de procesos en las industrias*. Obtenido de <https://ingenium.edu.pe/blog/operaciones-y-logistica/importancia-de-la-estandarizacion-de-procesos-en-las-industrias/>
- lezcano Acaro, Y. D. (2022). *Gestión de calidad y merchandising en las mype, rubro ferretería del distrito de Chulucanas, 2022*. ULADECH. Obtenido de [https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/28039/GESTION\\_CALIDAD\\_LEZCANO\\_ACARO\\_YINA.pdf?sequence=1](https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/28039/GESTION_CALIDAD_LEZCANO_ACARO_YINA.pdf?sequence=1)
- López, L. I., & Giraldo, J. J. (2023). *Competitividad de un sector caso de estudio: sector ferretero de la ciudad de Manizales Colombia*. Revista, Universidad Nacional de Colombia sede Manizales. Obtenido de <https://www.riico.net/index.php/riico/article/view/958/316>
- Lozano Alfaro, V. (10 de Julio de 2023). *diario el Peruano*. Obtenido de Los nuevos retos de la industria ferretera peruana: <https://elperuano.pe/noticia/217581-los-nuevos-retos-de-la-industria-ferretera-peruana>
- Luna, J. (09 de Octubre de 2020). *ComexPerú*. Obtenido de <https://www.comexperu.org.pe/articulo/competitividad-del-comercio-exterior>
- Macías-Villacreses, T., Martínez-Llauca, G., & Lino-Mero, H. J. (2022). *La calidad en el servicio y satisfacción del cliente en el sector ferretero Ecuador*. Polo del conocimiento. Obtenido de <https://ojs.unemi.edu.ec/index.php/cienciaunemi/article/view/229>
- MEDINA HERNÁNDEZ, E., & RAGGIO VELÁSQUEZ, C. M. (2018). *ALternativas de*

*financiamiento y su efecto en la rentabilidad de inversión de una ferretería en la ciudad de Chiclayo.* Chiclayo: Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo. Obtenido de [https://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/2091/1/TL\\_MedinaHernandezElin\\_RaggioVel%c3%a1squezClaudia.pdf](https://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/2091/1/TL_MedinaHernandezElin_RaggioVel%c3%a1squezClaudia.pdf)

Melendres Neyra, D. (2019). *Gestión de calidad y estrategias de marketing de las ferreterías de Ayabaca, año 2019.* ULADECH católica, Piura. Obtenido de [https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/14828/MARKETING\\_MYPE\\_MELENDRES\\_NEYRA\\_DORA\\_LIZETTY.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/14828/MARKETING_MYPE_MELENDRES_NEYRA_DORA_LIZETTY.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Mendoza Berrueto, E. (2020). *El mundo del comercio y la competitividad* (1.0 ed.). México. Obtenido de <https://libros.colmex.mx/tienda/el-mundo-del-comercio-y-la-competitividad/>

Ministerio de comercio exterior y turismo. (2013). *El abc del comercio exterior: guía práctica del importador.* Lima: MINCETUR. Obtenido de [https://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/Documentos/manuales/guia\\_del\\_importador\\_wr.pdf](https://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/Documentos/manuales/guia_del_importador_wr.pdf)

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (03 de Febrero de 2023). *MINCETUR.* Obtenido de Perú y Hong Kong inician primera ronda de negociaciones comerciales para firma de un Tratado de Libre Comercio: <https://www.gob.pe/institucion/mincetur/noticias/696291-peru-y-hong-kong-inician-primera-ronda-de-negociaciones-comerciales-para-firma-de-un-tratado-de-libre-comercio>

Nel Páez, P., Guillermo Jimenez, W., & Danna Buitrago, J. (2021). *Las teorías de la competitividad: una síntesis.* Revista Republicana. Obtenido de <http://ojs.urepublicana.edu.co/index.php/revistarepublicana/article/view/780/583>

Neuberger, T., & Ginzo, N. (2020). *La evaluación económica y financiera de proyectos urbanos.* Caracas: Universidad Central de Venezuela. Obtenido de <https://trienal.fau.ucv.ve/2008/documentos/cs/CS-20.pdf>

OJEDA TICLIAHUANCA, Y. M. (2017). *Relación entre las estrategias comerciales y la*

*satisfacción del cliente en la ferretería "la unión" Lanbayeque - 2016*. Tesis para obtener el Título profesional de licenciada en administración, Lambayeque, Chiclayo.

Obtenido de

[https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/16386/ojeda\\_ty.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/16386/ojeda_ty.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Organización mundial del comercio. (2019). *Trade policy review*. Perú: MINCETUR. Obtenido de [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/tpr\\_e/g393\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/g393_e.pdf)

Organización mundial del comercio. (2020). *OMC*. Obtenido de Un informe de la OMC examina las repercusiones de la pandemia de COVID-19 en las pequeñas empresas: [https://www.wto.org/spanish/news\\_s/news20\\_s/msmes\\_03jun20\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/news_s/news20_s/msmes_03jun20_s.htm)

Organización Mundial del Comercio. (2023). *Los efectos del comercio en el funcionamiento del mercado de trabajo*. Obtenido de [https://www.wto.org/spanish/res\\_s/booksp\\_s/wtr17-4\\_s.pdf](https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/wtr17-4_s.pdf)

Organización Mundial del Comercio. (2023). *OMC*. Obtenido de Grupo de Trabajo Informal sobre las Microempresas y las Pequeñas y Medianas Empresas (Mipymes): [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/msmes\\_s/msmes\\_s.htm#:~:text=La%20participaci%C3%B3n%20de%20las%20mipymes%20en%20el%20comercio%20internacional%20sigue,frontera%20engorrosos%20y%20el%20acceso](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/msmes_s/msmes_s.htm#:~:text=La%20participaci%C3%B3n%20de%20las%20mipymes%20en%20el%20comercio%20internacional%20sigue,frontera%20engorrosos%20y%20el%20acceso)

Organización Mundial del Comercio. (2023). *OMC*. Obtenido de Ayuda para el comercio: [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/devel\\_s/a4t\\_s/aid4trade\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/devel_s/a4t_s/aid4trade_s.htm)

Orlandi, P. (2006). *Las Pymes y su rol en el Comercio Internacional*. Universidad de Palermo. Centro de Estudios y Experimentación de Obras Públicas. Obtenido de [https://www.palermo.edu/cedex/pdf/pyme\\_com\\_internacionall.pdf](https://www.palermo.edu/cedex/pdf/pyme_com_internacionall.pdf)

Pinilla Torres, E. M., & Romero Duarte, D. J. (2022). *Propuesta estratégica para el diseño de sistema de gestión de calidad en una empresa ferretera*. Bucaramanga: UTS: Unidades Tecnológicas de Santander. Obtenido de <http://repositorio.uts.edu.co:8080/xmlui/bitstream/handle/123456789/11138/F-DC-125%20%20Informe%20Final%2027%20de%20noviembre%20de%202022%20%28>

1%29.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Pintado Espinoza , E. (2013). *Informe N.º 147-2013-SUNAT/4B0000*. Lima. Obtenido de <https://www.sunat.gob.pe/legislacion/oficios/2013/informe-oficios/i147-2013.pdf>

Plataforma del Estado Peruano. (2023). *Plataforma digital única del Estado Peruano*. Obtenido de <https://www.gob.pe/28212-sistema-de-gestion-de-la-calidad>

Presbitero Arteaga, C. K. (2021). *Metodología para implementar un sistema de gestión de calidad de proyectos tipo EPC*. Tesis para optar título profesional de ingeniera civil, Arequipa. Obtenido de <file:///C:/Users/JEIZON/Downloads/ICprarck.pdf>

Prieto-Hernández, D. A., Borja León , J. M., & Ballesteros García, S. (2017). *Tratados de libre comercio y competitividad, Tratados de Libre Comercio y competitividad, geografía económica*. Magdalena-Colombia: Universidad de Magdalena. Obtenido de <file:///C:/Users/JEIZON/Downloads/2136-Texto%20del%20art%C3%ADculo-6161-6-10-20180717.pdf>

Ramos Quispe, E., & Huerta Bellido, L. M. (2018). *La gestión empresarial y su relación con la competitividad de las MyPes ferreteras cercado de Arequipa 2018*. Tesis para optar título de licenciado en administración de negocios internacionales, Arequipa. Obtenido de [https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/2575/Ediluz%20Ramos\\_Leidy%20Huerta\\_Tesis\\_Titulo%20Profesional\\_2019.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/2575/Ediluz%20Ramos_Leidy%20Huerta_Tesis_Titulo%20Profesional_2019.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Ramos Quispe, E., & Huerta Bellido, L. M. (2019). *“La gestión empresarial y su relación con la competitividad de las Mypes ferreteras cercado Arequipa, 2018*. tesis para optar el título profesional de Licenciada en Administración de Negocios Internacionales, Arequipa. Obtenido de [https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/2575/Ediluz%20Ramos\\_Leidy%20Huerta\\_Tesis\\_Titulo%20Profesional\\_2019.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/2575/Ediluz%20Ramos_Leidy%20Huerta_Tesis_Titulo%20Profesional_2019.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Rolando Sánchez, A. B., Barzola Trujillo, C. S., Watanabe Fernández, I. K., Ávila Arce, J. F., & Torres Guerrero, K. E. (2020). *Servicio integral de importación de productos ferreteros*. Lima: Universidad San Ignacio de Loyola. Obtenido de



<https://repositorio.usil.edu.pe/server/api/core/bitstreams/0710a8b8-1139-450e-bef7-7b3b300b3fa8/content>

Salazar Coronel, A., Aceves López, J. N., & Valdez Pineda, D. I. (s.f.). *Importancia de una investigación de mercado*.

Salcedo Muñoz, V. (2020). *Teoría de la Paridad de Poder Adquisitivo (PPA): Aportes de Gustav Cassel sobre el tipo de cambio de equilibrio*. Zulia-Venezuela: Revista venezolana de gerencia. Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/290/29065286034/html/>

Sánchez sumelzo, N. (2012). *La sostenibilidad en el sector empresarial: importancia de los distintos grupos de interés en el proceso de cambio*. Barcelona-España: UPC Universitat Politècnica de Catalunya. Obtenido de [https://upcommons.upc.edu/bitstream/handle/2099.1/18820/TFM\\_NSanchez\\_La%20sostenibilidad%20en%20el%20sector%20empresarial.pdf](https://upcommons.upc.edu/bitstream/handle/2099.1/18820/TFM_NSanchez_La%20sostenibilidad%20en%20el%20sector%20empresarial.pdf)

Santamaría-Freire, E., Jordán-Vaca, D., Jordán-Vaca, J., & Santamaría-Díaz, E. (2016). *Generación de ventaja competitiva a través del sistema de gestión BASC en el sector ferretero*. UNIMI. Obtenido de <https://ojs.unemi.edu.ec/index.php/cienciaunemi/article/view/229/314>

Schnaars, S. (1991). *Estrategias de marketing: un enfoque orientado al consumidor*. Madrid, España: Días de Santos S.A. Obtenido de [https://www.google.com.pe/books/edition/Estrategias\\_de\\_marketing/XMhruAii5X0C?hl=es&gbpv=1&dq=teoria+estandarizacion+de+productos&pg=PA303&printsec=frontcover](https://www.google.com.pe/books/edition/Estrategias_de_marketing/XMhruAii5X0C?hl=es&gbpv=1&dq=teoria+estandarizacion+de+productos&pg=PA303&printsec=frontcover)

Sociedad de Comercio Exterior del Perú. (08 de Noviembre de 2019). *ComexPerú*. Obtenido de Reporte de competitividad global 2019: infraestructura: <https://www.comexperu.org.pe/articulo/reporte-de-competitividad-global-2019-infraestructura>

Sociedad de Comercio Exterior del Perú. (30 de Abril de 2021). *ComexPerú*. Obtenido de subida del tipo de cambio incrementaría los precios de las importaciones:

<https://www.comexperu.org.pe/articulo/subida-del-tipo-de-cambio-incrementaria-los-precios-de-las-importaciones>

Sociedad de Comercio Exterior del Perú. (2021). *Las micro y pequeñas empresas en el Perú en 2021*. Lima. Obtenido de <https://www.comexperu.org.pe/upload/articles/reportes/reporte-comexperu-001.pdf>

Sociedad del comercio exterior exterior del Perú. (24 de Junio de 2022). *ComexPerú*. Obtenido de El sector construcción registró un crecimiento interanual del 4.9% en abril de 2022: <https://www.comexperu.org.pe/articulo/el-sector-construccion-registro-un-crecimiento-interanual-del-49-en-abril-de-2022>

Sociedad del comercio exterior del PERÚ. (24 de Junio de 2022). *ComexPerú*. Obtenido de el sector construcción registró un crecimiento interanual del 4.9% en abril 2022: <https://www.comexperu.org.pe/articulo/el-sector-construccion-registro-un-crecimiento-interanual-del-49-en-abril-de-2022>

Soledispa Rodríguez , X. E., Moran Chilan, J. H., & Peña Ponce, D. k. (2021). *La investigación de mercado impacto que genera en la toma de decisiones*. Manabí - Ecuador: Revista científica: Dominio de las ciencias. doi:<http://dx.doi.org/10.23857/dc.v7i1.1692>

Tejero Gonzáles, J. M. (2021). *Técnicas de investigación cualitativa en los ámbitos sanitario y sociosanitario*. Guadalajara, México: Ediciones de la Universidad de Castilla-La Mancha. Obtenido de [https://www.google.com.pe/books/edition/T%C3%A9cnicas\\_de\\_investigaci%C3%B3n\\_cualitativa/7O0uEAAQBAJ?hl=es&gbpv=1&dq=tecnicas+de+investigacion&prints=frontcover](https://www.google.com.pe/books/edition/T%C3%A9cnicas_de_investigaci%C3%B3n_cualitativa/7O0uEAAQBAJ?hl=es&gbpv=1&dq=tecnicas+de+investigacion&prints=frontcover)

Wong Ou, K. (2020). *Apertura comercial, crecimiento económico y desarrollo humano en los países de la Alianza del Pacífico de 1998 - 2015*. Tesis para optar el título profesional de economista, Universidad de Lima, Lima. Obtenido de <https://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12724/12130/Tesis.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

## ANEXOS

### ANEXO 01: INSTRUMENTOS

#### matriz de consistencia lógica de trabajo de investigación

MATRIZ DE CONSISTENCIA LÓGICA DE TRABAJO DE INVESTIGACIÓN					
		Enfoque metodológico			
<b>Título</b>	Impacto del comercio exterior en la competitividad de la empresa del sector ferretería en Lambayeque 2023.				
Problema	Hipótesis	Objetivo General	Objetivo Especifico	Tipo de Investigación	Diseño de Investigación
¿Cuál es el Impacto del comercio exterior en la competitividad de la empresa del sector de ferretería en Lambayeque 2023?	H: El comercio exterior tiene un impacto directo en la competitividad de las empresas de ferretería en Lambayeque 2023.	Conocer el impacto del comercio exterior en la competitividad de las empresas dedicadas al sector ferretero en Lambayeque 2023	1. Describir el impacto del comercio exterior.	Investigación aplicada, cualitativo experimental.	no Descriptiva
			2. Conocer la competitividad de las empresas ferreteras en Lambayeque.		
	H: El comercio exterior no tiene un impacto indirecto en la competitividad de las empresas de ferretería en Lambayeque 2023.		3. Señalar la gestión de calidad en sus productos.		
			4. analizar la sostenibilidad de las empresas ferreteras en el mercado local.		

## Formato de instrumento

---

### Guía de entrevista

#### Comercio exterior

1. ¿De qué forma cree usted que el comercio exterior interviene en la competitiva de las empresas lambayecanas?
2. ¿Considera que el comercio exterior, es el causante del desarrollo del sector ferretero y otros?
3. ¿Cree que el comercio internacional ayuda al desarrollo del país, volviéndolo más competente frente a otras economías?
4. ¿Existe algún tipo de restricción para la importación de artículos ferretero? Justifique su respuesta
5. ¿Las importaciones de productos ferreteros, considera que traen beneficios, tanto para el país, como las empresas del sector ferretero?
6. ¿Consideras que el tipo de cambio afectan a las importaciones? Justifique s respuesta
7. ¿De qué forma las importaciones contribuyen al crecimiento del país?
8. ¿Crees que para las empresas MYPES es importante que se desarrollen en el comercio exterior para su crecimiento?

#### Competitividad

1. ¿Qué rol importante cumplen las MYPES en la economía del país?
2. ¿Actualmente, Cómo afecta la infraestructura a nivel nacional en la competitividad comercial?
3. ¿Consideras que las investigaciones de mercado son esenciales para que las empresas tengan una idea más clara de expandirse y ser más competentes? (A)
4. ¿Qué estrategias aplican para obtener información de potenciales compradores? (A)
5. ¿Qué beneficios obtiene la empresa al realizar una evaluación económica y financiera? (B)
6. ¿Consideras importante emplear la estandarización de procesos en las empresas? Justifique su respuesta. (B)
7. ¿Consideras que las instituciones públicas sean un aporte importante para las empresas en vías de desarrollo y su competitividad?
8. ¿Consideras que las instituciones privadas sean un aporte importante para las empresas en vías de desarrollo y su competitividad?

## validación de juicio de expertos

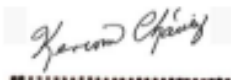
### Entrevista a expertos



#### 1. VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

##### 1.1. Instrumento de Validación No Experimental por Juicio de expertos

<b>1. NOMBRE DEL JUEZ</b>		Dr. Chávez Vera, Kerwin José
<b>2.</b>	<b>PROFESIÓN</b>	Administración
	<b>ESPECIALIDAD</b>	Ciencias Mención Gerencia
	<b>GRADO ACADÉMICO</b>	Doctor
	<b>EXPERIENCIA PROFESIONAL (AÑOS)</b>	15 años
	<b>CARGO</b>	Docente Investigador
<b>TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN:</b> Impacto del comercio exterior en la competitividad de la empresa del sector de ferretería en Lambayeque 2023		
<b>3. DATOS DEL TESISISTA</b>		
<b>3.1</b>	<b>NOMBRES Y APELLIDOS</b>	Pérez Heredia Esver Jhonatan Sánchez Pérez Fany
<b>4. INSTRUMENTO EVALUADO</b>		Entrevista (x) Lista de Cotejo ( ) Encuesta ( )
<b>5. OBJETIVOS DEL INSTRUMENTO</b>		<b>GENERAL</b> Conocer el impacto del comercio exterior en la competitividad de las empresas dedicadas al sector ferretero en Lambayeque 2023. <b>ESPECÍFICOS</b> 1. Describir el impacto del comercio exterior. 2. Conocer la competitividad de las empresas ferreteras en Lambayeque. 3. Señalar la gestión de calidad en sus productos. 4. analizar la sostenibilidad de las empresas ferreteras en el mercado local.
A continuación, se le presentan los indicadores en forma de preguntas o propuestas para que Ud. los evalúe marcando con un aspa (x) en "A" si está de ACUERDO o en "D" si está en DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS.		
<b>Nº</b>	<b>DETALLE DE LOS ÍTEMS DEL INSTRUMENTO</b>	
01	¿De qué forma cree usted que el comercio exterior interviene en la competitiva de las empresas lambayecanas?	A ( <input checked="" type="checkbox"/> )      D (      ) SUGERENCIAS:
02	¿Las importaciones de productos ferreteros, considera que traen beneficios, tanto para el país, como las empresas del sector ferretero? Justifique su respuesta.	A ( <input checked="" type="checkbox"/> )      D (      ) SUGERENCIAS:
03	¿Considera que el comercio exterior, es el causante del desarrollo del sector ferretero y otros? Justifique su respuesta.	A ( <input checked="" type="checkbox"/> )      D (      ) SUGERENCIAS:

04	¿Cree que el comercio internacional ayuda al desarrollo del país, volviéndolo más competente frente a otras economías? Justifique su respuesta	A ( x ) SUGERENCIAS:	D ( )
05	¿De qué forma las importaciones contribuyen al crecimiento del país?	A ( x ) SUGERENCIAS:	D ( )
06	¿Consideras que el tipo de cambio afectan a las importaciones? Justifique su respuesta	A ( x ) SUGERENCIAS:	D ( )
07	¿Existe algún tipo de restricción para la importación de artículos ferretero? Justifique su respuesta	A ( x ) SUGERENCIAS:	D ( )
08	¿Crees que para las empresas MYPES es importante que se desarrollen en el comercio exterior para su crecimiento? Justifique su respuesta.	A ( x ) SUGERENCIAS:	D ( )
09	¿Qué rol importante cumplen las MYPES en la economía del país?	A ( x ) SUGERENCIAS:	D ( )
10	¿Actualmente, Cómo afecta la infraestructura a nivel nacional en la competitividad comercial?	A ( x ) SUGERENCIAS:	D ( )
11	¿Consideras que las instituciones públicas sean un aporte importante para las empresas en vías de desarrollo y su competitividad? Justifique su respuesta	A ( x ) SUGERENCIAS:	D ( )
12	¿Consideras que las instituciones privadas sean un aporte importante para las empresas en vías de desarrollo y su competitividad? Justifique su respuesta	A ( x ) SUGERENCIAS:	D ( )
<b>PROMEDIO OBTENIDO:</b>		A ( x )	D ( ) :
<b>6. COMENTARIOS GENERALES</b>			
 ..... <b>Dr. Kerwin José Chávez Vera</b> C.E. 003058524 Docente Investigador®			


1. VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

1.1. Instrumento de Validación No Experimental por Juicio de expertos

1. NOMBRE DEL JUEZ		CARLOS VELAZQUEZ NEWMAN
2.	PROFESIÓN	TRABAJO Y DEBECIDAS
	ESPECIALIDAD	-
	GRADO ACADÉMICO	MAESTRO
	EXPERIENCIA PROFESIONAL (AÑOS)	08 AÑOS
	CARGO	ENC
TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN: Impacto del comercio exterior en la competitividad de la empresa del sector de ferretería en Lambayeque 2023		
3. DATOS DEL TESISISTA		
3.1	NOMBRES Y APELLIDOS	Pérez Heredia Esver Jhonatan Sánchez Pérez Fany
4. INSTRUMENTO EVALUADO		Entrevista (x) Lista de Cotejo ( ) Encuesta ( )
5. OBJETIVOS DEL INSTRUMENTO		<p><b>GENERAL</b> Conocer el impacto del comercio exterior en la competitividad de las empresas dedicadas al sector ferretero en Lambayeque 2023.</p> <p><b>ESPECÍFICOS</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Describir el impacto del comercio exterior.</li> <li>2. Conocer la competitividad de las empresas ferreteras en Lambayeque.</li> <li>3. Señalar la gestión de calidad en sus productos.</li> <li>4. analizar la sostenibilidad de las empresas ferreteras en el mercado local.</li> </ol>
A continuación, se le presentan los indicadores en forma de preguntas o propuestas para que Ud. los evalúe marcando con un aspa (x) en "A" si está de ACUERDO o en "D" si está en DESACUERDO. SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS.		
No	DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO	
01	¿De qué forma cree usted que el comercio exterior interviene en la competitiva de las empresas lambayecanas?	A ( x )      D (   ) SUGERENCIAS:
02	¿Las importaciones de productos ferreteros, considera que traen beneficios, tanto para el país, como las empresas del sector ferretero? Justifique su respuesta.	A ( x )      D (   ) SUGERENCIAS:
03	¿Considera que el comercio exterior, es el causante del desarrollo del sector	A ( x )      D (   ) SUGERENCIAS:



	ferretero y otras? Justifique su respuesta.		
04	¿Cree que el comercio internacional ayuda al desarrollo del país, volviéndolo más competente frente a otras economías? Justifique su respuesta	A ( <input checked="" type="checkbox"/> ) SUGERENCIAS:	D (     )
05	¿De qué forma las importaciones contribuyen al crecimiento del país?	A ( <input checked="" type="checkbox"/> ) SUGERENCIAS:	D (     )
06	¿Consideras que el tipo de cambio afectan a las importaciones? Justifique su respuesta	A ( <input checked="" type="checkbox"/> ) SUGERENCIAS:	D (     )
07	¿Existe algún tipo de restricción para la importación de artículos ferretero? Justifique su respuesta	A ( <input checked="" type="checkbox"/> ) SUGERENCIAS:	D (     )
08	¿Crees que para las empresas MYPES es importante que se desarrollen en el comercio exterior para su crecimiento? Justifique su respuesta.	A ( <input checked="" type="checkbox"/> ) SUGERENCIAS:	D (     )
09	¿Qué rol importante cumplen las MYPES en la economía del país?	A ( <input checked="" type="checkbox"/> ) SUGERENCIAS:	D (     )
10	¿Actualmente, cómo afecta la infraestructura a nivel nacional en la competitividad comercial?	A ( <input checked="" type="checkbox"/> ) SUGERENCIAS:	D (     )
11	¿Consideras que las instituciones públicas sean un aporte importante para las empresas en vías de desarrollo y su competitividad? Justifique su respuesta	A ( <input checked="" type="checkbox"/> ) SUGERENCIAS:	D (     )
12	¿Consideras que las instituciones privadas sean un aporte importante para las empresas en vías de desarrollo y su competitividad? Justifique su respuesta	A ( <input checked="" type="checkbox"/> ) SUGERENCIAS:	D (     )
PROMEDIO OBTENIDO:		A ( 13 )	D (     )
6. COMENTARIOS GENERALES			

  
 Carlos René Maza  
 46203446



## 1. VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

### 1.1. Instrumento de Validación No Experimental por Juicio de expertos

1. NOMBRE DEL JUEZ		Draero Salazar Cesar B	
2.	PROFESIÓN	Lic Comercio y Negocios I.T	
	ESPECIALIDAD	Marketing I.T.	
	GRADO ACADÉMICO	MBA	
	EXPERIENCIA PROFESIONAL (AÑOS)	12 años	
	CARGO	JFC	
<b>TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN:</b>			
Impacto del comercio exterior en la competitividad de la empresa del sector de ferretería en Lambayeque 2023			
<b>3. DATOS DEL TESISISTA</b>			
3.1	NOMBRES Y APELLIDOS	Pérez Heredia Esver Jhonatan Sánchez Pérez Fany	
4. INSTRUMENTO EVALUADO		Entrevista (x) Lista de Cotejo ( ) Encuesta ( )	
5. OBJETIVOS DEL INSTRUMENTO		<b>GENERAL</b> Conocer el impacto del comercio exterior en la competitividad de las empresas dedicadas al sector ferretero en Lambayeque 2023.	
		<b>ESPECÍFICOS</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Describir el impacto del comercio exterior.</li> <li>2. Conocer la competitividad de las empresas ferreteras en Lambayeque.</li> <li>3. Señalar la gestión de calidad en sus productos.</li> <li>4. analizar la sostenibilidad de las empresas ferreteras en el mercado local.</li> </ol>	
A continuación, se le presentan los indicadores en forma de preguntas o propuestas para que Ud. los evalúe marcando con un aspa (x) en "A" si está de ACUERDO o en "D" si está en DESACUERDO. SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS.			
<b>No</b> <b>DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO</b>			
01	¿De qué forma cree usted que el comercio exterior interviene en la competitiva de las empresas lambayecanas?	A (x)    D ( )	SUGERENCIAS:
02	¿Las importaciones de productos ferreteros, considera que traen beneficios, tanto para el país, como las empresas del sector ferretero? Justifique su respuesta.	A (x)    D ( )	SUGERENCIAS:
03	¿Considera que el comercio exterior, es el causante del desarrollo del sector	A (x)    D ( )	SUGERENCIAS:

	ferretero y otros? Justifique su respuesta.		
04	¿Cree que el comercio internacional ayuda al desarrollo del país, volviéndolo más competente frente a otras economías? Justifique su respuesta	A ( <input checked="" type="checkbox"/> ) SUGERENCIAS:	D (     )
05	¿De qué forma las importaciones contribuyen al crecimiento del país?	A ( <input checked="" type="checkbox"/> ) SUGERENCIAS:	D (     )
06	¿Consideras que el tipo de cambio afectan a las importaciones? Justifique su respuesta	A ( <input checked="" type="checkbox"/> ) SUGERENCIAS:	D (     )
07	¿Existe algún tipo de restricción para la importación de artículos ferretero? Justifique su respuesta	A ( <input checked="" type="checkbox"/> ) SUGERENCIAS:	D (     )
08	¿Crees que para las empresas MYPES es importante que se desarrollen en el comercio exterior para su crecimiento? Justifique su respuesta.	A ( <input checked="" type="checkbox"/> ) SUGERENCIAS:	D (     )
09	¿Qué rol importante cumplen las MYPES en la economía del país?	A ( <input checked="" type="checkbox"/> ) SUGERENCIAS:	D (     )
10	¿Actualmente, Cómo afecta la infraestructura a nivel nacional en la competitividad comercial?	A ( <input checked="" type="checkbox"/> ) SUGERENCIAS:	D (     )
11	¿Consideras que las instituciones públicas sean un aporte importante para las empresas en vías de desarrollo y su competitividad? Justifique su respuesta	A ( <input checked="" type="checkbox"/> ) SUGERENCIAS:	D (     )
12	¿Consideras que las instituciones privadas sean un aporte importante para las empresas en vías de desarrollo y su competitividad? Justifique su respuesta	A ( <input checked="" type="checkbox"/> ) SUGERENCIAS:	D (     )
PROMEDIO OBTENIDO:		A ( <input checked="" type="checkbox"/> )	D (     )
<b>6. COMENTARIOS GENERALES</b>			

## Entrevista a empresas ferreteras


<b>1. NOMBRE DEL JUEZ</b>		Dr. Chávez Vera, Kerwin José	
<b>2.</b>	<b>PROFESIÓN</b>	Administración	
	<b>ESPECIALIDAD</b>	Ciencias Mención Gerencia	
	<b>GRADO ACADÉMICO</b>	Doctor	
	<b>EXPERIENCIA PROFESIONAL (AÑOS)</b>	15 años	
	<b>CARGO</b>	Docente investigador	
<b>TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN:</b>			
Impacto del comercio exterior en la competitividad de la empresa del sector de ferretería en Lambayeque 2023			
<b>3. DATOS DEL TESISISTA</b>			
<b>3.1</b>	<b>NOMBRES Y APELLIDOS</b>	+ Pérez Heredia Esver Jhonatan + Sánchez Pérez Fany	
<b>4. INSTRUMENTO EVALUADO</b>		Entrevista (x) Lista de Cotejo ( ) Encuesta ( )	
<b>5. OBJETIVOS DEL INSTRUMENTO</b>		<b>GENERAL</b>	
		Conocer el impacto del comercio exterior en la competitividad de las empresas dedicadas al sector ferretero en Lambayeque 2023.	
		<b>ESPECÍFICOS</b>	
		1. Describir el impacto del comercio exterior. 2. Conocer la competitividad de las empresas ferreteras en Lambayeque. 3. Señalar la gestión de calidad en sus productos. 4. analizar la sostenibilidad de las empresas ferreteras en el mercado local.	
A continuación, se le presentan los indicadores en forma de preguntas o propuestas para que Ud. los evalúe marcando con un aspa (x) en "A" si está de ACUERDO o en "D" si está en DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS.			
<b>No</b>	<b>DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO</b>		
01	¿Consideras que las investigaciones de mercado son esenciales para que las empresas tengan una idea más clara de expandirse y ser más competentes? Justifique su respuesta.	A (x )	D ( )
		SUGERENCIAS:	
02	¿Qué estrategias aplican para obtener información de potenciales compradores?	A ( x )	D ( )
		SUGERENCIAS:	
03	¿Consideras importante emplear la estandarización de procesos en las empresas? Justifique su respuesta.	A (x )	D ( )
		SUGERENCIAS:	
04	¿Qué beneficios obtiene la empresa al realizar una evaluación económica y financiera?	A (x )	D ( )
		SUGERENCIAS:	
<b>7. OBSERVACIONES</b>			

*Kerwin Chávez Vera*

Dr. Kerwin José Chávez Vera  
C.I. 8082604

Docente Investigador  
**Juez  
Experto**

1. NOMBRE DEL JUEZ		CARLOS KEVIN DUBOZO	
2.	PROFESIÓN	TUESNO Y NEGOCIOS	
	ESPECIALIDAD	-	
	GRADO ACADÉMICO	MAGISTER	
	EXPERIENCIA PROFESIONAL (AÑOS)	08 AÑOS	
	CARGO	DTE	
TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN: Impacto del comercio exterior en la competitividad de la empresa del sector de ferretería en Lambayeque 2023			
3. DATOS DEL TESISISTA			
3.1	NOMBRES Y APELLIDOS	• Pérez Heredia Esver Jhonatan • Sánchez Pérez Fany	
4. INSTRUMENTO EVALUADO		Entrevista (x) Lista de Cotejo ( ) Encuesta ( )	
5. OBJETIVOS DEL INSTRUMENTO		<b>GENERAL</b> Conocer el impacto del comercio exterior en la competitividad de las empresas dedicadas al sector ferretero en Lambayeque 2023.	
		<b>ESPECIFICOS</b> 1. Describir el impacto del comercio exterior. 2. Conocer la competitividad de las empresas ferreteras en Lambayeque. 3. Señalar la gestión de calidad en sus productos. 4. analizar la sostenibilidad de las empresas ferreteras en el mercado local.	
A continuación, se le presentan los indicadores en forma de preguntas o propuestas para que Ud. los evalúe marcando con un aspa (x) en "A" si está de ACUERDO o en "D" si está en DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS.			
No   DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO			
01	¿Consideras que las investigaciones de mercado son esenciales para que las empresas tengan una idea más clara de expandirse y ser más competentes? Justifique su respuesta.	A ( <input checked="" type="checkbox"/> ) SUGERENCIAS:	D ( )
02	¿Qué estrategias aplican para obtener información de potenciales compradores?	A ( <input checked="" type="checkbox"/> ) SUGERENCIAS:	D ( )
03	¿Consideras importante emplear la estandarización de procesos en las empresas? Justifique su respuesta.	A ( <input checked="" type="checkbox"/> ) SUGERENCIAS:	D ( )
04	¿Qué beneficios obtiene la empresa al realizar una evaluación económica y financiera?	A ( <input checked="" type="checkbox"/> ) SUGERENCIAS:	D ( )
7. OBSERVACIONES			

Juez   
 Expert Carlos Kevin Dubozo  
 46223496



1. NOMBRE DEL JUEZ		Pérez Salazar César P.	
2.	PROFESIÓN	Lic. Comercio y Negocios I.I.	
	ESPECIALIDAD	Negocios I.I.	
	GRADO ACADÉMICO	H.B.D.	
	EXPERIENCIA PROFESIONAL (AÑOS)	16 años	
	CARGO	J.C.	
<b>TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN:</b> Impacto del comercio exterior en la competitividad de la empresa del sector de ferretería en Lambayeque 2023			
3. DATOS DEL TESISISTA			
3.1	NOMBRES Y APELLIDOS	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pérez Heredia Esver Jhonatan</li> <li>• Sánchez Pérez Fany</li> </ul>	
4. INSTRUMENTO EVALUADO		Entrevista (x) Lista de Cotejo ( ) Encuesta ( )	
5. OBJETIVOS DEL INSTRUMENTO		<b>GENERAL</b> Conocer el impacto del comercio exterior en la competitividad de las empresas dedicadas al sector ferretero en Lambayeque 2023.  <b>ESPECÍFICOS</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Describir el impacto del comercio exterior.</li> <li>2. Conocer la competitividad de las empresas ferreteras en Lambayeque.</li> <li>3. Señalar la gestión de calidad en sus productos.</li> <li>4. analizar la sostenibilidad de las empresas ferreteras en el mercado local.</li> </ol>	
A continuación, se le presentan los indicadores en forma de preguntas o propuestas para que Ud. los evalúe marcando con un aspa (x) en "A" si está de ACUERDO o en "D" si está en DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS.			
<b>DETALLE DE LOS ÍTEMES DEL INSTRUMENTO</b>			
No			
01	¿Consideras que las investigaciones de mercado son esenciales para que las empresas tengan una idea más clara de expandirse y ser más competentes? Justifique su respuesta.	A (x)	D ( )
	SUGERENCIAS:		
02	¿Qué estrategias aplican para obtener información de potenciales compradores?	A (x)	D ( )
	SUGERENCIAS:		
03	¿Consideras importante emplear la estandarización de procesos en las empresas? Justifique su respuesta.	A (x)	D ( )
	SUGERENCIAS:		
04	¿Qué beneficios obtiene la empresa al realizar una evaluación económica y financiera?	A (x)	D ( )
	SUGERENCIAS:		
7. OBSERVACIONES			

Juez  
Expert

## ANEXO 2: EVIDENCIAS





## ANEXO 03: CONSENTIMIENTO INFORMADO

### MODELO DE AUTORIZACIÓN PARA EL RECOJO DE INFORMACIÓN

Chiclayo, 01 de diciembre de 2023

Quien suscribe:

Sr.

Representante Legal – Empresa Distribuciones Kaliss E.T.R.L

**AUTORIZA:** Permiso para recojo de información pertinente en función del proyecto de investigación,  
denominado: Impacto del comercio exterior en la competitividad de la empresa del sector de ferretería en Lambayeque 2023.

Por el presente, el que suscribe, señor (a, Ita), representante legal de la empresa: Luz Yanet Siesquen Diaz, AUTORIZO al estudiante: Fany Sánchez Pérez, identificado con DNI N° 75348683, estudiante de la Escuela Profesional de Negocios Internacionales, y autor del trabajo de investigación denominado Impacto del comercio exterior en la competitividad de la empresa del sector de ferretería en Lambayeque 2023, al uso de dicha información que conforma el expediente técnico, así como hojas de memorias, cálculos entre otros como planos para efectos exclusivamente académicos de la elaboración de tesis de, enunciada líneas arriba de quien solicita se garantice la absoluta confidencialidad de la información solicitada.

Atentamente,

Luz Yanet Siesquen Diaz

Nombre y Apellidos: DNI N° Cargo de la empresa:

45586118

Gerente

**MODELO DE AUTORIZACIÓN PARA EL RECOJO DE INFORMACIÓN**

Pacora, 01 de diciembre de 2023

Quien suscribe:

Sr.

Representante Legal – Empresa Negocios Quispe

**AUTORIZA:** Permiso para recojo de información pertinente en función del proyecto de investigación,

denominado: **Impacto del comercio exterior en la competitividad de la empresa del sector de ferretería en Lambayeque 2023.**

Por el presente, el que suscribe, señor (a, ita), representante  
legal de la empresa: Vilma Quispe Idrogo....., AUTORIZO al  
estudiante: Fany Sánchez Pérez, identificado con DNI N° 75348683,  
estudiante de la Escuela Profesional de Negocios Internacionales, y autor del trabajo de investigación  
denominado **Impacto del comercio exterior en la competitividad de la empresa del sector de ferretería en Lambayeque 2023**, al uso de dicha información que conforma el expediente técnico, así como  
hojas de memorias, cálculos entre otros como planos para efectos exclusivamente académicos de la  
elaboración de tesis de, enunciada líneas arriba de quien solicita se garantice la absoluta  
confidencialidad de la información solicitada.

Atentamente.

Vilma Quispe Idrogo

Nombre y Apellidos: DNI N° Cargo de la empresa:

77505618

Gerente



**MODELO DE AUTORIZACIÓN PARA EL RECOJO DE INFORMACIÓN**

Jayanca, 01 de diciembre de 2023

Quien suscribe:

Sr.

Representante Legal – Empresa Ferretería Jawo

**AUTORIZA:** Permiso para recojo de información pertinente en función del proyecto de investigación,

denominado: **Impacto del comercio exterior en la competitividad de la empresa del sector de ferretería en Lambayeque 2023.**

Por el presente, el que suscribe, señor (a, ita), representante legal de la empresa: Gustavo Salvador Chingay Velasco, AUTORIZO al estudiante: Fany Sánchez Pérez, identificado con DNI N° 75348683, estudiante de la Escuela Profesional de Negocios Internacionales, y autor del trabajo de investigación denominado Impacto del comercio exterior en la competitividad de la empresa del sector de ferretería en Lambayeque 2023, al uso de dicha información que conforma el expediente técnico, así como hojas de memorias, cálculos entre otros como planos para efectos exclusivamente académicos de la elaboración de tesis de, enunciada líneas arriba de quien solicita se garantice la absoluta confidencialidad de la información solicitada.

Atentamente.

Gustavo Salvador Chingay Velasco

Nombre y Apellidos: DNI N° Cargo de la empresa:

42838240

Gerente.

**MODELO DE AUTORIZACIÓN PARA EL RECOJO DE INFORMACIÓN**

Jayanca, 01 de diciembre de 2023

Quien suscribe:

Sr.

Representante Legal – Empresa ..... *Agroferretería Mausalva*

**AUTORIZA:** Permiso para recojo de información pertinente en función del proyecto de investigación,  
denominado: Impacto del comercio exterior en la competitividad de la empresa del sector de ferretería en Lambayeque 2023.

Por el presente, el que suscribe, señor (a, ita), ..... representante legal de la empresa: ..... *Flore Mausalva Chicoma* ..... AUTORIZO al estudiante: Fany Sánchez Pérez, identificado con DNI N° 75348683, estudiante de la Escuela Profesional de Negocios Internacionales, y autor del trabajo de investigación denominado Impacto del comercio exterior en la competitividad de la empresa del sector de ferretería en Lambayeque 2023, al uso de dicha información que conforma el expediente técnico, así como hojas de memorias, cálculos entre otros como planos para efectos exclusivamente académicos de la elaboración de tesis de, enunciada líneas arriba de quien solicita se garantice la absoluta confidencialidad de la información solicitada.

Atentamente.

*Flore Mausalva Chicoma*  
Nombre y Apellidos: DNI N° Cargo de la empresa:  
*77339094*  
*Gerente*

**MODELO DE AUTORIZACIÓN PARA EL RECOJO DE INFORMACIÓN**

Jayanca, 01 de diciembre de 2023

Quien suscribe:

Sr.

Representante Legal – Empresa Ferretecia Chingay

**AUTORIZA:** Permiso para recojo de información pertinente en función del proyecto de investigación,

denominado: Impacto del comercio exterior en la competitividad de la empresa del sector de ferretería en Lambayeque 2023.

Por el presente, el que suscribe, señor (a, ita), representante legal de la empresa: Pedro Pablo Forcegue Santos, AUTORIZO al estudiante: Fany Sánchez Pérez, identificado con DNI N° 75348683, estudiante de la Escuela Profesional de Negocios Internacionales, y autor del trabajo de investigación denominado Impacto del comercio exterior en la competitividad de la empresa del sector de ferretería en Lambayeque 2023, al uso de dicha información que conforma el expediente técnico, así como hojas de memorias, cálculos entre otros como planos para efectos exclusivamente académicos de la elaboración de tesis de, enunciada líneas arriba de quien solicita se garantice la absoluta confidencialidad de la información solicitada.

Atentamente.

Pedro pablo Forcegue Santos

Nombre y Apellidos: DNI N° Cargo de la empresa:

71865888 .

Administrador Ferretecia


## OTROS ANEXOS

### Entrevista a expertos



## cuadro de operacionalización

**Cuadro de operacionalización de las variables**

Título de la investigación: Impacto del comercio exterior en la competitividad de la empresa del sector ferretería en Lambayeque 2023.				
Variable	Definición conceptual	Dimensión	Indicador	Escala de medición
Comercio Exterior	Lafuente (2012) Se puede denominar comercio a la actividad profesional, que tiene como objetivo fines lucrativos al vender, comprar, intercambiar mercancías o servicios. Dicha actividad se realiza de forma natural y resultante por la división de trabajo inherente a la sociedad. Se trata de intercambiar bienes económicos por medio de transacciones de las mercancías por dinero o especies, considerada una actividad socioeconómica de forma intermediaria, nexo entre el producto y consumidores, siendo el consumidor el que al final de la cadena comercial, demanda y compra los productos y servicios, dedicadas a operaciones mercantiles los que son conocidos como comerciantes, personas físicas como jurídicas.	Comercio exterior	Política económica	
			Beneficios del comercio exterior	
			Exportación e importación	
		Balanza comercial	Importaciones declaradas	
			Salidas en forma de pagos	
			Tipo de cambio	
		Las formas de comercio exterior	Comercio exterior directo o indirecto	
			Normas de calidad	
			Ventajas de comercio exterior	
Competitividad	Mathews, J (2009) define a la competitividad como un término utilizado para describir la capacidad de una organización, ya sea pública o privada, con o sin fines de lucro, para obtener y mantener ventajas que le permitan mejorar su posición en el entorno socioeconómico en el que opera. Estas ventajas se basan en los recursos y habilidades de la organización para obtener mayores rendimientos que sus competidores. 	Competitividad en el Perú	Importancia de mypes	
			Apertura comercial	
			Infraestructura	
		La tarea de la empresa	Investigación de mercados	
			Información relevante para el negocio	
			Contactos en el mercado	
		Instituciones de apoyo empresarial	Intituciones públicas	
			Instituciones privadas	
			Operadores de comercio exterior	

## Reporte de Similitud

Reporte de similitud

NOMBRE DEL TRABAJO

**Articulo Cientifico word.docx**

AUTOR

**Fany Sanchez Perez**

RECUESTO DE PALABRAS

**14819 Words**

RECUESTO DE CARACTERES

**84008 Characters**

RECUESTO DE PÁGINAS

**66 Pages**

TAMAÑO DEL ARCHIVO

**1.2MB**

FECHA DE ENTREGA

**Apr 30, 2024 3:05 PM GMT-5**

FECHA DEL INFORME

**Apr 30, 2024 3:06 PM GMT-5**


### ● 5% de similitud general

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

- 4% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 2% Base de datos de trabajos entregados
- 0% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Crossref

### ● Excluir del Reporte de Similitud

- Material bibliográfico
- Coincidencia baja (menos de 8 palabras)
- Material citado

	<b>ACTA DE SEGUNDO CONTROL DE REVISIÓN DE SIMILITUD DE LA INVESTIGACIÓN</b>	Código:	F3.PP2-PR.02
		Versión:	02
		Fecha:	18/04/2024
		Hoja:	1 de 1

Yo, Cesar Ricardo Rocero Salazar, coordinador de investigación del Programa de Estudios de Negocios Internacionales, he realizado el segundo control de originalidad de la investigación, el mismo que está dentro de los porcentajes establecidos para el nivel de Pregrado según la Directiva de similitud vigente en USS; además certifico que la versión que hace entrega es la versión final del informe titulado: IMPACTO DEL COMERCIO EXTERIOR EN LA COMPETITIVIDAD DE LA EMPRESA DEL SECTOR DE FERRETERÍA EN LAMBAYEGUE 2023, elaborado por el estudiante(s) A) Pérez Heredia Esver Jhonatan, Sánchez Pérez Fany.

Se deja constancia que la investigación antes indicada tiene un índice de similitud del 5%, verificable en el reporte final del análisis de originalidad mediante el software de similitud TURNITIN.

Por lo que se concluye que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio y cumple con lo establecido en la Directiva sobre índice de similitud de los productos académicos y de investigación vigente.

Pimentel, 30 de abril de 2024.



Dr. Rocero Salazar Cesar Ricardo

Coordinador de Investigación

DNI N° 44308266