



Universidad Católica de Santa María

Facultad de Ciencias Económico Administrativas

Escuela Profesional de Ingeniería Comercial

**Análisis del sector textil peruano y oportunidades de exportación de prendas
de fibra de alpaca al mercado estadounidense, Arequipa 2024.**

Tesis presentada por:

Paniura Mogrovejo, Erika Yvon

ORCID: 0009-0008-6636-5471

Sanchez Moran, Eduardo Alonso

ORCID: 0009-0001-0789-4231

Para optar el Título Profesional de Ingeniero Comercial. Especialidad: Negocios Internacionales

Asesor:

Mg. Quintanilla Rodríguez, Martín Patricio

ORCID: 0000-0002-8034-983X

Arequipa - Perú

2026

UCSM-ERP

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA
INGENIERIA COMERCIAL
ESPECIALIDAD: NEGOCIOS INTERNACIONALES
TITULACIÓN CON TESIS
DICTAMEN APROBACIÓN DE BORRADOR

Arequipa, 14 de Noviembre del 2025

Dictamen: 011160-C-EPICO-2025

Visto el borrador del expediente 011160, presentado por:

2015800282 - PANIURA MOGROVEJO ERIKA YVON

2015800321 - SANCHEZ MORAN EDUARDO ALONSO

Titulado:

**ANÁLISIS DEL SECTOR TEXTIL PERUANO Y OPORTUNIDADES DE EXPORTACIÓN DE PRENDAS
DE FIBRA DE ALPACA AL MERCADO ESTADOUNIDENSE, AREQUIPA 2024**

Nuestro dictamen es:

APROBADO

Título Profesional/Título de Segunda Especialidad/Grado Académico a optar:

INGENIERO COMERCIAL. ESPECIALIDAD: NEGOCIOS INTERNACIONALES

29263865 - SILES NEYRA MARIO OSWALDO
DICTAMINADOR



30400132 - ESPINOZA RIEGA JORGE DAVID
DICTAMINADOR



29652402 - AROQUIPA APAZA ORLANDO
DICTAMINADOR



ANÁLISIS DEL SECTOR TEXTIL PERUANO Y OPORTUNIDADES DE EXPORTACIÓN DE PRENDAS DE FIBRA DE ALPACA AL MERCADO ESTADOUNIDENSE, AREQUIPA 2024.

INFORME DE ORIGINALIDAD

11%	11%	3%	3%
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	ogeiee.produce.gob.pe Fuente de Internet	2%
2	Submitted to Universidad Católica de Santa María Trabajo del estudiante	2%
3	repositorio.ucsm.edu.pe Fuente de Internet	1%
4	repositorio.uss.edu.pe Fuente de Internet	1%
5	hdl.handle.net Fuente de Internet	1%
6	http://%C3%ADa_de_la_Literaturaacademia.edu/ Fuente de Internet	1%
7	tesis.ucsm.edu.pe Fuente de Internet	1%
8	repositorio.uap.edu.pe Fuente de Internet	1%
9	repositorio.uncp.edu.pe Fuente de Internet	1%
10	johnpowell777.blogspot.com Fuente de Internet	1%

DEDICATORIA

A Dios por estar presente siempre en mis decisiones de vida.

Con cariño a mi mamá Patricia que siempre me apoya en todo, que es un ejemplo para mí y es un pilar importante en mi vida,

A mi papá Guillermo por haberse preocupado mucho por mi educación.

A mi hermano Rodrigo, con quien tengo una conexión especial y siento su apoyo emocional.

A Thiago por mostrarme luz y ser mi guía espiritual.

Paniura Mogrovejo Erika Yvon

Dedico este trabajo a Dios y a la Virgen María, por ser guía constante en mi camino.

A mis padres José y Jina, por su apoyo incondicional, por enseñarme con el ejemplo, el valor del esfuerzo y la perseverancia.

A quienes, con su confianza, exigencia y aliento, me impulsaron a dar siempre lo mejor de mí.

A mi tío Fernando Morán del Rosario quien siempre fue mi inspiración para no quedarme donde estoy y siempre seguir creciendo en el mundo empresarial.

A mi empresa CORZZA, por ser inspiración diaria y el motor que impulsa mi desarrollo profesional, mis metas personales y el trabajo en equipo con propósito.

Y a mí mismo, por no rendirme ante los desafíos y por tener la determinación de avanzar siempre

con visión y compromiso.

Sanchez Moran Eduardo Alonso

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a Dios por bendecirme y mostrarme el camino correcto a lo largo de mi vida.

En segundo lugar, quisiera agradecer a la Universidad Católica de Santa María y a los docentes por ofrecer los recursos necesarios durante mis estudios de la carrera de Ingeniería Comercial.

Expresar mi agradecimiento a mi asesor de tesis Dr. Luis, por su paciencia y orientación durante el proyecto.

A mi compañero Eduardo por confiar en mí y realizar juntos este proyecto.

A mi familia por siempre aconsejarme y estar para mí: mis padres, mi hermano, mis abuelos, mis primos con quienes paso mucho tiempo juntos, mis tíos, etc.

Finalmente, a mis amigas y compañeras que conocí durante mis años de estudiante universitaria.

Paniura Mogrovejo Erika Yvon

Agradezco a Dios quien me brindo las fuerzas necesarias y la luz para seguir el rumbo de la vida.

En segundo lugar, agradecer a mi alma mater Universidad Católica de Santa María por forjar todos mis conocimientos profesionales ante el mercado tan competitivo.

Agradecer por su tiempo y dedicación a mi asesor de tesis Dr. Luis

A mi compañera Erika por tener la responsabilidad y puntualidad para llevar este proyecto juntos.

A mis padres por ser motivo de superación y siempre apoyarme en todos mis proyectos personales y profesionales.

Sanchez Moran Eduardo Alonso

RESUMEN

El estudio tiene por objetivo: Analizar el sector textil peruano, y las oportunidades de Exportación de prendas de Fibra de Alpaca al Mercado Estadounidense, Arequipa 2024.

Para ello el estudio plantea la técnica de la encuesta a efectos de recopilar información para ello se aplica a una población de 113 personas que se dedican a vender productos de chompas de alpaca en la ciudad de Arequipa, el instrumento que se usa es el cuestionario que tiene 12 ítems para cada variable bajo la escala de Likert en 5 niveles y conocer más de cerca los resultados que permita. Los instrumentos que se aplica a la investigación han logrado en su variable sector textil peruano la confiabilidad obtenida de 0.921 y la confiabilidad de la segunda variable 0.904; estos resultados obtenidos indican que la confiabilidad es muy alta.

El procesamiento de la data es descriptivo que son reflejadas en tablas y figuras, la estadística inferencial se da a partir de la prueba de normalidad lo que indica que el estadígrafo a utilizar es Spearman cuya prueba de hipótesis se evidencia por medio de la significancia bilateral 0.000 resultado menor al 0.05, mientras el coeficiente de correlación es positiva fuerte de ,862. Resultado que afirma la hipótesis Dado que el mercado estadounidense genera oportunidades de exportación de prendas de fibra de alpaca es probable que exista unas demandas considerables de prendas a base de fibra de alpaca que puedan ser cubiertas por el sector textil peruano.

El estudio concluye que se logró analizar el sector textil peruano y las oportunidades de Exportación de prendas de Fibra de Alpaca al Mercado Estadounidense, Arequipa 2024, se evidencia que un 18.58% de productores y comercializadores de chompas de alpaca tienen productos que pueden tener una gran oportunidad en el mercado estadounidense.

Palabras Clave: Sector textil peruano, oportunidades de exportación, productos de alpaca.

ABSTRACT

The study aims to analyze the Peruvian textile sector and the opportunities for exporting alpaca fiber garments to the US market, Arequipa by 2024.

To this end, the study proposes a survey technique to gather information. It is applied to a population of 113 people dedicated to selling alpaca sweaters in the city of Arequipa. The instrument used is a questionnaire with 12 items for each variable, using a Likert scale at 5 levels, and to gain a more in-depth understanding of the results. The instruments used in the research achieved a reliability of 0.921 for the Peruvian textile sector variable and 0.904 for the second variable; these results indicate very high reliability.

The data processing is descriptive and is reflected in tables and figures, inferential statistics are given from the normality test which indicates that the statistic to be used is Spearman whose hypothesis test is evidenced by means of the bilateral significance 0.000 result less than 0.05 result that affirms the hypothesis raised by the researcher, while the correlation coefficient is strong positive of ,862. This allows us to affirm and verify the research hypothesis Given that the US market generates export opportunities for alpaca fiber garments, it is likely that there are considerable demands for garments based on alpaca fiber that can be covered by the Peruvian textile sector.

The study concludes that the Peruvian textile sector and the opportunities for exporting alpaca fiber garments to the US market, Arequipa 2024, were analyzed. It is evident that 18.58% of alpaca sweater producers and marketers have products that may have significant opportunities in the US market, and therefore.

Keywords: Peruvian textile sector, export opportunities, alpaca products

ÍNDICE

DEDICATORIA

AGRADECIMIENTOS

RESUMEN

ABSTRACT

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I PLANTEAMIENTO TEÓRICO	3
1.1 Determinación del problema.....	4
1.2 Descripción del problema	4
1.2.1 Campos, Área y Línea de investigación	6
1.2.2 Tipo de problema	6
1.2.3 Variables.	6
1.3 Formulación del problema.	13
1.3.1 Interrogantes General.....	13
1.3.2 Interrogantes específicas.....	13
1.4 Justificación	14
1.4.1 Justificación practica.....	14
1.4.2 Justificación teórica	14
1.4.3 Justificación metodológica	15
1.4.4 Justificación científica	15
1.5 Objetivos.....	15
1.5.1 Objetivo General.....	15
1.5.2 Objetivos Específicos	15
1.6 Marco Teórico.....	16
1.6.1 Antecedentes de la investigación.....	16
1.6.2 Bases teórico	21
1.6.3 Marco Conceptual	36
1.7 Hipótesis	39
1.7.1 Hipótesis General.....	39

CAPÍTULO II PLANTEAMIENTO OPERACIONAL	40
2.1 Técnicas e instrumentos	40
2.1.1 Técnicas	40
2.1.2 Instrumentos.....	41
2.2 Estructuras de los Instrumentos	42
2.3. Campo de Verificación	42
2.3.1 Ámbito	42
2.3.2 Temporalidad	42
2.3.3 Unidades de Estudio (Universo y Muestra).....	42
2.4 Estrategia de recolección de Datos	42
2.5 Estrategia de procedimiento de Datos.....	43
CAPÍTULO III RESULTADOS.....	45
3.1 Análisis de Confiabilidad.....	45
3.2 Análisis Descriptivo.....	48
3.2.1 Análisis de la variable 1.....	48
3.2.2 Análisis de la variable 2.....	84
3.3 Resultados según indicadores	120
3.4 Contraste de hipótesis	144
3.5 Discusión.....	147
CONCLUSIONES	149
RECOMENDACIONES.....	155
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	157

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Operacionalización de variables.	7
Tabla 2 Matriz de consistencia	8
Tabla 3 Resumen de procedimiento de confiabilidad de las variables	45
Tabla 4 Confiabilidad de la variable sector textil peruano	45
Tabla 5 Confiabilidad de las variables sector textil peruano ítem por ítem.....	46
Tabla 6 Confiabilidad de las variables Oportunidades de exportación.....	47
Tabla 7 Confiabilidad de las variables 2 ítem por ítem	47
Tabla 8 Resultado de la pregunta 1: Usted considera que las chompas de alpaca que venden son de una buena calidad	48
Tabla 9 Estadísticos, error estándar de curtosis, curtosis, error estándar de asimetría, asimetría, dev. desviación, moda, mediana, error estándar de la media, media	50
Tabla 10 Resultado de la pregunta2: Considera que las chompas de alpaca que se venta y si no son buenas se tiene reclamos.....	51
Tabla 11: Estadísticos, error estándar de curtosis, curtosis, error estándar de asimetría, asimetría, dev. desviación, moda, mediana, error estándar de la media, media.....	53
Tabla 12 Resultado de la pregunta 3: Usted considera que si las chompas de alpaca que se vendan los turistas lo compras con permanencia	54
Tabla 13 Estadísticos, error estándar de curtosis, curtosis, error estándar de asimetría, asimetría, dev. desviación, moda, mediana, error estándar de la media, media.....	56
Tabla 14 Resultado de la pregunta 4: Si logramos fortalecer la calidad de las chompas de textil estaría de acuerdo a exportar.....	57
Tabla 15 Estadísticos, error estándar de curtosis, curtosis, error estándar de asimetría, asimetría, dev. desviación, moda, mediana, error estándar de la media, media.....	59
Tabla 16 Resultado de la pregunta 5: Estaría de acuerdo ser capacitado por el ministerio de la producción a fin de formalizar a fin de exportar los productos a base de fibra de alpaca.	60

Tabla 17 Estadísticos, error estándar de curtosis, curtosis, error estándar de asimetría, asimetría, dev. desviación, moda, mediana, error estándar de la media, media.....	62
Tabla 18 Resultado de la pregunta 6: Está de acuerdo que mientras la no formalización limita el crecimiento a descubrir nuevos clientes al exportar.....	63
Tabla 19 Estadísticos, error estándar de curtosis, curtosis, error estándar de asimetría, asimetría, dev. desviación, moda, mediana, error estándar de la media, media.....	65
Tabla 20 Resultado de la pregunta 7: Estaría de acuerdo que si participamos a la cámara de comercio puede mejorar la distribución de los productos a más empresas formales.	66
Tabla 21 Estadísticos, error estándar de curtosis, curtosis, error estándar de asimetría, asimetría, dev. desviación, moda, mediana, error estándar de la media, media.....	68
Tabla 22 Resultado de la pregunta 8: Está de acuerdo que si se mejora la venta de las chompas de alpaca puede generar empleo.	69
Tabla 23 Estadísticos, error estándar de curtosis, curtosis, error estándar de asimetría, asimetría, dev. desviación, moda, mediana, error estándar de la media, media.....	71
Tabla 24 Resultado de la pregunta 9: Estaría de acuerdo que si orienta a trabajo en equipo mejora los desempeños y aportes para crecer en el sector textil.	72
Tabla 25 Estadísticos, error estándar de curtosis, curtosis, error estándar de asimetría, asimetría, dev. desviación, moda, mediana, error estándar de la media, media.....	74
Tabla 26 Resultado de la pregunta 10: Estaría de acuerdo a producir chompas la cual mejora la cadena del proceso productivo en nuestra región.	75
Tabla 27 Estadísticos, error estándar de curtosis, curtosis, error estándar de asimetría, asimetría, dev. desviación, moda, mediana, error estándar de la media, media.....	77

Tabla 28 Resultado de la pregunta 11: Estaría de acuerdo que es posible mejorar el proceso productivo agrupándose con los demás productores a fin de vender las chompas de alpaca al mercado estadounidense.	78
Tabla 29 Estadísticos, error estándar de curtosis, curtosis, error estándar de asimetría, asimetría, dev. desviación, moda, mediana, error estándar de la media, media.....	80
Tabla 30 Resultado de la pregunta 12: Usted conoce de empresas de textil a base de chompas de alpaca que crecieron poco a poco y hoy son de admiración.	81
Tabla 31 Estadísticos, error estándar de curtosis, curtosis, error estándar de asimetría, asimetría, dev. desviación, moda, mediana, error estándar de la media, media.....	83
Tabla 32 Resultado de la pregunta 13: Estaría de acuerdo que sus productos puedan ser exportados.....	84
Tabla 33 Estadísticos, error estándar de curtosis, curtosis, error estándar de asimetría, asimetría, dev. desviación, moda, mediana, error estándar de la media, media.....	86
Tabla 34 Resultado de la pregunta 14: Estaría de acuerdo que la mejora de la calidad de vida puede mejorar si reorganiza su negocio a empresa que paralelamente se capacite en exportación.	87
Tabla 35 Estadísticos, error estándar de curtosis, curtosis, error estándar de asimetría, asimetría, dev. desviación, moda, mediana, error estándar de la media, media.....	89
Tabla 36 Resultado de la pregunta 15. Estaría de acuerdo a fortalecer sus conocimientos respecto a la calidad total, acceso a los mercados exteriores.	90
Tabla 37 Estadísticos, error estándar de curtosis, curtosis, error estándar de asimetría, asimetría, dev. desviación, moda, mediana, error estándar de la media, media.....	92
Tabla 38 Resultado de la pregunta 16, Usted está de acuerdo a colocar una marca a las chompas de alpaca y que se fortalezca con estrategias de marketing.	93

Tabla 39 Estadísticos, error estándar de curtosis, curtosis, error estándar de asimetría, asimetría, dev. desviación, moda, mediana, error estándar de la media, media.....	95
Tabla 40 Resultado de la pregunta 17, Usted está de acuerdo que el bien exportable tenga una mejora en cuanto a precios, el packaging.	96
Tabla 41 Estadísticos, error estándar de curtosis, curtosis, error estándar de asimetría, asimetría, dev. desviación, moda, mediana, error estándar de la media, media.....	98
Tabla 42 Resultado de la pregunta 18, Está de acuerdo que no se logra exportar por falta de conocimiento respecto a la mejora del producto y conocimientos de exportación.	99
Tabla 43 Estadísticos, error estándar de curtosis, curtosis, error estándar de asimetría, asimetría, dev. desviación, moda, mediana, error estándar de la media, media.....	101
Tabla 44 Resultado de la pregunta 19, Usted considera que el bien o chompa de alpaca sea apoyada por incentivos ya que carecen de capital.	102
Tabla 45 Estadísticos, error estándar de curtosis, curtosis, error estándar de asimetría, asimetría, dev. desviación, moda, mediana, error estándar de la media, media.....	104
Tabla 46 Resultado de la pregunta 20, Usted considera que el comprador nacional adquiere chompas de alpaca en pocas cantidades.	105
Tabla 47 Estadísticos, error estándar de curtosis, curtosis, error estándar de asimetría, asimetría, dev. desviación, moda, mediana, error estándar de la media, media.....	107
Tabla 48 Resultado de la pregunta 21, Está de acuerdo que los productos a base de alpaca son adquiridos en mayor escala que el mercado nacional debido a la capacidad adquisitiva del turista.....	108
Tabla 49 Estadísticos, error estándar de curtosis, curtosis, error estándar de asimetría, asimetría, dev. desviación, moda, mediana, error estándar de la media, media.....	110

Tabla 50 Resultado de la pregunta 22, Está de acuerdo que la buena organización que se pueda lograr con los demás comerciantes se pueda mejorar la distribución de las chompas de alpaca.	111
Tabla 51 Estadísticos, error estándar de curtosis, curtosis, error estándar de asimetría, asimetría, dev. desviación, moda, mediana, error estándar de la media, media.....	113
Tabla 52 Resultado de la pregunta 23, Está de acuerdo que la distribución en el cercado de Arequipa tiene una mayor escala en el mes de aniversario.....	114
Tabla 53 Estadísticos, error estándar de curtosis, curtosis, error estándar de asimetría, asimetría, dev. desviación, moda, mediana, error estándar de la media, media.....	116
Tabla 54 Resultado de la pregunta 24, Puede usted considerar la mejora de conocimientos respecto a las oportunidades de exportación de chompas pueda incrementar si el producto es de calidad.	117
Tabla 55 Estadísticos, error estándar de curtosis, curtosis, error estándar de asimetría, asimetría, dev. desviación, moda, mediana, error estándar de la media, media.....	119
Tabla 56 Resultados del primer indicador productos de alpaca	120
Tabla 57 Estadísticos, error estándar de curtosis, curtosis, error estándar de asimetría, asimetría, dev. desviación, moda, mediana, error estándar de la media, media.....	122
Tabla 58 Resultado del segundo indicador sector textil y confecciones	123
Tabla 59 Medida de tendencia central (media, moda, mediana); Medida de dispersión (Varianza); Medidas de forma (Curtosis, coeficiente de asimetría) de la pregunta 26	125
Tabla 60 Resultado del tercer indicador desempeño y aportes del sector	126
Tabla 61 Estadísticos, error estándar de curtosis, curtosis, error estándar de asimetría, asimetría, dev. desviación, moda, mediana, error estándar de la media, media.....	128
Tabla 62 Resultado del cuarto indicador proceso productivo.....	129

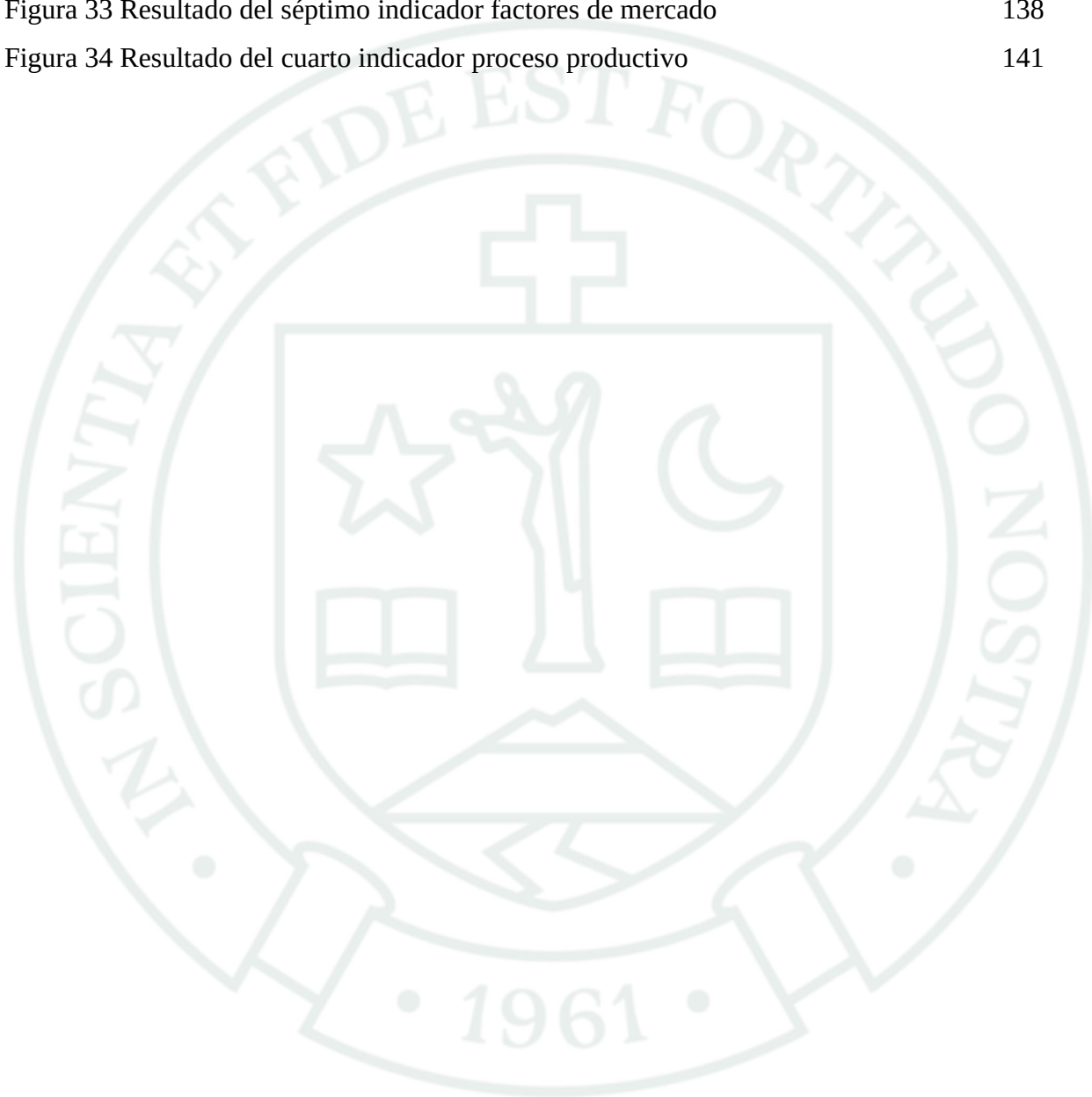
Tabla 63 Estadísticos, error estándar de curtosis, curtosis, error estándar de asimetría, asimetría, dev. desviación, moda, mediana, error estándar de la media, media.....	131
Tabla 64 Resultado del quinto indicador acceso al mercado.....	132
Tabla 65 Medida de tendencia central (media, moda, mediana); Medida de dispersión (Varianza); Medidas de forma (Curtosis, coeficiente de asimetría) de la pregunta 28	134
Tabla 66 Resultado del sexto indicador producto.....	135
Tabla 67 Estadísticos, error estándar de curtosis, curtosis, error estándar de asimetría, asimetría, dev. desviación, moda, mediana, error estándar de la media, media.....	137
Tabla 68 Resultado del séptimo indicador factores de mercado.....	138
Tabla 69 Estadísticos, error estándar de curtosis, curtosis, error estándar de asimetría, asimetría, dev. desviación, moda, mediana, error estándar de la media, media.....	140
Tabla 70 Resultado del octavo indicador canal de distribución	141
Tabla 71 Estadísticos, error estándar de curtosis, curtosis, error estándar de asimetría, asimetría, dev. desviación, moda, mediana, error estándar de la media, media.....	143
Tabla 72 Prueba de Kolmogorov	144
Tabla 73 Tabla de correlaciones	145
Tabla 74 Tabla de correlaciones	146

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Indicadores económicos	31
Figura 2 Precio de prendas de chompa de alpaca	32
Figura 3 Resultado de la pregunta 1: Usted considera que las chompas de alpaca que venden son de una buena calidad.	48
Figura 4 Resultado de la pregunta 2: Considera que las chompas de alpaca que se vendan y si no son buenas se tiene reclamos	51
Figura 5 Resultado de la pregunta 3: Usted considera que si las chompas de alpaca que se vendan los turistas lo comprarán con permanencia	54
Figura 6 Resultado de la pregunta 4: Si logramos fortalecer la calidad de las chompas de textil estaría de acuerdo a exportar.	57
Figura 7 Resultado de la pregunta 5: Estaría de acuerdo ser capacitado por el ministerio de la producción a fin de formalizar a fin de exportar los productos a base de fibra de alpaca.	60
Figura 8 Resultado de la pregunta 6: Está de acuerdo que mientras la no formalización limita el crecimiento a descubrir nuevos clientes al exportar.	63
Figura 9 Resultado de la pregunta 7: Estaría de acuerdo que si participamos a la cámara de comercio puede mejorar la distribución de los productos a más empresas formales.	66
Figura 10 Resultado de la pregunta 8: Está de acuerdo que si se mejora la venta de las chompas de alpaca puede generar empleo.	69
Figura 11 Resultado de la pregunta 9: Estaría de acuerdo que si orienta a trabajo en equipo mejora los desempeños y aportes para crecer en el sector textil	72
Figura 12 Resultado de la pregunta 10: Estaría de acuerdo a producir chompas la cual mejora la cadena del proceso productivo en nuestra región.	75
Figura 13 Resultado de la pregunta 11: Estaría de acuerdo que es posible mejorar el proceso productivo agrupándose con los demás productores a fin de vender las chompas de alpaca al mercado estadounidense.	78
Figura 14 Resultado de la pregunta 12: Usted conoce de empresas de textil a base de chompas de alpaca que crecieron poco a poco y hoy son de admiración.	81

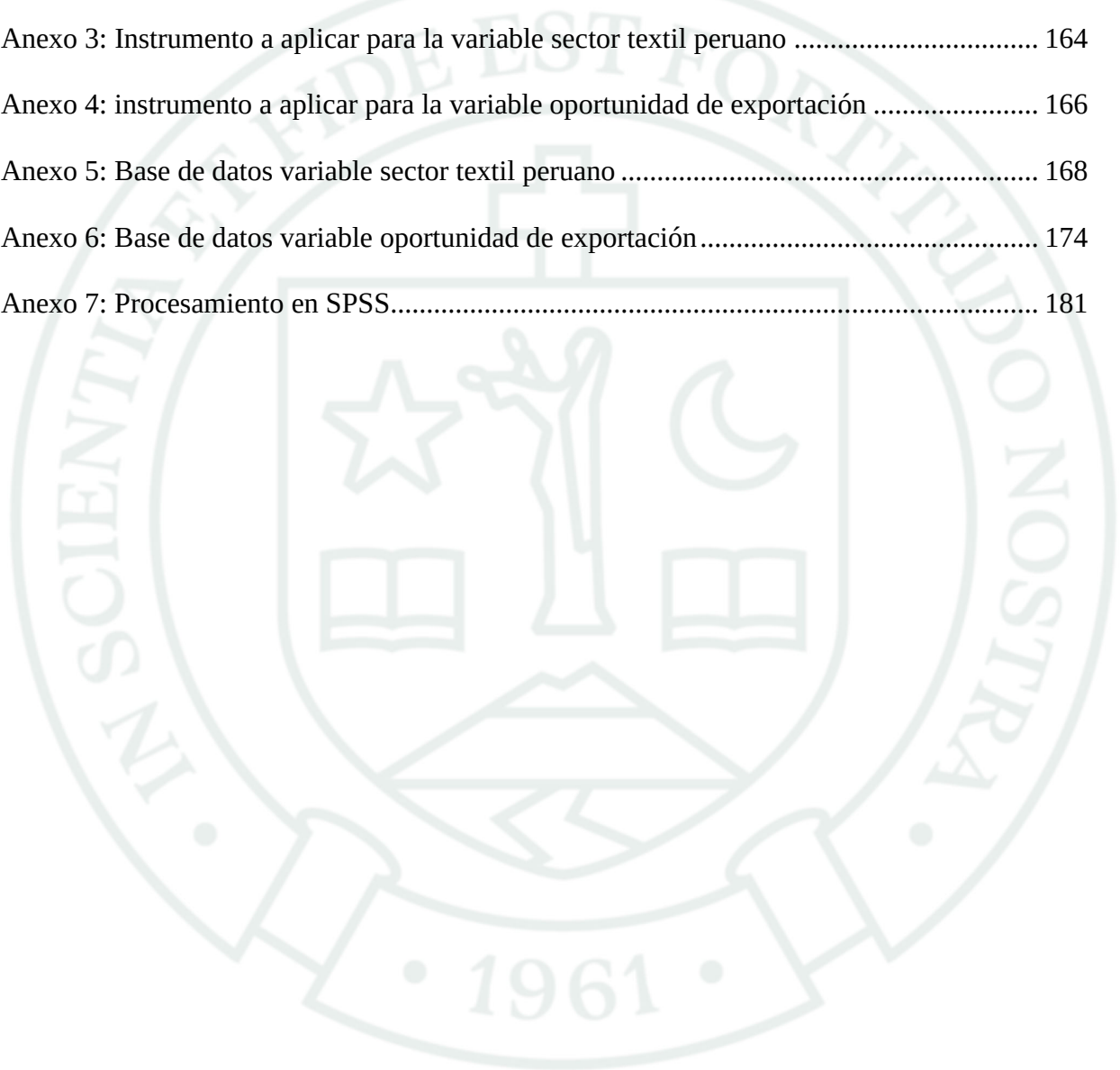
Figura 15 Resultado de la pregunta 13- Estaría de acuerdo que sus productos puedan ser exportados	84
Figura 16 Resultado de la pregunta 14: Estaría de acuerdo que la mejora de la calidad de vida puede mejorar si reorganiza su negocio a empresa que paralelamente se capacite en exportación.	87
Figura 17 Resultado de la pregunta 15. Estaría de acuerdo a fortalecer sus conocimientos respecto a la calidad total, acceso a los mercados exteriores.	90
Figura 18 Resultado de la pregunta 16, Usted está de acuerdo a colocar una marca a las chompas de alpaca y que se fortalezca con estrategias de marketing.	93
Figura 19 Resultado de la pregunta 17, Usted está de acuerdo que el bien exportable tenga una mejora en cuanto a precios, el packaging.	96
Figura 20 Resultado de la pregunta 18, Está de acuerdo que no se logra exportar por falta de conocimiento respecto a la mejora del producto y conocimientos de exportación.	99
Figura 21 Resultado de la pregunta 19, Usted considera que el bien o chompa de alpaca sea apoyada por incentivos ya que carecen de capital.	102
Figura 22 Resultado de la pregunta 20, Usted considera que el comprador nacional adquiere chompas de alpaca en pocas cantidades.	105
Figura 23 Resultado de la pregunta 21, Está de acuerdo que los productos a base de alpaca son adquiridos en mayor escala que el mercado nacional debido a la capacidad adquisitiva del turista.	108
Figura 24 Resultado de la pregunta 22, Está de acuerdo que la buena organización que se pueda lograr con los demás comerciantes se pueda mejorar la distribución de las chompas de alpaca.	111
Figura 25 Resultado de la pregunta 23, Está de acuerdo que la distribución en el mercado de Arequipa tiene una mayor escala en el mes de aniversario.	114
Figura 26 Resultado de la pregunta 24, Puede usted considerar la mejora de conocimientos respecto a las oportunidades de exportación de chompas pueda incrementar si el producto es de calidad.	117
Figura 27 Resultados del primer indicador productos de alpaca	120
Figura 28 Resultado del segundo indicador sector textil y confecciones	123

Figura 29 Resultado del tercer indicador desempeño y aportes del sector	126
Figura 30 Resultado del cuarto indicador proceso productivo	129
Figura 31 Resultado del quinto indicador acceso al mercado	132
Figura 32 Resultado del sexto indicador producto	135
Figura 33 Resultado del séptimo indicador factores de mercado	138
Figura 34 Resultado del cuarto indicador proceso productivo	141



ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1: Matriz de consistencia.....	161
Anexo 2:Matriz de Operacionalización de variables.....	163
Anexo 3: Instrumento a aplicar para la variable sector textil peruano	164
Anexo 4: instrumento a aplicar para la variable oportunidad de exportación	166
Anexo 5: Base de datos variable sector textil peruano	168
Anexo 6: Base de datos variable oportunidad de exportación.....	174
Anexo 7: Procesamiento en SPSS.....	181



INTRODUCCIÓN

El estudio de investigación inicia planteando las variables de estudio como el análisis del sector textil peruano para ello se desarrolla los fundamentos de teoría que permite conocer de cerca el sector textil peruano y sus indicadores que fortalecen al producto de alpaca, como segundo indicador el sector textil de confecciones, el tercer indicador los desempeños y aportes del sector así como el proceso productivo, el estudio desarrolla el marco teórico de la segunda variable oportunidad de exportación de chompas de Alpaca, y sus indicadores acceso al mercado, indicador producto, indicador factores de mercado y el indicador canal de distribución.

Al realizar el análisis del sector textil peruano, posterior a los resultados denotamos que existe una gran oportunidad de exportar los productos textiles al mercado norteamericano generando la mejora significativa en los ingresos, en la comparación del precio Zephir Cardigan Baby Alpaca Pink precio en EE. UU. 329 dólares; precio Perú S/. 290.

El análisis respecto al producto el margen de utilidad es significativa aún si se logra generar el gasto de exportación a valor CIF. Las oportunidades de los productores son grandes, actualmente los márgenes de exportación son rentabilizados en cierto grupo de acopiadores existentes en el mercado.

La falta de conocimiento y capacitaciones y trabajo en equipo de los comerciantes hace que los márgenes de rentabilidad sean bajos, a continuación, se explica lo evidenciado en el estudio.

El estudio al lograr analizar el sector textil peruano de la ciudad de Arequipa se realiza un estudio donde se brinda información detallada al productor y comercializador de prendas de alpaca Chompas de alpaca, aquí se menciona la importancia de mejorar sus ingresos a través de las oportunidades de exportación al mercado Estadounidense en especial a la ciudad de Nueva York

y Pensilvania ciudades que son elegidas porque las temperaturas son frías, y existe precedentes de estas ciudades que compran chompas de alpaca y otros que permite mitigar el frio, es de notar aquí que la falta de conocimiento de gran parte de productores de chompas de alpaca, aquí se fortalece invitando a ser capacitado en oportunidades de exportación en la cámara de comercio de Arequipa, el ministerio de industria.

Respecto a los aspectos metodológicos de búsqueda de información se acudió a la fuente primaria y secundaria, que permiten fortalecer la investigación, la información obtenida está vinculada a la mejora de los conocimientos de la comunidad que muestra importancia a la producción de chompas de alpaca, sus oportunidades, la comercialización.

Los resultados son interpretados con los criterios adecuados en posterior a las evidencias encontradas y los niveles encontrados ya que se evidencia que existe una gran oportunidad para el sector textil peruano que cumpla con los estándares de calidad al mercado estadounidense, en especial a la ciudad de Nueva York y Pensilvania ciudades que son elegidas porque las temperaturas son frías.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO TEÓRICO

La investigación tiene como título: Análisis del Sector Textil Peruano y oportunidades de Exportación de prendas de Fibra de Alpaca al Mercado Estadounidense, Arequipa 2024.

Que está comprendida por los capítulos: donde se conoce los fundamentos teóricos, como la literatura expuesta en el marco teórico, los aspectos metodológicos, donde se Analizará el sector textil peruano, así como las oportunidades que tiene los diversos productores en la ciudad de Arequipa en sus diversos productos a base de fibra de alpaca, al mercado estadounidense, en especial a la ciudad de Nueva York y Pensilvania ciudades que son elegidas porque las temperaturas son frías siendo un mercado atractivo a partir del cambio monetario como el dólar, en consecuencia el estudio plantea su objetivo principal: Analizar el sector textil peruano, y las oportunidades de Exportación de prendas de Fibra de Alpaca al Mercado Estadounidense, Arequipa 2024; para conocer la presente investigación el estudio plantea capítulos que a continuación se detalla: el planteamiento teórico, está integrada a partir del problema, la descripción, el campo, Área y Línea, el tipo de problema, las variables, integra el análisis de variables: Según el tipo y nivel de investigación en el punto b) la operacionalización de variables (Variables, sub variables, indicadores y medios), c) la matriz de consistencia. También se tiene las interrogantes básicas, comprende la interrogante general, las interrogantes específicas; la justificación, los objetivos; general y específicos; El Marco teórico, el marco conceptual, el esquema estructural, la bibliografía básica, los antecedentes; la hipótesis.

1.1 Determinación del problema

Análisis del Sector Textil Peruano y oportunidades de Exportación de prendas de Fibra de Alpaca al Mercado Estadounidense, Arequipa 2024.

1.2 Descripción del problema

Según Michell & Cía. (2018), “las alpacas son autóctonas de los Andes Peruanos” (parr. 1), en este mismo espacio, es donde se ha domesticado desde las culturas anteriores a los incas. Existen aproximadamente entre 3.5 a 4 millones de alpacas en América del sur, de los cuales en el Perú habitan el 95% de estos camélidos. Estos auquénidos -si se considera a estas especies de camélidos- entre sus características, pueden sobrevivir entre los 3,500 a 4,500 metros sobre el nivel del mar y son capaces de resistir entre -20 °C hasta los 30 °C de temperatura en un día.

Sobre las cualidades que posee la fibra alpaca, en la página web Alpaca fiesta (2018) encontramos que es suave, liviana, hipo alergénica, cálida, resistente y durable; en síntesis, todas estas cualidades presentan a la fibra de alpaca superior a las otras fibras naturales.

Según el Ministerio de Comercio Exterior, el Perú ocupa el primer lugar en producción mundial de fibra de alpaca debido a que el 80% de la producción mundial lo hace el Perú, además de que el 90 % es exportado a nivel mundial. El Perú tiene una producción anual de 4,500 toneladas. La región de Arequipa tiene una participación del 99% en las exportaciones de los cuales, para el 2018 concentra el 60% de las mismas. (MINCETUR, 2018).

El diario *La República* del 2018 podemos encontrar que durante los primeros tres meses de ese mismo año, las exportaciones de textiles de Perú elaboradas con fibra de alpaca aumentaron en un 48%. Los productos que mostraron el mayor incremento fueron: la fibra de alpaca con un aumento del 63%, los tejidos con 42% y los textiles para el hogar con un 22%.

Un estudio realizado por Promperú en 2017 indica que el 49% de las importaciones de lana y pelo fino provienen de naciones que integran la Unión Europea. De estas, tres países representan el 48% de dichas importaciones: Alemania con un 18%, Francia con un 14% y Reino Unido con un 12%.

Dada la notable expansión en las exportaciones de fibras y productos confeccionados de alpaca, y considerando que Arequipa tiene la mayor cuota de mercado, se sugiere llevar a cabo un análisis de la oferta y la demanda para identificar oportunidades de exportar prendas de alpaca a diversos segmentos del mercado alemán.

En el 2018, La Agencia Peruana Noticias afirma que la fibra de alpaca es reconocida como una de las más finas del mundo, superando en calidad tanto al cachemir como a la lana de oveja. Esta excepcionalidad la convierte en el material preferido para la confección de prendas de vestir, como las acogedoras chompas, así como para la elaboración de accesorios como bolsos, carteras, correas y alfombras, entre otros. Una de las principales regiones productoras de fibra de alpaca es Arequipa, donde esta actividad se ha convertido en la fuente principal de ingresos para numerosas familias que pertenecen a comunidades campesinas de la zona. (Agencia Peruana Noticias, 2021).

En este contexto, la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (Promperú, 2020) ha implementado diversas iniciativas para fomentar la exportación de prendas de vestir de alpaca hacia Japón. Este interés se justifica por el hecho de que Japón ha aumentado notablemente sus importaciones de indumentaria. Según Promperú (2020), Japón se sitúa entre los países con el mayor valor en comercio de importaciones de materias textiles y manufacturas, junto a la Unión Europea y Estados Unidos. En particular, en lo que respecta a los suéteres de punto, Japón ocupa el segundo lugar a nivel mundial en importación de este tipo de productos.

Por esta razón, presentar un plan de exportación dirigido a pequeños emprendedores de Arequipa, que incluya los aspectos de mercado, legales, económicos y financieros relacionados con el envío de chompas de alpaca al mercado estadounidense en especial a la ciudad de Nueva York y Pensilvania ciudades que son elegidas porque las temperaturas son frías, el plan de exportación ayudará a aumentar el conocimiento del proceso, a generar mayores ingresos para las familias y a potenciar la visibilidad del producto en el mercado estadounidense.

1.2.1 Campo, Área y Línea de investigación

Campo: Ciencias Sociales

Área: Ingeniería Comercial

Línea: Negocios Internacionales

1.2.2 Tipo de problema

El presente trabajo es de diseño no experimental, cuyo enfoque es el cuantitativo, siendo del tipo descriptivo – correlacional, pues en el presente trabajo se describirá en un análisis del sector textil peruano y oportunidades de exportación de chompas de fibra de alpaca al mercado; siendo el sector productivo la fibra de Alpaca.

1.2.3 Variables.

Análisis de variables:

Variable Dependiente: Oportunidades de exportación de chompas de alpaca

Variable Independiente: Análisis del sector textil peruano

Las variables indicadas se justifican en que las oportunidades de exportación de chompas de alpaca dependerán del sector textil peruano.

Variable		Dimensiones		
Variable Independiente:	Sector textil peruano	Competitividad productivo	/	Proceso
Variable Dependiente:	Oportunidades de exportación de prendas de fibra de alpaca al mercado estadounidense	Características del producto / Factores de mercado / Canal de distribución		

a) Operacionalización de variables

Tabla 1

Operacionalización de variables.

<u>Variables</u>	<u>Indicadores</u>	<u>Sub Indicadores</u>
Variable independiente: Análisis sector textil peruano	• Productos de Alpaca	• Chompas • Chall • otros
	• Sector textil y confecciones	• Sector textil formal • Sector textil informal
	• Desempeños y aportes del sector	• Distribución de las empresas formales • Generación de empleo formal
	• Proceso productivo	• Cadena de producción de textiles • Cadena de producción de confecciones
Variable Dependiente Oportunidad de exportación de	Acceso al mercado	• Regulaciones arancelarias • Documentos de Exportación • Los incoterms • Medios de pago internacional

Chompas de Alpaca.	Producto	• Bien exportables • Precios • Envase y embalaje • Etiquetado
	Factores de Mercado	• Situación económica • Población • Ingreso per cápita
	Canal de distribución	• Canal directo e indirecto

Nota. Elaboración propia

Tabla 2
Matriz de consistencia

Problemas	Objetivos	Hipótesis	Variables	Indicadores
Problema General: ¿Cómo será el análisis del sector textil peruano y las oportunidades de exportación de prendas de fibra de alpaca al mercado estadounidense, Arequipa 2024?	Objetivo General: Analizar el sector textil peruano y las oportunidades de exportación de prendas de fibra de alpaca al mercado estadounidense, Arequipa 2024.	Hipótesis General: Dado que el mercado estadounidense genera oportunidades de exportación de prendas de fibra de alpaca, es probable que exista una demanda considerable de		
			Variable Independiente: Análisis del sector textil peruano	- Productos de alpaca - Sector textil y confecciones - Desempeño y aportes del sector - Proceso productivo

Problemas	Objetivos	Hipótesis	Variables	Indicadores
		prendas a base de fibra de alpaca que puedan ser cubiertas por el sector textil peruano.		
			Variable Dependiente: Oportunidades de exportación de chompas de alpaca	- Acceso al mercado - Producto - Factores de mercado - Canal de distribución
Problema Específico 1: ¿Cuáles son las características de los productos de alpaca y sus oportunidades de exportación al mercado estadounidense, Arequipa 2024?	Objetivo Específico 1: Identificar las características de los productos de alpaca y sus oportunidades de exportación al mercado estadounidense, Arequipa 2024.			Productos de alpaca

Problemas	Objetivos	Hipótesis	Variables	Indicadores
Problema	Objetivo Específico			
Específico 2:	2: Analizar la			
¿Cómo influye el	influencia del sector			
sector textil y de	textil y de			
confecciones	confecciones			
peruano en las	peruano en las			Sector textil y
oportunidades de	oportunidades de			confecciones
exportación de	exportación de			
prendas de fibra de	prendas de fibra de			
alpaca al mercado	alpaca al mercado			
estadounidense,	estadounidense,			
Arequipa 2024?	Arequipa 2024.			
Problema	Objetivo Específico			
Específico 3:	3: Determinar cómo			
¿Cómo los	los desempeños y			
desempeños y	aportes del sector			
aportes del sector	textil peruano			
textil peruano	contribuyen a las			Desempeño y
contribuyen a las	oportunidades de			aportes del
oportunidades de	exportación de			sector
exportación de	prendas de fibra de			
prendas de fibra de	alpaca al mercado			
alpaca al mercado	estadounidense,			
estadounidense,	Arequipa 2024.			

Problemas	Objetivos	Hipótesis	Variables	Indicadores
Arequipa 2024?				
Problema	Objetivo Específico			
Específico 4:	4: Analizar la			
¿Cómo influye el	influencia del			
proceso productivo	proceso productivo			
del sector textil	del sector textil			
peruano en las	peruano en las			Proceso
oportunidades de	oportunidades de			productivo
exportación de	exportación de			
prendas de fibra de	prendas de fibra de			
alpaca al mercado	alpaca al mercado			
estadounidense,	estadounidense,			
Arequipa 2024?	Arequipa 2024.			
Problema	Objetivo Específico			
Específico 5:	5: Analizar el			
¿Cómo es el acceso	acceso al mercado			
al mercado	estadounidense para			Acceso al
estadounidense para	la exportación de			mercado
la exportación de	prendas de fibra de			
prendas de fibra de	alpaca, Arequipa			
alpaca, Arequipa	2024.			
2024?				
Problema	Objetivo Específico			Producto

Problemas	Objetivos	Hipótesis	Variables	Indicadores
Específico 6: ¿Cuáles son las características del producto para la exportación de prendas de fibra de alpaca al mercado estadounidense, Arequipa 2024?	6: Identificar las características del producto para la exportación de prendas de fibra de alpaca al mercado estadounidense, Arequipa 2024.			
Problema Específico 7: ¿Cómo influyen los factores de mercado en las oportunidades de exportación de prendas de fibra de alpaca al mercado estadounidense, Arequipa 2024?	Objetivo Específico 7: Determinar la influencia de los factores de mercado en las oportunidades de exportación de prendas de fibra de alpaca al mercado estadounidense, Arequipa 2024.			Factores de mercado
Problema Específico 8: ¿Cómo influye el canal de distribución en las	Objetivo Específico 8: Analizar la influencia del canal de distribución en las oportunidades de			Canal de distribución

Problemas	Objetivos	Hipótesis	Variables	Indicadores
oportunidades de exportación de prendas de fibra de alpaca al mercado estadounidense, Arequipa 2024?	exportación de prendas de fibra de alpaca al mercado estadounidense, Arequipa 2024.			

Nota. Elaboración propia

1.3 Formulación del problema.

1.3.1 Interrogantes General

¿Cómo será el análisis del sector Textil Peruano y las oportunidades de Exportación de prendas de Fibra de Alpaca al Mercado Estadounidense, Arequipa 2024?

1.3.2 Interrogantes específicas

- ✓ ¿Cómo influye la competitividad del sector textil peruano en las oportunidades de exportación de prendas de fibra de alpaca al mercado estadounidense, Arequipa 2024?
- ✓ ¿Cómo influye el proceso productivo del sector textil peruano en las oportunidades de exportación de prendas de fibra de alpaca al mercado estadounidense, Arequipa 2024?
- ✓ ¿Cómo influyen las características del producto en las oportunidades de exportación de prendas de fibra de alpaca al mercado estadounidense, Arequipa 2024?
- ✓ ¿Cómo influyen los factores de mercado en las oportunidades de exportación de prendas de fibra de alpaca al mercado estadounidense, Arequipa 2024?

- ✓ ¿Cómo influye el canal de distribución en las oportunidades de exportación de prendas de fibra de alpaca al mercado estadounidense, Arequipa 2024?

1.4 Justificación

La investigación encuentra su justificación porque el estudio da a conocer a los diversos productores y comerciantes que producen productos a base de fibras de alpaca, siendo esta motivación realizar el análisis del sector textil peruano y las diversas oportunidades que se tiene para la exportación al mercado estadounidense en especial a la ciudad de Nueva York y Pensilvania ciudades que son elegidas porque las temperaturas son frías

Para que se hace el estudio, se realiza para conocer, analizar los productos a base de fibra de alpaca y sus diversas modalidades de exportación que tienen los productores, de prendas de vestir a base de fibra de alpaca para su pronta venta a un mercado atractivo donde el productor puede maximizar las utilidades, por ello el estudio se hace de gran importancia para conocer como un material de apoyo y ayuda a los productores de prendas a base de fibra de alpaca.

1.4.1 Justificación practica

La exportación de chompas de alpaca peruanas al mercado estadounidense no solo beneficia a los productores peruanos, sino también a la economía del país ya que genera empleos y mejora las condiciones de vida de las personas que laboran en el sector, quienes han sabido armonizar la tradición con la innovación para crear productos de alta calidad y valor agregado.

1.4.2 Justificación teórica

A nivel práctico, permitirá determinar el grado de aceptación de las chompas de alpacas y sus derivados en tiendas especializadas y boutiques de moda de EEUU.

1.4.3 Justificación metodológica

A nivel metodológico, el desarrollo de la investigación estará enmarcado dentro de la metodología lo que permitirá obtener nuevos conocimientos en el campo de la realidad social peruana y americana.

1.4.4 Justificación científica

A nivel científico la investigación tiene como propósito ser considerada en futuros estudios e investigaciones por la comunidad científica, ya que su aporte es muy importante y viable en el ámbito de investigación.

1.5 Objetivos

1.5.1 Objetivo General

Determinar cómo influye el análisis del sector textil peruano en las oportunidades de exportación de prendas de fibra de alpaca al mercado estadounidense, Arequipa 2024

1.5.2 Objetivos Específicos

- ☐ Determinar cómo influye la competitividad del sector textil peruano en las oportunidades de exportación de prendas de fibra de alpaca al mercado estadounidense, Arequipa 2024.

- ☐ Analizar cómo influye el proceso productivo del sector textil peruano en las oportunidades de exportación de prendas de fibra de alpaca al mercado estadounidense, Arequipa 2024.
- ☐ Identificar cómo influyen las características del producto en las oportunidades de exportación de prendas de fibra de alpaca al mercado estadounidense, Arequipa 2024.
- ☐ Evaluar cómo influyen los factores de mercado en las oportunidades de exportación de prendas de fibra de alpaca al mercado estadounidense, Arequipa 2024.
- ☐ Analizar cómo influye el canal de distribución en las oportunidades de exportación de prendas de fibra de alpaca al mercado estadounidense, Arequipa 2024.

1.6 Marco Teórico

1.6.1 Antecedentes de la investigación

Antecedentes Internacionales

En el año 2019, Galarraga llevó a cabo una investigación con el fin de evaluar la factibilidad y viabilidad de exportar sacos de vestir confeccionados con lana de alpaca al mercado alemán. Este estudio se llevó a cabo en un contexto donde la demanda de productos derivados de camélidos ha experimentado un notable crecimiento en los últimos años, junto con las oportunidades que un grupo de productores de alpacas en las provincias de Chimborazo y Bolívar, Ecuador, tenía a su disposición. A través de un análisis de mercado en la industria y una evaluación financiera, el investigador logró identificar dos aspectos fundamentales. Primero, se evidenciaron debilidades en los patrones de consumo de los clientes y se detectaron tendencias de mercado relevantes, entre las cuales se destacó que los principales competidores ofrecían productos

elaborados con fibras sintéticas. Este hecho se presentó como una oportunidad para introducir los productos de lana de alpaca en el mercado objetivo.

La metodología empleada parte de su enfoque cuantitativo cuyo diseño es el no experimental y emplea el Chi cuadrado para comprobar la hipótesis resultado de 0.000 en su sig. Lo que permite aceptar la hipótesis planteada por el autor.

El segundo aspecto se centró en los resultados de la evaluación financiera, que demostraron la viabilidad y rentabilidad positiva de la exportación proyectada a lo largo de cinco años. Los análisis indicaron que, desde el primer año, se podrían generar ganancias, evidenciadas por un Valor Actual Neto (VAN) de \$220. 58 y una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 19. 1%.

Lara y Medina (2017), en su estudio titulado "Análisis de la cadena productiva textil del Ecuador y oportunidades de exportación al mercado de la Unión Europea", se propuso evaluar la situación actual de esta cadena y las oportunidades de exportación hacia los principales mercados de la Unión Europea. La investigación, de nivel descriptivo, abarca el periodo comprendido entre 2012 y 2016. A través del cálculo de índices e indicadores, se busca entender el patrón comercial de Ecuador y sus países vecinos, así como su dinamismo en relación con la Unión Europea durante esos años.

El método de investigación parte de una base cuantitativa, cuyo diseño es el no experimental comprobando la hipótesis planteada en la investigación, donde se evidencia que la cadena productiva necesita generar cambios para acceder a mercados exteriores.

Se ha llegado a la conclusión de que el comercio justo representa una excelente opción para las micro, pequeñas y medianas empresas dedicadas a la producción de textiles. Para poder acceder a los beneficios derivados de las diversas certificaciones, es fundamental que estas empresas se organicen en gremios o asociaciones que les faciliten el cumplimiento de los requisitos necesarios.

Es imprescindible la participación activa de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, así como del Instituto Ecuatoriano de Promoción de Exportaciones, PRO ECUADOR. Estas instituciones deben asumir la responsabilidad de proporcionar la información pertinente y ofrecer capacitaciones que permitan diversificar la oferta de productos hacia la Unión Europea.

Antecedentes Nacionales

Ayala et al. (2021) llevaron a cabo una investigación con el objetivo de analizar la evolución del comercio de pelo fino cardado de alpaca entre Perú y China, tras una década de acuerdo comercial. Para ello, se emplearon diversos indicadores, incluyendo las exportaciones en toneladas, el precio promedio de exportación, el tipo de cambio nominal, el tipo de cambio real bilateral y el PIB per cápita de China. El estudio se sustentó en un enfoque cuantitativo mediante el método deductivo, utilizando un diseño no experimental de tipo longitudinal de tendencia que abarcó 40 observaciones trimestrales entre 2010 y 2019. Los resultados de la investigación arrojaron estadísticas que se utilizaron para predecir el comportamiento de las exportaciones de pelo fino cardado. Además, se estimaron los efectos parciales en porcentaje, lo que permitió interpretar el impacto que tiene el cambio de una unidad en las variables independientes sobre los niveles de exportación. Las variables que mostraron una relación directa, es decir, positiva, con el volumen de exportación fueron el precio promedio de exportación y el tipo de cambio nominal. Por otro lado, las variables que presentaron una relación inversa, o negativa, fueron el PIB per cápita de China y el tipo de cambio real bilateral. De este modo, se concluyó que no existía una dependencia en el manejo de los volúmenes de exportación conforme a los ingresos de los consumidores en China, pero sí se identificó una relación entre los precios y el volumen exportado.

La investigación realizada por Rivera (2020) tuvo como objetivo principal determinar de qué manera las exportaciones de hilados de fibra de alpaca hacia Noruega han beneficiado a la

producción nacional durante el periodo comprendido entre 2012 y 2019. Este estudio fue de carácter aplicado, con un nivel descriptivo, y se enmarcó dentro de un enfoque cuantitativo y un diseño no experimental longitudinal. Para su organización, se recopilaron datos ex post facto mediante fichas de investigación.

El análisis de la información recolectada se llevó a cabo utilizando métodos estadísticos que posibilitaron la administración y presentación de los resultados a través de cuadros y gráficos. Así, se logró relacionar las variables mediante el coeficiente de correlación “r” y describir el fenómeno estudiado utilizando el coeficiente de determinación, también conocido como R cuadrado. Los resultados obtenidos reflejan un impacto positivo en la relación, con influencias del 49% y 67% respectivamente. Esto evidencia que las exportaciones de hilados de fibra de alpaca a Noruega han tenido un efecto beneficioso en la producción nacional durante el periodo analizado.

Antecedentes locales.

Alvarez (2020) tiene como objetivo analizar la oferta y la demanda para la exportación de prendas elaboradas con fibra de alpaca desde Perú hacia Alemania. Para llevar a cabo esta investigación, se utilizarán exclusivamente fuentes de información secundaria, empleando documentos de estudios anteriores y páginas web que facilitan el acceso a datos internacionales, como las partidas arancelarias y los valores de exportación e importación de cada país.

La metodología empleada en el estudio el investigador considero la información secundaria recopilando fuentes arancelarias asi como las partidas 6102100000, 6202110000,6214200000,6110193000,6110191090, información publicada por SUNAT, PromPerú, Trade Map,

En la conclusión del estudio, se revela que, tras un análisis exhaustivo de la oferta y la demanda, la única partida arancelaria con demanda creciente es la 6214200000, correspondiente a

chailes de punto. Además, se destaca que la oferta peruana es bastante limitada, lo que dificulta su visibilidad a nivel nacional, y que la demanda también es baja, ya que el producto y sus características todavía no son ampliamente conocidos.

Tello (2020) en su investigación es analizar las estrategias de aprovisionamiento en el sector textil peruano. Este análisis bibliográfico es significativo, ya que puede servir como base teórica para futuras investigaciones y su aplicación práctica. El estudio emplea un método de investigación bibliográfica, donde se realiza un exhaustivo análisis de la información pertinente a nuestro tema específico. De carácter exploratorio, se utilizan técnicas como fichas de lectura para la recolección de datos, tomando como referencia fuentes secundarias como tesis de pregrado, tesis de postgrado, libros y artículos académicos.

Los resultados obtenidos destacan la existencia de estrategias tradicionales, como la matriz de Kraljic, y subrayan la importancia de la negociación con los proveedores para un adecuado aprovisionamiento. Además, se identifican estrategias modernas, como el uso de sistemas ERP, siendo SAP uno de los softwares más utilizados en grandes empresas, junto con la herramienta de e-procurement que se encontró en la investigación. Todas estas estrategias son cruciales para una gestión eficiente del aprovisionamiento, especialmente en el sector textil, que requiere diversos insumos y materiales esenciales para el proceso de producción.

En conclusión, el estudio demuestra que, a través del análisis de investigaciones previas, las estrategias de aprovisionamiento son fundamentales para una adecuada gestión logística y que generan una ventaja competitiva en este sector.

1.6.2 Bases teóricas

1.6.2.1 Sector textil peruano

El sector textil peruano se destaca como uno de los pilares más importantes de la manufactura en el país, gracias a su gran potencial. Entre 2016 y 2020, este sector representó aproximadamente el 2.1% del empleo nacional y aportó alrededor del 0.8% al Producto Bruto Interno (PBI) del Perú, así como un 6.3% al PBI manufacturero en 2020.

La industria textil y de confecciones impulsa el consumo interno y fomenta interacciones con otras industrias. Su demanda de recursos proviene de diversos sectores, como el agrícola, del cual extrae el algodón; el ganadero, que le proporciona materias primas como pelos finos y lanas; y el sector de plásticos, que suministra insumos como botones y cierres. Además, también establece conexiones con el sector químico y otros más.

Dada la importancia de este sector, es esencial comprender su dinámica empresarial y los encadenamientos que se producen tanto hacia atrás como hacia adelante. Asimismo, es crucial evaluar su contribución a la economía peruana para identificar las limitaciones y cuellos de botella que impiden un incremento en la productividad de la industria. (Ministerio de la Producción, 2022)

Importancia del sector textil peruano

El sector Textil y Confecciones se erige como uno de los pilares más importantes de la economía nacional, abarcando una amplia gama de actividades que van desde el tratamiento de fibras textiles para la producción de hilos hasta la confección de prendas de vestir y otros artículos. Sin embargo, es evidente que la aportación de este sector en Perú ha mostrado una caída notable, especialmente durante el año 2020. Mientras que en 2011 representaba el 1.7% del Producto Bruto Interno (PBI) nacional y el 10.9% del PBI manufacturero, para 2020 esa cifra se redujo a solo el 0.8% del PBI nacional y el 6.3% del PBI manufacturero. A pesar de esta disminución, el sector

sigue siendo la tercera actividad con mayor aportación al PBI manufacturero, solo superada por las industrias de metales preciosos y no ferrosos, según datos del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) (Ministerio de la Producción, 2022).

Desempeño y aportes del sector textil peruano

El sector de Textil y Confecciones juega un papel fundamental en la economía peruana. Esta relevancia se refleja en diversos aspectos, tales como la distribución de las empresas formales y la generación de empleo formal. Gracias a estas características, el sector se convierte en un actor clave para la creación de nuevos emprendimientos y la generación de puestos de trabajo. En particular, la mayoría de las empresas formales en este ámbito pertenece a la industria de Confecciones (66. 0%), mientras que una proporción menor corresponde a la industria Textil (34%). Este sector es responsable de aproximadamente 317,000 empleos formales, aunque es importante mencionar que, en 2020, el empleo informal alcanzó un 76%.

Si consideramos la estructura empresarial del sector, observamos que más del 95. 0% de las empresas pertenecen a la categoría de microempresas, lo que resalta la importancia de esta industria en la generación de emprendimientos. Este análisis se centra en el aporte de las empresas del sector Textil y Confecciones a la economía nacional. En particular, se examinan: i) las características principales de las empresas en este sector, según su ubicación geográfica, régimen tributario, tipo de contribuyente y número de trabajadores; ii) la dinámica empresarial, que incluye la tasa de creación y salida de empresas, así como la evolución en el crecimiento de las mismas; y iii) la contribución de las empresas de esta industria a la economía nacional, considerando su impacto en el valor agregado, el empleo, el acceso al financiamiento y la productividad. (Ministerio de la Producción, 2022)

Industria textil

El análisis previo permite, por un lado, identificar aspectos clave que benefician a la industria textil en Perú. Geográficamente, se ha observado una notable concentración de pequeñas y medianas empresas en el subsector textil y de confecciones, especialmente en la costa peruana, y más concretamente en Lima. Esta información facilita la toma de decisiones sobre la ubicación del clúster. Por otro lado, desde la perspectiva económica, se vislumbra un entorno propicio para el desarrollo empresarial y el crecimiento de sus exportaciones, gracias a los diversos tratados de libre comercio existentes. (Ministerio de la Producción, 2022)

A. Marco tributario

Las Administraciones Tributarias son responsables de implementar y hacer cumplir las leyes fiscales o tributarias. Estas normativas están diseñadas para alcanzar objetivos nacionales y tienen como finalidad gravar a individuos y empresas para generar ingresos que financien los gastos públicos del país (Alink y Kommer, 2011). En Perú, esta labor recae en la Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria (SUNAT), que se encarga de gestionar diversos tributos, como el Impuesto a la Renta, el Impuesto General a las Ventas y el Impuesto Selectivo al Consumo, entre otros.

En este contexto, las empresas que desempeñan actividades económicas en el ámbito peruano deben cumplir con ciertas obligaciones tributarias, en particular el pago de rentas de tercera categoría, es decir, las rentas empresariales (Ministerio de la Producción, 2022).

Obligaciones y beneficios tributarios

Las empresas del sector Textil y Confecciones tienen la responsabilidad de cumplir con el pago del impuesto a la renta de tercera categoría, que grava las rentas generadas por la realización de actividades empresariales tanto de personas naturales como jurídicas, constituyendo así un

negocio habitual. Estas rentas suelen generarse a partir de una combinación de inversión de capital y trabajo.

En este contexto, es fundamental que las empresas del sector se acerquen a uno de los regímenes de tercera categoría establecidos en el sistema tributario nacional para poder cumplir con sus obligaciones fiscales. Actualmente, existen cuatro regímenes tributarios principales: el Régimen General (REG), el Régimen MYPE Tributario (RMT), el Régimen Especial del Impuesto a la Renta (RER) y el Nuevo RUS.

Es importante destacar que los regímenes Tributario MYPE, Régimen Especial y Nuevo RUS están diseñados específicamente para beneficiar a las micro y pequeñas empresas. Su objetivo principal es facilitar el acceso rápido de estas MYPE al sistema tributario y ofrecer comodidades en el pago de impuestos, adaptándose a la realidad de los negocios. Sin embargo, existen diferencias notables entre estos regímenes. En el Régimen Especial de Renta (RER) y el Nuevo RUS, las empresas tributan en función de sus ingresos, mientras que, en el Régimen MYPE Tributario (RMT), lo hacen de acuerdo a sus resultados o utilidades, aplicando una alícuota progresiva. Además, el RMT permite deducir gastos, lo que lo convierte en una opción fiscal más atractiva comparada con el Régimen General. Este último está orientado principalmente a medianas y grandes empresas, aunque las MYPE también tienen la posibilidad de tributar bajo este régimen. (Ministerio de la Producción, 2022)

Beneficios tributarios

Las empresas del sector Textil y Confecciones, aunque tienen obligaciones impositivas que deben cumplir, también pueden beneficiarse de diversas facilidades tributarias que ofrece el Estado. Estas ayudas están diseñadas para modificar las obligaciones fiscales de las empresas, con el objetivo de fomentar la inversión, el desarrollo y la inclusión de diferentes sectores. Entre los

incentivos tributarios más comunes se encuentran las exoneraciones, las inmunidades y las inafectaciones, las cuales se establecen a través de leyes y decretos legislativos o supremos. Para obtener más información sobre las tasas aplicadas al impuesto a la renta en el marco de los beneficios tributarios disponibles para distintos sectores en el país, se puede consultar el Anexo B1 Cuadro B1. 2.

En este contexto, se exploran los beneficios tributarios a los cuales las empresas del sector Textil y Confecciones tienen acceso o podrían acceder. Según la Encuesta Nacional Empresarial (ENE) de 2019, de las 189 empresas del sector textil que informaron haber recibido algún beneficio tributario entre 2019 y mediados de 2020, el 14. 3% afirmó haber accedido a la exoneración del IGV (Ministerio de la Producción, 2022).

B. Demanda Nacional

Entre 2011 y 2019, el gasto en la adquisición de ropa para niños y adultos por parte de los hogares experimentó un incremento promedio anual del 4. 0%, sin distinción entre prendas nacionales e importadas. Durante este lapso, la inversión en este sector creció de S/. 3,819 millones en 2011 a S/. 5,933 millones en 2019. Sin embargo, en 2020 se observó una tendencia diferente (Ministerio de la Producción, 2022).

C. Desempeño del comercio exterior

En la última década, las exportaciones peruanas del sector Textil y Confecciones han sufrido una disminución promedio anual del 3. 9%, pasando de US\$ 1,972 millones en 2011 a US\$ 1,026 millones en 2020. Dentro de este sector, las confecciones experimentaron la mayor caída, con una contracción del -7. 0%, mientras que la industria textil retrocedió un -2. 0%. Esta caída se debió a una menor demanda por parte de los principales países comerciales y a los efectos de la pandemia.

Durante el año 2020, los principales destinos de exportación fueron Estados Unidos, que representó el 54. 2% del total, seguido de Brasil con un 4. 6%, Chile con un 4. 5%, Colombia con un 3. 9% y Ecuador con un 3. 0%. Estados Unidos es el segundo socio comercial de Perú, solo detrás de China, y representa el 19. 1% de la demanda mundial de productos textiles y confecciones. Sin embargo, en la última década, las exportaciones hacia este mercado también se vieron afectadas, registrando una tasa de crecimiento negativa del 2. 2%. Este fenómeno se intensificó en 2020, cuando la pandemia provocó una significativa pérdida de presencia del sector textil y confecciones en muchos países. (Ministerio de la producción, 2022)

D. Proceso productivo

El proceso de fabricación de textiles y confección se distingue por su vitalidad y la implicación de numerosas micro y pequeñas empresas en cada segmento de la cadena.

Esta cadena comienza con el segmento de producción de materias primas para la producción de fibras textiles. En este eslabón se presentan considerables beneficios comparativos gracias a la elevada calidad de materias primas locales como el algodón y las fibras de camélidos.

Después, se prosigue con los procesos de preparación para la utilización de las fibras. En esta sección, el proceso se distingue por la utilización

intensiva de trabajadores con baja formación técnica, en tareas como el desmontaje, el peinado y el tejido. Para las fibras de camélidos, hay grandes corporaciones encargadas del proceso de recolección (Ministerio de la producción, 2022)

Luego, se pasa al diseño y análisis de modas, donde se evidencia una debilidad común en muchas de las empresas nacionales dedicadas a esta labor. Esta limitación radica en la escasez de capital humano calificado y entrenado en el diseño de modas. Finalmente, se lleva a cabo el

proceso de confección, el cual se caracteriza por una notable participación de empresas que realizan actividades de maquila, principalmente para marcas internacionales.

1.6.2.2 Exportación de Chompas de Alpaca

Oportunidad de Exportación

Para Albornoz, et al. (2013), afirman: “La exportación es una normativa aduanera que es utilizada para la comercialización de productos de un país a otro” (p.270).

La exportación es una norma aduanera que ayuda a llevar productos nacionales a mercados internacionales, este proceso debe de seguir una cadena de pasos para que los productos sean aceptados en el país de destino (Albornoz, et al., 2013).

Se tomaron como dimensiones los siguientes conceptos: exportación directa, exportación indirecta y exportación corporativa (Albornoz, et al., 2013). Se tomaron como indicadores los siguientes conceptos: Distribuidores, venta directa, Agentes, minoristas, Volumen exportado, consorcio de exportaciones, agentes de compra, precio de exportación y sociedad intermediaria (Albornoz, et al., 2013). Zingone y Moreno (2014) afirmo: “la exportación es la negociación de productos de un país a otro, esto puede ayudar a que las empresas puedan internacionalizarse y hacer que el producto generado sea conocido en diferentes países dando cabida a que estas puedan generar trabajo de forma masiva” (p.75). La exportación es la comercialización de bienes y servicios fuera del alcance de una región, para que esta sea comercializada con diferentes países (Zingone y Moreno, 2014).

Radebaugh (2019) afirmo: “la exportación se grafica en la comercialización de servicios o bienes vendidos por empresas ubicadas en un país a clientes que radican en otro país. Por lo general, la conveniencia de exportar refleja la forma en que las empresas eligen brindar servicios a los clientes extranjeros” (p.24). La exportación es la venta de productos generados por empresas

enfocadas en las necesidades de los países objetivos, con la finalidad de tenerlo como un socio estratégico para el crecimiento de la venta de dicho producto al país de destino (Radebaugh, 2019).

Prendas de alpacas

Las prendas fabricadas a base de fibra de alpaca presentan una calidad que se encuentra por encima de otras prendas; esto se justifica en base a las propiedades de esta fibra que son escasas de encontrar en otras. La competencia de la alpaca y de los mercados textiles es principalmente el cachemir; no obstante, la alpaca es hoy una alternativa muy comercial y aceptada en el mercado de ropa de invierno y una buena alternativa. Los colores clásicos y modernos combinan con la creatividad del diseñador (MINCETUR, 2019a). En vista a las dos razas de alpacas que tenemos en el Perú y el mundo, estas presentan diferencias en el uso de sus fibras en cuanto a formas; por lo tanto, son ideales para ropa en contacto con la piel (MINCETUR, 2019).

Las prendas y accesorios elaborados con estas fibras siempre han presentado un panorama favorable en los mercados internacionales, no solamente está en el hecho de considerar la finura de sus fibras sino también está el buen desempeño de la industria y moda peruana llegando a más de 55 mercados en el mundo. Esto hace que las prendas y accesorios de alpaca tengan un alto potencial con valor agregado consistente en el efecto térmico que ninguna otra fibra posee, permitiendo su competencia directa con cismare y otras fibras de alta calidad. En este escenario se aprovechan las oportunidades con la alpaca peruana para su comercialización a nivel internacional, iniciando por generar contacto con países que registren mayor demanda en el mundo, además de tener en cuenta los acuerdos comerciales que nos permitirán ingresar con ciertos beneficios arancelarios (Myperuglobal, 2014).

Productos a exportar

Chompas de fibra de Alpaca

Chaquetones, Abrigos, sweater, capas y productos similares para niñas, varones y damas.

Partida Arancelaria 62021110000

61.10.19.10.90.

Descripción del producto

Los productos de alpaca contienen 22 tonos en colores naturales y son resistentes ó fuertes, considerando que si se mezcla los colores pueden producir tonalidades como el marón, el color crema, color plata, u otros.

Aprovisionamiento

El aprovisionamiento de los productos a base de fibra de Alpaca se puede realizar por medio de los proveedores potenciales como:

QHORI ALPACA SAC

PAKAKUMA SAC

MANTARI SRL.

HUAYRA SRL.

GARDENIA SAC

ALCACART SAC.

Análisis del sector

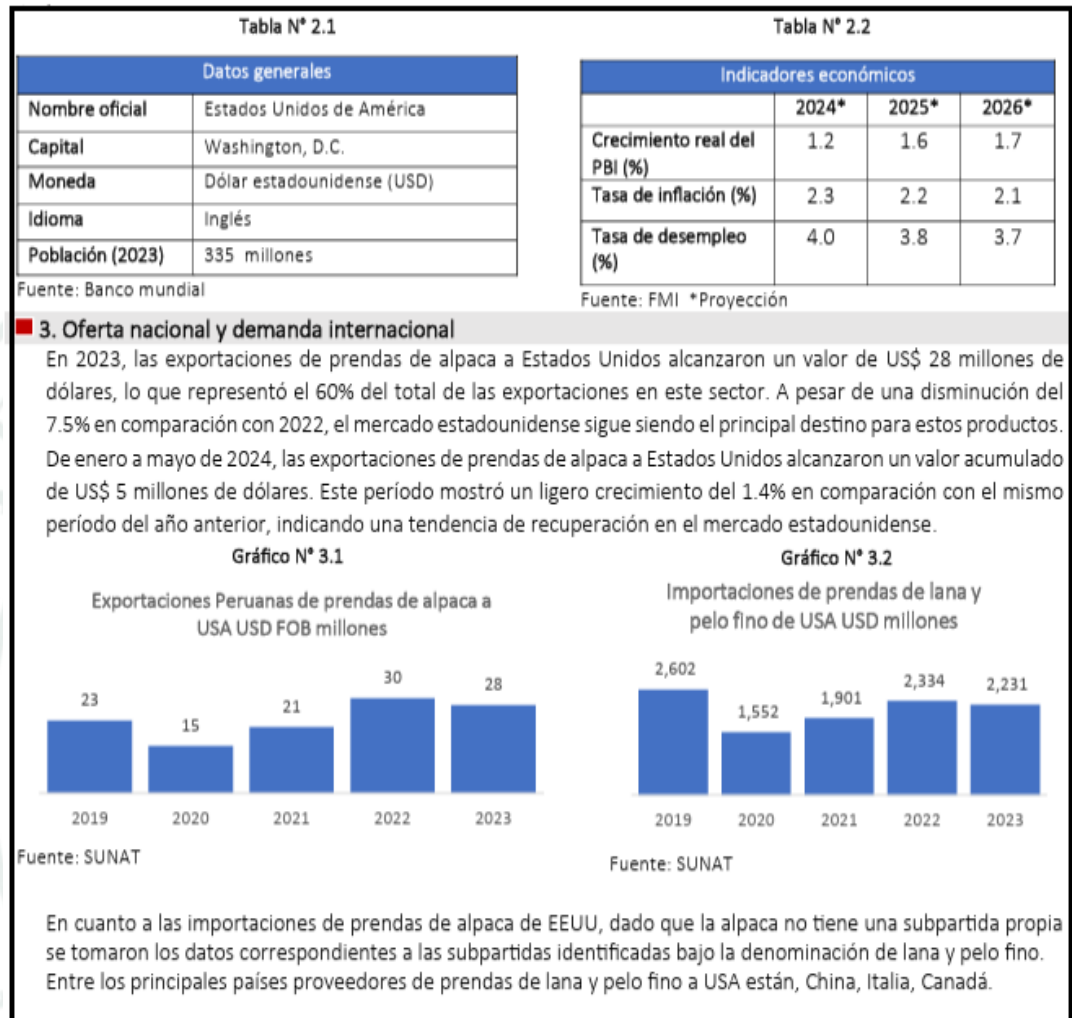
Respecto al análisis del sector es evidencia el factor económico donde se aprecia crecimientos del sector textil respecto a chompas de alpaca según la fuente de SUNAT, este punto fortalece de manera significativa el aspecto motivacional de productores de chompas a partir de mejorar el conocimiento de la exportación.

Se muestra en el siguiente cuadro exportaciones peruanas de prendas de alpaca a Estados Unidos a valor FOB. Los resultados según fuente SUNAT son alentadores ya que se muestra crecimientos.



Figura 1

Indicadores económicos



Nota. SUNAT

A continuación, se muestra la figura 2 donde se evidencia el precio de una chompa de Alpaca cuyo precio es de \$ 190.00 dólares

Figura 2

Precio de prendas de chompa de alpaca

PRESENTACIONES Y PRECIOS DE PRENDAS DE ALPACA - JULIO 2024

FOTO DE REFERENCIA	INFORMACIÓN RELEVANTE DEL PRODUCTO	
	Nombre del Producto	Alpaca Silk Mohair Sweater
	Marca	ALPACA WAREHOUSE
	Precio	USD 190
	País de Fabricación	Perú
	País de Distribución	USA

Fuente: <https://alpacawarehouse.us/products/alpaca-silk-mohair-sweater?variant=47419641135385>

Nota. Alpacawarehouse

Control de calidad

De acuerdo al cumplimiento de estándares de calidad que el país destino exige EEUU. son

Certificación: A partir de la BPA: Que pertenecen a una sección de las BPM que son las buenas prácticas de manufactura

LA ISO 9001.

Ciclo del método de gestión de calidad

FEDERAL TRADE COMMISSION: La ley de etiquetado de productos de lana en la sección 2 y la ley de identificación de productos textiles.

WORLDWIDE RESPONSIBLE – ACCREDITED PRODUCTION: Contar con una certificación WRAP, nos permite tener mayores compradores potenciales que están dedicados a normas comerciales, éticas y responsables. (Fuente de guía de requisitos de exportación-PromPerú).

CERTIFICADO DE ORIGINALIDAD: Le permite al importador solicita el trato arancelario,

SENASA: Es importante lograr el certificado zoosanitario como requisito para el ingreso a EEUU.

Servicio de soporte al comercio internacional

Agente de aduanas

Son agencias aduaneras que proporcionan soluciones de eventos fortuitos en el comercio internacional. Algunos de los rubros más recurrentes que manejan son: Textiles, Juguetes, Electrónicos, Maquinaria, Farmacéutica, Útiles, Agroindustrial, Etc.

La naturaleza del servicio como despachantes radica en la clasificación y análisis de la mercadería para su liquidación ante Aduana, con todo lo que esto implica:

Seguimiento, asesoramiento y presentación

Tramitación en entidades públicas como SUNAT, SENASA, SIN, etc.

Despachos aduaneros de importación/exportación- Aérea y Marítima.

Manejo de operaciones de perfeccionamiento: admisión temporal, drawback y reposición de mercancías entre otros.

Régimen suspensivo como: deposito, transbordo y tránsito.

Especialistas en importaciones temporales, descargas de insumos temporales.

Especialistas en desaduanar contenedores que estén en canal rojo en aduanas.

Verificación y cumplimiento de la mercadería en zona primaria aduanera, de carga y liberación de la mercadería.

Elaboración de certificado de origen de acuerdo a cada producto. Nacionalización de la carga en el país destino.

Desaduanaje de la mercadería.

Los incoterms

Los Incoterms® son unas reglas obra de la Cámara de Comercio Internacional y que están reconocidas internacionalmente, que, sin ser ley: Definen los derechos y obligaciones de comprador y vendedor, y determinan cómo se asignan los costes y riesgos entre las partes.

Los Incoterms aplicables en el transporte marítimo son: EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT, CIP, DES, DEQ, DDU y DDP. Estos términos establecen las responsabilidades y obligaciones del vendedor y del comprador en relación con la entrega, transporte y riesgos durante el transporte marítimo de mercancías.

Indicadores de la oportunidad de exportación son los siguientes.

Exportación Indirecta

La exportación indirecta es utilizada por aquellas empresas que no tienen mucha experiencia o bien están al inicio de realizar transacciones en los mercados internacionales. (Espinoza, 2010); Algunas formas son:

- ✓ A través de la venta a clientes nacionales, que luego exportan el producto. Es como vender a cualquier otro cliente nacional. En esta situación, es otro el que decide qué producto puede ser vendido en un mercado extranjero, asumiendo las tareas de investigación de mercados y la gestión de la exportación. Esta es una forma interesante de comenzar a colocar los productos propios en el extranjero. Es importante destacar que el productor puede luego encontrar la oportunidad de exportar directamente A través de intermediarios. En este caso la empresa exporta, por ejemplo, a través de una sociedad intermediaria "trading" (Compañía de Comercialización Internacional) que busca los compradores en los mercados

extranjeros.

- ✓ A través de intermediarios. En este caso la empresa exporta, por ejemplo, a través de una sociedad intermediaria "trading" (Compañía de Comercialización Internacional) que busca los compradores en los mercados extranjeros.

Esta forma de exportar es utilizada por pequeñas empresas que no se sienten en condiciones de comprometerse con la exportación directa; o bien por empresas que ya exportan, pero que eligen la vía del intermediario para ingresar a nuevos mercados. La principal ventaja de la exportación indirecta, para una pequeña o mediana empresa, es que ésta es una manera de acceder a los mercados internacionales sin tener que enfrentar la complejidad de la exportación directa.

Exportación directa

Es la modalidad más ambiciosa, donde el exportador debe administrar todo el proceso de exportación, desde la identificación del mercado hasta el cobro de lo vendido. Las ventajas de una exportación directa son: mayor control ejercido sobre todo el proceso de exportación, potencialmente mayores ganancias, relación directa con los mercados y con los clientes.

Agentes. El agente es un "tomador de órdenes de compra". Presenta las muestras, entrega documentación, transmite las órdenes de compra, pero él mismo no compra mercadería. En general, el agente trabaja "a comisión", no asume la propiedad de los productos, no asume ninguna responsabilidad frente al comprador y posee la representación de diversas líneas de productos complementarios que no compiten entre ellos. Opera bajo un contrato a tiempo determinado, renovable según resultados, el cual debe definir territorio, términos de venta, método de compensación, causas y procedimientos de anulación del contrato, etc. El agente puede operar con o sin exclusividad

Distribuidores. El distribuidor es un comerciante extranjero que compra los productos al exportador peruano y los vende en el mercado donde opera. Es regla general que el distribuidor mantenga un stock suficiente de productos y que se haga cargo de los servicios pre y post-venta, liberando al productor de tales actividades. **Minoristas.** El importante crecimiento comercial de las grandes cadenas minoristas ha creado excelentes oportunidades para este tipo de venta. El exportador contacta directamente a los responsables de compras de dichas cadenas.

Venta directa a consumidores finales. Una empresa puede vender sus productos directamente a consumidores finales de otros países. Este es un método utilizado más bien por grandes empresas.

1.6.3 Marco Conceptual

Comercialización: “Comercialización Lanzamiento de un nuevo producto al mercado”. (Kotler & Armstrong, 2012, pág. 696)

Comportamiento de compra del consumidor “Conducta de compra de los consumidores finales: los individuos y familias que compran bienes y servicios para su consumo personal” (Kotler & Armstrong, 2012, pág. 696).

Chompa de Alpaca: “Es un tejido natural que pertenece a las denominadas fibras nobles como el mohair, el cashmere o el angora. La alpaca es una fibra ligera, suave, cálida y resistente que se utiliza para confeccionar prendas, accesorios y alfombras” (Inca Treasury (s.f))

Decisión de compra: “Decisión del comprador con respecto a qué marca comprar” (Kotler & Armstrong, 2012, pág. 696).

Demandas “Deseos humanos respaldados por el poder de compra” (Kotler & Armstrong, 2012, pág. 696).

Distribución de productos: “La distribución de productos consiste en la forma en que distribuyes tus productos a las diferentes plazas, retailers o puntos de venta en donde se encontrarán a disposición de tus consumidores (Cintat Logistica, 2018)

Exportación: “Una exportación es básicamente todo bien y/o servicio legítimo que el país productor o emisor (el exportador) envíe como mercancía a un tercero (importador), para su compra o utilización”. (Montes de Oca, J., 2015)

Factibilidad: “La factibilidad es la posibilidad de llevar a cabo un plan o proyecto con éxito, teniendo en cuenta diversos factores, como la viabilidad económica, técnica, operativa y legal. Esto implica evaluar si la exportación es viable, como la demanda del mercado estadounidense, los costos asociados con la producción y la exportación, los aspectos logísticos, las regulaciones comerciales y aduaneras, entre otros”. (Herzner, 2022)

Macroentorno: “Fuerzas mayores de la sociedad que afectan el microentorno: fuerzas demográficas, económicas, naturales, tecnológicas, políticas y culturales” (Kotler & Armstrong, 2012, pág. 699).

Mercado: “Espacio físico o virtual en el que se realizan intercambios de bienes, servicios y activos líquidos por dinero. El intercambio se da entre compradores y vendedores que pueden interactuar de manera directa o a través de instituciones o plataformas” (Azkue, 2023)

vendedores que pueden interactuar de manera directa o a través de instituciones o plataformas” (Azkue, 2023)

Mercado de consumidores “Todos los individuos y familias que compran o alquilan en bienes y servicios para su consumo personal” (Kotler & Armstrong, 2012, pág. 700).

Mercado meta: “Proceso de evaluar el atractivo de cada segmento del mercado y elegir uno o más elementos para intentar ingresar en él” (Kotler & Armstrong, 2012, pág. 700).

Plan de Exportación: “Es un documento que permite evaluar y analizar los posibles beneficios y riesgos que puede tener un negocio en el extranjero. Además, define el mercado al cual ingresará y estipula los objetivos de ventas generales y específicos que planea alcanzar” (Moquillaza, 2021, p. Párrafo 2)

Posicionamiento “Lograr que un producto ocupe un lugar claro, distintivo y deseable en relación con los productos de la competencia, en las mentes y emociones de los consumidores meta” (Kotler & Armstrong, 2012, pág. 700).

Posición de producto “Forma en la que los consumidores definen los productos con base en sus atributos importantes; el lugar que el producto ocupa en la mente de los consumidores, en relación con los productos de la competencia” (Kotler & Armstrong, 2012, pág. 700).

Plan de Exportación: “Es un documento que permite evaluar y analizar los posibles beneficios y riesgos que puede tener un negocio en el extranjero. Además, define el mercado al cual ingresará y estipula los objetivos de ventas generales y específicos que planea alcanzar” (Moquillaza, 2021).

Productos: “Todo lo que se produce o lo que resulta del proceso de la producción. Desde el punto de vista económico un producto es todo aquello que se intercambia en el mercado, ..., de lo cual se puede obtener un ingreso”, (Campines, 2024) (Quiroa, 2020, párr. 2- 4).

Viabilidad: “La viabilidad de algo es la probabilidad de que se pueda llevar a cabo con éxito. Así, si es viable, significa que tiene muchas posibilidades de salir adelante. Por el contrario, si no lo es, quiere decir que el fracaso conlleva una probabilidad elevada” (Rus, 2020, párr. 2). Esta viabilidad comprende el estudio de la viabilidad técnica, económica, financiera y comercial.

Estudio de Mercado: “Es la acción que analiza y observa un sector en concreto en el que la empresa quiere entrar a través de la producción de un bien o la prestación de un servicio” (Sánchez, 2020, párr. 2).

Estudio Técnico-Legal: “Es la que busca determinar la viabilidad de un proyecto a la luz de las normas que lo rigen en cuanto a la localización de productos, subproductos y patentes, siendo lo más relevante, el aspecto tributario. En ellas se identifican las tasas arancelarias para insumos o proyectos, importados o exportados, los incentivos o la privación de incentivos existentes, [...] y cuál es la forma de llevar a cabo el proyecto” (Santacruz & Guerrero, 2016, pág. 26)

Estudio Económico-Financiero: “Es aquel que contempla la viabilidad económica y el impacto que tendrá el proyecto en el ámbito financiero, tanto individual como empresarial. En este tipo de evaluación económica figura de manera sistemática y ordenada la información de carácter monetario, en resultado a la investigación y análisis efectuado de los factores que lo conforman”. (Euroinova, 2024, pág. Párrafo 3).

1.7 Hipótesis

1.7.1 Hipótesis General

El análisis del sector textil peruano influye significativamente en las oportunidades de exportación de prendas de fibra de alpaca al mercado estadounidense, Arequipa 2024.

1.7.2 Hipótesis Específicas

- La competitividad del sector textil peruano influye significativamente en las oportunidades de exportación de prendas de fibra de alpaca al mercado estadounidense, Arequipa 2024.

- El proceso productivo del sector textil peruano influye significativamente en las oportunidades de exportación de prendas de fibra de alpaca al mercado estadounidense, Arequipa 2024.
- Las características del producto influyen significativamente en las oportunidades de exportación de prendas de fibra de alpaca al mercado estadounidense, Arequipa 2024.
- Los factores de mercado influyen significativamente en las oportunidades de exportación de prendas de fibra de alpaca al mercado estadounidense, Arequipa 2024.
- El canal de distribución influye significativamente en las oportunidades de exportación de prendas de fibra de alpaca al mercado estadounidense, Arequipa 2024.

CAPÍTULO II

PLANTEAMIENTO OPERACIONAL

2.1 Técnicas e instrumentos

2.1.1 Técnicas

La investigación plantea como técnica la encuesta que aplica a los productores y comerciantes, así como a personas de la cámara de comercio y del ministerio de producción.

La investigación también toma información documental para conocer datos que son de mucha importancia respecto a reflejar resultados posteriores a sensibilizar a los involucrados antes de aplicar la encuesta.

Dentro de las fuentes primarias de hizo la indagación según el siguiente detalle:

Variable: Análisis del Sector Textil Peruano

Banco Mundial: Indicadores de Desarrollo Mundial

Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OECD):

Panorama económico

Organización Mundial de Comercio: Estados Unidos y la OMC

Ministerio de Asuntos Exteriores de Estados Unidos

American Fact Sheet: Informe Económico Comercial

Variable: Oportunidades de Exportación a Estados Unidos

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Perú):

Plan de Desarrollo de Mercado (Estados Unidos)

Acuerdo de Promoción Comercial Perú y Estados Unidos

Análisis de los costos marítimos y portuarios

Asociación de Exportadores (ADEX): Publicaciones de Perú Exporta

Promperú: Oportunidades en Japón para exportar prendas de vestir de alpaca

Promperú: Guía de Mercado – Estados Unidos

Cobusgroup: Guía y datos para exportar a Estados Unidos

AVSF-Bolivia: Comportamiento del mercado mundial de la fibra de alpaca

2.1.2 Instrumentos

El instrumento aplicado en la investigación es el cuestionario que plantea 12 ítems por variable bajo la escala de Likert, en 5 alternativas de respuesta, la misma que aplica una confiabilidad procesada en el Alpha de Cronbach, cabe señalar que el instrumento antes de su aplicación la población estudiada como administradores, responsables de venta han sido sensibilizados por qué se realiza y aplica el estudio.

2.2 Estructuras de los Instrumentos

La estructura del instrumento y el instrumento se encuentra en el anexo-3.

2.3. Campo de Verificación

2.3.1 *Ámbito*

El estudio aplicado se desarrolla en los productores y comerciantes de chompas de alpaca en el cercado de Arequipa- distrito de Arequipa, provincia y departamento de Arequipa.

2.3.2 *Temporalidad*

La información de la investigación considera desde el año 2019-2023, siendo los 5 últimos años.

2.3.3 *Unidades de Estudio (Universo y Muestra)*

La población de estudio estuvo conformada por 113 participantes entre administradores, responsables, gerentes y vendedores pertenecientes a empresas dedicadas a la producción y comercialización de prendas de fibra de alpaca en la ciudad de Arequipa.

La muestra estuvo conformada por 113 participantes, considerándose una muestra censal debido al tamaño reducido de la población.

2.4 Estrategia de recolección de Datos

La estrategia que se plantea para recopilar información fidedigna parte primeramente en sensibilizar información de las preguntas y que busca analizar las oportunidades de los productos de las chompas de alpaca que pueda tener su establecimiento, para ello se aplica encuestas, por variable de 12 preguntas que se encuentran relacionadas al indicador y la variable de estudio

Respecto a los resultados documentados ellas permiten fortalecer el marco teórico y de esta manera fortalecer la sensibilización a la población estudiada.

La recopilación de datos se hará de la siguiente manera:

- **Recolección y selección de la información.**

La búsqueda de información se basará en obtener datos que guarden relación con los indicadores plasmados en la operacionalización de variables, como son:

- **Mercado estadounidense:**

Estudio de mercado: Aspectos políticos, económicos, sociales, tecnológicos, ecológicos y legales. Proveedores, clientes, productos sustitutos, limitaciones para nuevos entrantes y rivalidad de la industria.

Estudio técnico-legal: Requerimientos para la importación, Marco legal y regulaciones especiales, Acuerdos comerciales. Barreras comerciales de entrada al mercado estadounidense.

- **Exportación de chompas de alpaca:**

Producto: Preparación de la mercancía. Transporte nacional e internacional. Canal de distribución. Tiempos estimados. Costos de productos, legales, transporte y tributarios.

Estudio económico: Costos (producto, legales, transporte, tributarios).

- **Análisis e interpretación de la información**

Análisis e interpretación de la información obtenida la cual se resumirá en una matriz DOFA y en las 5 fuerzas de Porter.

Análisis financiero a fin de obtener la relación costos-beneficios y el retorno de la inversión; así como determinar la viabilidad del plan de exportación de chompas de alpaca al mercado estadounidense en especial a la ciudad de Nueva York y Pensilvania ciudades que son elegidas porque las temperaturas son frías.

2.5 Estrategia de procedimiento de Datos

Las estrategias es desarrollar un consentimiento informado, antes de aplicar el instrumento, una vez obtenida la información de datos estas encuestas permitieron realizar una base de datos o

llamada data que se realiza en Excel, posteriormente esta información se traslada al software estadístico SPSS en su versión 26 para lograr procesar el estadístico descriptivo como las tablas y figuras, la estadística inferencia a partir de la prueba de normalidad y la rho de Spearman.



CAPÍTULO III

RESULTADOS

3.1 Análisis de Confiabilidad

Tabla 3

Resumen de procedimiento de confiabilidad de las variables

Resumen de procesamiento de casos			
		N	%
Casos	Válido	113	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	113	100,0

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

Nota. Resultados de la data SPSS de datos procesados

Tabla 4

Confiabilidad de la variable sector textil peruano

Estadísticas de fiabilidad		
Alfa de Cronbach	N de elementos	
0.921		12

Nota. Data SPSS V-24

Tabla 5*Confiabilidad de las variables sector textil peruano ítem por ítem*

Estadísticas de total de elemento de la variable1				
	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
Pregunta1	355398.0000	52090.000	,732	,912
Pregunta2	351150.0000	53478.000	,617	,917
Pregunta3	360885.0000	52546.000	,753	,912
Pregunta4	358584.0000	57301.000	,401	,925
Pregunta5	353274.0000	52240.000	,706	,914
Pregunta6	354867.0000	52252.000	,768	,911
Pregunta7	354690.0000	54108.000	,631	,917
Pregunta8	358673.0000	53813.000	,594	,918
Pregunta9	353805.0000	52024.000	,716	,913
Pregunta10	352035.0000	51306.000	,705	,914
Pregunta11	359558.0000	50864.000	,724	,913
Pregunta12	358584.0000	50855.000	,723	,913

Nota. Resultados de la data SPSS de datos procesados

Tabla 6*Confiabilidad de las variables Oportunidades de exportación*

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
0.904	12

Tabla 7*Confiabilidad de las variables 2 ítem por ítem*

Estadísticas de total de elemento				
	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
Pregunta1	35.0000	44.107	0.656	0.895
Pregunta2	35.4425	44.624	0.541	0.902
Pregunta3	34.5487	44.375	0.610	0.898
Pregunta4	35.0973	42.499	0.756	0.890
Pregunta5	34.0265	46.026	0.618	0.898
Pregunta6	34.8584	44.140	0.681	0.894
Pregunta7	34.6372	43.751	0.689	0.894
Pregunta8	34.2124	44.329	0.638	0.896
Pregunta9	35.1858	43.849	0.739	0.892
Pregunta10	34.9558	47.043	0.505	0.902
Pregunta11	34.8319	47.338	0.460	0.904
Pregunta12	34.4248	43.836	0.668	0.895

Nota. Resultados de la data SPSS de datos procesados

3.2 Análisis Descriptivo

3.2.1 Análisis de la variable 1

Tabla 8

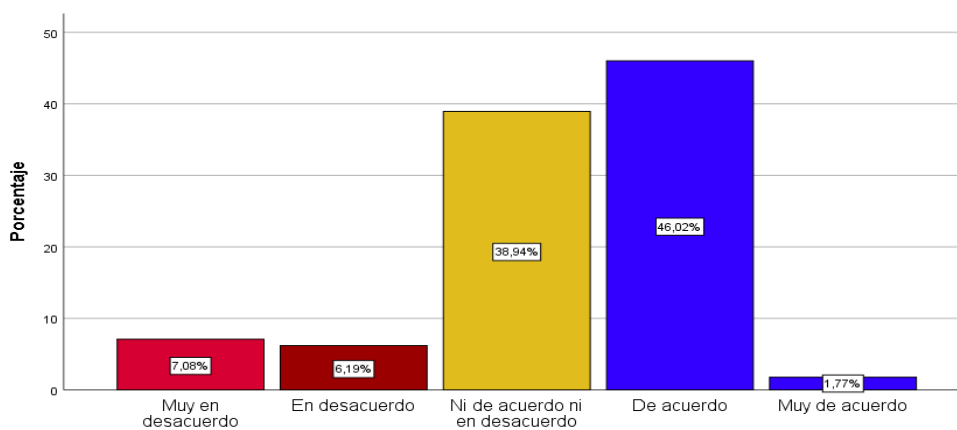
Resultado de la pregunta 1: Usted considera que las chompas de alpaca que venden son de una buena calidad

	Frecuencia	Porcentaje
Muy de acuerdo	2	1.77%
De acuerdo	52	46.02%
Ni de acuerdo ni desacuerdo	44	38.94%
En desacuerdo	7	6.19%
Muy en desacuerdo	8	7.08%
Total	113	100.00%

Nota. Base de datos

Figura 3

Resultado de la pregunta 1: Usted considera que las chompas de alpaca que venden son de una buena calidad.



Nota. Elaboración propia

Interpretación:

Los resultados que se visualiza en la tabla y figura 3 da respuesta a la primera pregunta: Usted considera que las chompas de alpaca que venden son de una buena calidad, pregunta que se aplica a 113 colaboradores que se dedican a la venta de chompas de alpaca como parte de la variable sector textil peruano se tiene 2 colaboradores representada por el 1.77% quienes están muy de acuerdo a la pregunta, el 52% de los colaboradores que representa el 46.02% de colaboradores indican estar de acuerdo a la pregunta, el 44 colaboradores que representa el 46.02% quienes están ni de acuerdo ni en desacuerdo con la pregunta, la tabla también muestra preguntas donde 7 de los colaboradores representada por el 6.19% están en desacuerdo, y el 7.08% representada por 8 colaboradores se encuentran muy desacuerdo respecto a la pregunta formulada.

Los resultados encontrados respecto a la pregunta 1, es importante porque se evidencia que las chompas que se comercializa son de calidad y este puede exportarse al mercado estadounidense en especial a la ciudad de Nueva York y Pensilvania ciudades que son elegidas porque las temperaturas son frías y de esta manera se incrementa la oportunidad de exportar al mercado estadounidense.

Los resultados permiten también mostrar los resultados desde lo ordinal y la continuidad, señalando que es mejor el resultado 1.77% muy de acuerdo que el resultado de acuerdo con un 46.02% porque el resultado muy de acuerdo puede indicar el convencimiento pleno, y el de acuerdo un convencimiento del encuestado, respecto al resultado neutral es mejor ya que esta evidencia puntos a trabajar, así como el no de acuerdo y el muy en desacuerdo respecto a la pregunta uno.

Tabla 9

Estadísticos, error estándar de curtosis, curtosis, error estándar de asimetría, asimetría, dev. desviación, moda, mediana, error estándar de la media, media

Estadísticos		
Usted considera que las chompas de alpaca que venden son de una buena calidad.		
N	Válido	113
	Perdidos	0
Media		3.2920
Error estándar de la media		3.0000
Mediana		4.00
Moda		0.798
Desv. Desviación		-1.073
Varianza		0.227
Asimetría		0.923
Error estándar de asimetría		0.451
Curtosis		3.2920
Error estándar de curtosis		3.0000

Nota. Base de datos

Tabla 10

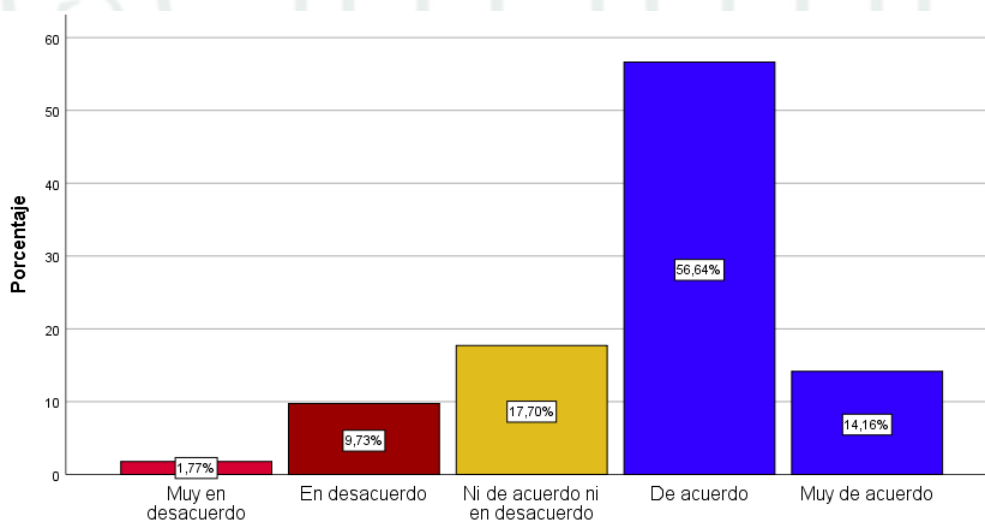
Resultado de la pregunta2: Considera que las chompas de alpaca que se venda y si no son buenas se tiene reclamos

	Frecuencia	Porcentaje
Muy de acuerdo	16	14.16%
De acuerdo	64	56.64%
Ni de acuerdo ni desacuerdo	20	17.70%
En desacuerdo	11	9.73%
Muy en desacuerdo	2	1.77%
Total	113	100.00%

Nota. Base de datos

Figura 4

Resultado de la pregunta2: Considera que las chompas de alpaca que se venda y si no son buenas se tiene reclamos



Nota. Elaboración propia

Interpretación:

Los resultados que se visualiza en la tabla y figura, da respuesta a la primera pregunta: Considera que las chompas de alpaca que se venda y si no son buenas se tiene reclamos, que se aplica a 113 colaboradores que se dedican a la venta de chompas de alpaca como parte de la variable sector textil peruano se tiene 16 colaboradores representada por el 14.16% quienes están muy de acuerdo a la pregunta, el 56.64% de la población estudiada que representa 64 personas, indican estar de acuerdo a la pregunta, 20 colaboradores que representa el 17.70% quienes están ni de acuerdo ni en desacuerdo con la pregunta, la tabla también muestra preguntas donde 11 de los colaboradores representada por el 9.73% están en desacuerdo, y el 1.77% representada por 2 colaboradores se encuentran muy desacuerdo respecto a la pregunta formulada.

Los resultados encontrados respecto a la pregunta 2, también es importante porque se evidencia que las chompas deben seguir mejorando a fin de lograr la calidad para exportarse al mercado estadounidense en especial a la ciudad de Nueva York y Pensilvania ciudades que son elegidas porque las temperaturas son frías y de esta manera se incrementa la oportunidad de exportar al mercado estadounidense.

Los resultados permiten también mostrar los resultados desde lo ordinal y la continuidad, señalando que es mejor el resultado 14.16% muy de acuerdo que el resultado de acuerdo con un 56.64% porque el resultado muy de acuerdo puede indicar el convencimiento pleno, y el de acuerdo un convencimiento del encuestado, respecto al resultado neutral es mejor ya que esta evidencia puntos a trabajar, así como el no de acuerdo y el muy en desacuerdo respecto a la segunda pregunta.

Tabla 11:

Estadísticos, error estándar de curtosis, curtosis, error estándar de asimetría, asimetría, dev. desviación, moda, mediana, error estándar de la media, media

Estadísticos-Segunda pregunta		
Resultado de la pregunta 2: Considera que las chompas de alpaca que se venda y si no son buenas se tiene reclamos.		
N	Válido	113
	Perdidos	0
Media		3.7168
Mediana		4.0000
Moda		4.00
Varianza		0.794
Asimetría		-0.872
Error estándar de asimetría		0.227
Curtosis		0.706
Error estándar de curtosis		0.451

Nota. Base de datos

Tabla 12

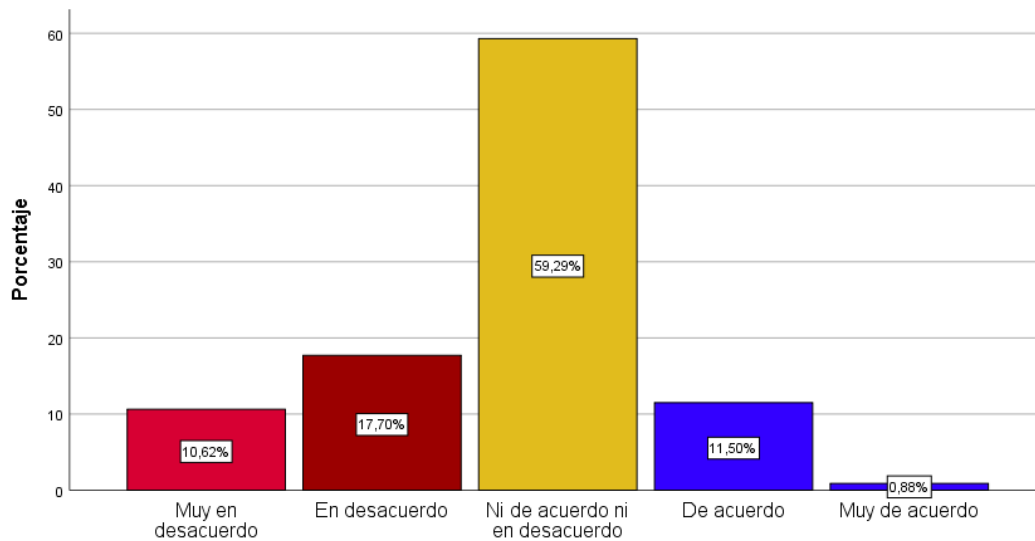
Resultado de la pregunta 3: Usted considera que si las chompas de alpaca que se vendan los turistas lo compras con permanencia

	Frecuencia	Porcentaje
Muy de acuerdo	1	0.88%
De acuerdo	13	11.50%
Ni de acuerdo ni desacuerdo	67	59.29%
En desacuerdo	20	17.70%
Muy en desacuerdo	12	10.62%
Total	113	100.00%

Nota. Base de datos

Figura 5

Resultado de la pregunta 3: Usted considera que si las chompas de alpaca que se vendan los turistas lo compras con permanencia



Nota. Elaboración propia

Interpretación

Los resultados que se visualiza en la tabla y figura, da respuesta a la primera pregunta: Usted considera que si las chompas de alpaca que se vendan los turistas lo compras con permanencia, que se aplica a 113 colaboradores que se dedican a la venta de chompas de alpaca como parte de la variable sector textil peruano se tiene 1 colaborador representada por el 0.88% quienes están muy de acuerdo a la pregunta, el 11.50% de la población estudiada que representa 13 personas, indican estar de acuerdo a la pregunta, 67 colaboradores que representa el 59.29% quienes están ni de acuerdo ni en desacuerdo con la pregunta, la tabla también muestra preguntas donde 20 de los colaboradores representada por el 17.70% están en desacuerdo, y el 10.62% representada por 12 colaboradores se encuentran muy en desacuerdo respecto a la pregunta formulada.

Los resultados encontrados respecto a la pregunta 3, es importante porque se evidencia que las chompas que se comercializa en el mercado local toma fuerza solo en temporada alta, lo que evidencia que las ventas locales no son sostenibles por esta razón es importante que las chompas de alpaca puedan exportarse al mercado estadounidense en especial a la ciudad de Nueva York y Pensilvania ciudades que son elegidas porque las temperaturas son frías.

Los resultados permiten también mostrar los resultados desde lo ordinal y la continuidad, señalando que es mejor el resultado 0.88% muy de acuerdo que el resultado de acuerdo con un 11.50% porque el resultado muy de acuerdo puede indicar el convencimiento pleno, y el de acuerdo un convencimiento del encuestado, respecto al resultado neutral es mejor ya que esta evidencia puntos a trabajar, así como el no de acuerdo y el muy en desacuerdo respecto a la tercera pregunta.

Tabla 13

Estadísticos, error estándar de curtosis, curtosis, error estándar de asimetría, asimetría, dev. desviación, moda, mediana, error estándar de la media, media

Estadísticos		
Resultado de la pregunta 3: Usted considera que si las chompas de alpaca que se vendan los turistas lo compras con permanencia.		
N	Válido	113
	Perdidos	0
Media		113
Mediana		0
Moda		2.7434
Varianza		3.0000
Asimetría		3.00
Error estándar de asimetría		0.692
Curtosis		-0.526
Error estándar de curtosis		0.227

Nota. Base de datos

Tabla 14

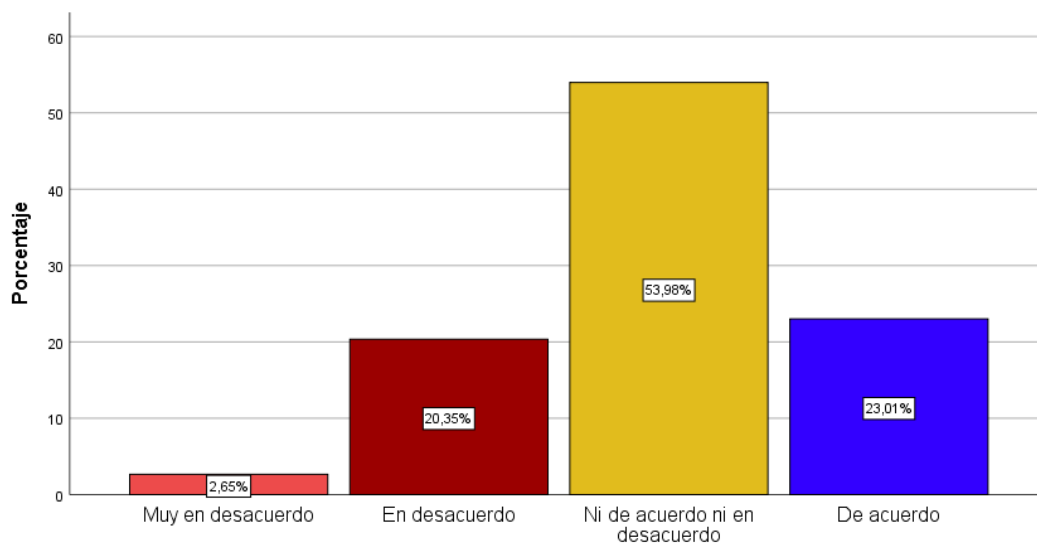
Resultado de la pregunta 4: Si logramos fortalecer la calidad de las chompas de textil estaría de acuerdo a exportar.

	Frecuencia	Porcentaje
Muy de acuerdo	0	0.00%
De acuerdo	26	23.01%
Ni de acuerdo ni desacuerdo	61	53.98%
En desacuerdo	23	20.35%
Muy en desacuerdo	3	2.65%
Total	113	100.00%

Nota. Base de datos

Figura 6

Resultado de la pregunta 4: Si logramos fortalecer la calidad de las chompas de textil estaría de acuerdo a exportar.



Nota. Elaboración propia

Interpretación

Los resultados que se visualiza en la tabla y figura, da respuesta a la primera pregunta: Si logramos fortalecer la calidad de las chompas de textil estaría de acuerdo a exportar, que se aplica a 113 colaboradores que se dedican a la venta de chompas de alpaca como parte de la variable sector textil peruano se tiene 0 colaborador representada por el 0.00% quienes están muy de acuerdo a la pregunta, el 23.01% de la población estudiada que representa 26 personas, indican estar de acuerdo a la pregunta, 61 colaboradores que representa el 53.98% quienes están ni de acuerdo ni en desacuerdo con la pregunta, la tabla también muestra preguntas donde 23 de los colaboradores representada por el 20.35% están en desacuerdo, y el 2.65% representada por 3 colaboradores se encuentran muy en desacuerdo respecto a la pregunta formulada.

Los resultados encontrados respecto a la pregunta 4, es importante porque gran parte de los productores de chompas están dispuesto ha mejorar las chompas de textil ya que considerar que exportarse al mercado estadounidense en especial a la ciudad de Nueva York y Pensilvania ciudades que son elegidas porque las temperaturas son frías y de esta manera se incrementa la oportunidad de exportar y al mismo tiempo mejorar la calidad de vida.

Los resultados permiten también mostrar los resultados desde lo ordinal y la continuidad, señalando 23.01% muy de acuerdo que el resultado neutral del 53.01% es mejor respecto al resultado en desacuerdo y muy en desacuerdo son resultados que debe aún de trabajarse ya que en ese punto los encuestados no muestran convencimiento tal vez sea por la falta de atrevimiento o capacitaciones o trabaja en equipo que pude captar al momento de recopilar información. Es respecto a la cuarta pregunta.

Tabla 15

Estadísticos, error estándar de curtosis, curtosis, error estándar de asimetría, asimetría, dev. desviación, moda, mediana, error estándar de la media, media

Estadísticos		
Resultado de la pregunta 4: Si logramos fortalecer la calidad de las chompas de textil estaría de acuerdo a exportar		
N	Válido	113
	Perdidos	0
Media		2.9735
Mediana		3.0000
Moda		3.00
Varianza		0.544
Asimetría		-0.366
Error estándar de asimetría		0.227
Curtosis		-0.056
Error estándar de curtosis		0.451

Nota. Base de datos

Tabla 16

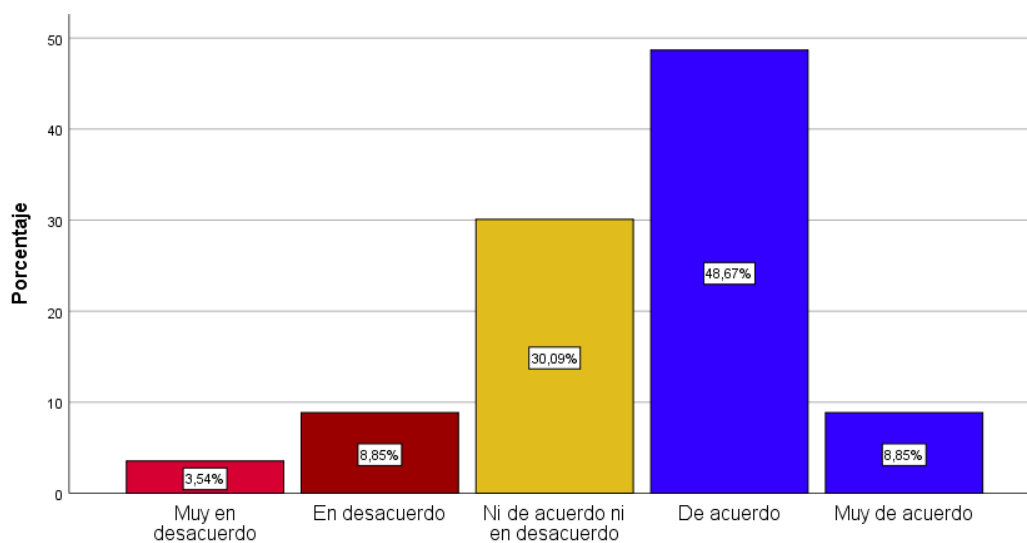
Resultado de la pregunta 5: Estaría de acuerdo ser capacitado por el ministerio de la producción a fin de formalizar a fin de exportar los productos a base de fibra de alpaca.

	Frecuencia	Porcentaje
Muy de acuerdo	10	8.85%
De acuerdo	55	48.67%
Ni de acuerdo ni desacuerdo	34	30.09%
En desacuerdo	10	8.85%
Muy en desacuerdo	4	3.54%
Total	113	100.00%

Nota. Base de datos

Figura 7

Resultado de la pregunta 5: Estaría de acuerdo ser capacitado por el ministerio de la producción a fin de formalizar a fin de exportar los productos a base de fibra de alpaca.



Nota. Elaboración propia

Interpretación:

Los resultados que se visualiza en la tabla y figura, dan respuesta a la primera pregunta: Estaría de acuerdo ser capacitado por el ministerio de la producción a fin de formalizar a fin de exportar los productos a base de fibra de alpaca, que se aplica a 113 colaboradores que se dedican a la venta de chompas de alpaca como parte de la variable sector textil peruano se tiene 10 colaborador representada por el 8.85% quienes están muy de acuerdo a la pregunta, el 48.67% de la población estudiada que representa 55 personas quienes indican estar de acuerdo a la pregunta, 34 colaboradores que representa el 30.09% quienes están ni de acuerdo ni en desacuerdo con la pregunta, la tabla también muestra preguntas donde 10 de los colaboradores representada por el 8.85% están en desacuerdo, y el 3.54% representada por 4 colaboradores se encuentran muy en desacuerdo respecto a la pregunta formulada.

Los resultados encontrados respecto a la pregunta 5, es importante porque se evidencia que los productores de las chompas desean capacitarse lo que permite invitar a especialistas a fin de exportar al mercado estadounidense en especial a la ciudad de Nueva York y Pensilvania ciudades que son elegidas porque las temperaturas son frías, ello permite crear trabajos de manera sostenible considerando la mejora en los productores.

Los resultados permiten también mostrar los resultados desde lo ordinal y la continuidad, señalando 8.85% muy de acuerdo que el resultado 48.67%, lo neutral del 30.09% es mejor respecto al resultado en desacuerdo y muy en desacuerdo son resultados que debe aún de trabajarse ya que en ese punto los encuestados no muestran convencimiento tal vez sea por la falta de atrevimiento o capacitaciones o trabaja en equipo que pude captar al momento de recopilar información. Es respecto a la quinta pregunta.

Tabla 17

Estadísticos, error estándar de curtosis, curtosis, error estándar de asimetría, asimetría, dev. desviación, moda, mediana, error estándar de la media, media

Estadísticos		
Resultado de la pregunta 5: Estaría de acuerdo ser capacitado por el ministerio de la producción a fin de formalizar a fin de exportar los productos a base de fibra de alpaca.		
N	Válido	113
	Perdidos	0
Media		3.5044
Mediana		4.0000
Moda		4.00
Varianza		0.824
Asimetría		-0.743
Error estándar de asimetría		0.227
Curtosis		0.586
Error estándar de curtosis		0.451

Nota. Base de datos

Tabla 18

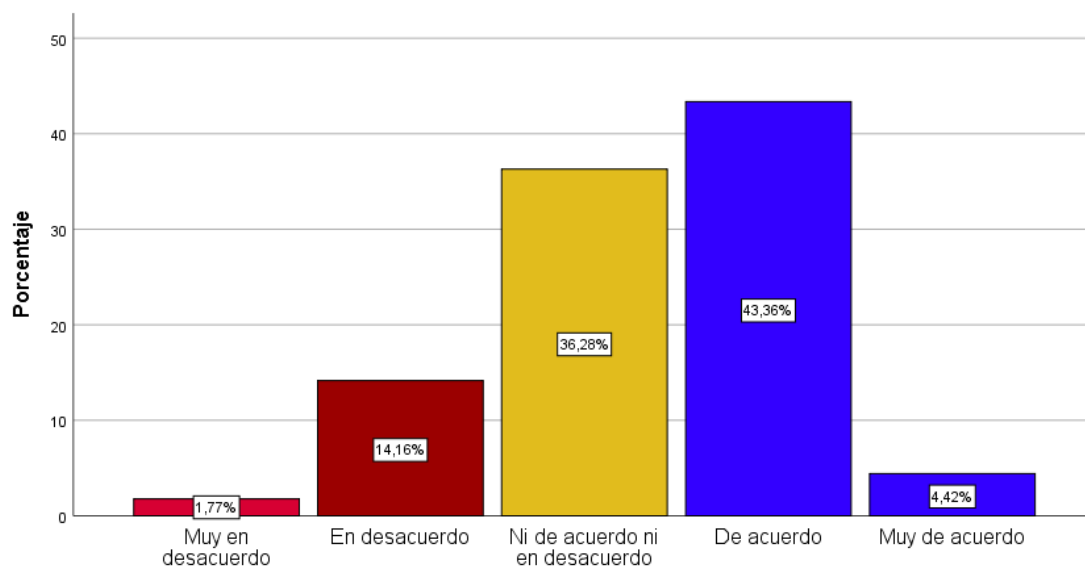
Resultado de la pregunta 6: Está de acuerdo que mientras la no formalización limita el crecimiento a descubrir nuevos clientes al exportar.

	Frecuencia	Porcentaje
Muy de acuerdo	5	4.42%
De acuerdo	49	43.36%
Ni de acuerdo ni desacuerdo	41	36.28%
En desacuerdo	16	14.16%
Muy en desacuerdo	2	1.77%
Total	113	100.00%

Nota. Base de datos

Figura 8

Resultado de la pregunta 6: Está de acuerdo que mientras la no formalización limita el crecimiento a descubrir nuevos clientes al exportar.



Nota. Elaboración propia

Interpretación:

Los resultados que se visualiza en la tabla y figura, dan respuesta a la primera pregunta: Está de acuerdo que mientras la no formalización limita el crecimiento a descubrir nuevos clientes al exportar, que se aplica a 113 colaboradores que se dedican a la venta de chompas de alpaca como parte de la variable sector textil peruano se tiene 5 colaborador representada por el 4.42% quienes están muy de acuerdo a la pregunta, el 43.36% de la población estudiada que representa 49 personas quienes indican estar de acuerdo a la pregunta, 41 colaboradores que representa el 36.28% quienes están ni de acuerdo ni en desacuerdo con la pregunta, la tabla también muestra preguntas donde 16 de los colaboradores representada por el 14.16% están en desacuerdo, y el 1.77% representada por 2 colaboradores se encuentran muy en desacuerdo respecto a la pregunta formulada.

Los resultados encontrados respecto a la pregunta 6, es importante luego de la capacitación los productores formalizados será el primer paso a generar una marca que pueda posicionarse en la comercialización de chompas de alpaca a la ciudad de Nueva York y Pensilvania ciudades que son elegidas porque las temperaturas son frías y de esta manera se incrementa la oportunidad de exportar al mercado estadounidense.

Los resultados permiten también mostrar los resultados desde lo ordinal y la continuidad, señalando 4.42% muy de acuerdo que el resultado 43.36%, lo neutral del 36.28% es mejor respecto al resultado en desacuerdo y muy en desacuerdo son resultados que debe aún de trabajarse ya que en ese punto los encuestados no muestran convencimiento tal vez sea por la falta de atrevimiento o capacitaciones o trabaja en equipo que pude captar al momento de recopilar información. Es respecto a la sexta pregunta.

Tabla 19

Estadísticos, error estándar de curtosis, curtosis, error estándar de asimetría, asimetría, dev. desviación, moda, mediana, error estándar de la media, media

Estadísticos	
Resultado de la pregunta 6: Está de acuerdo que mientras la no formalización limita el crecimiento a descubrir nuevos clientes al exportar.	
N	
Válido	113
Perdidos	0
Media	3.3451
Mediana	3.0000
Moda	4.00
Varianza	0.710
Asimetría	-0.456
Error estándar de asimetría	0.227
Curtosis	-0.094
Error estándar de curtosis	0.451

Nota. Base de datos

Tabla 20

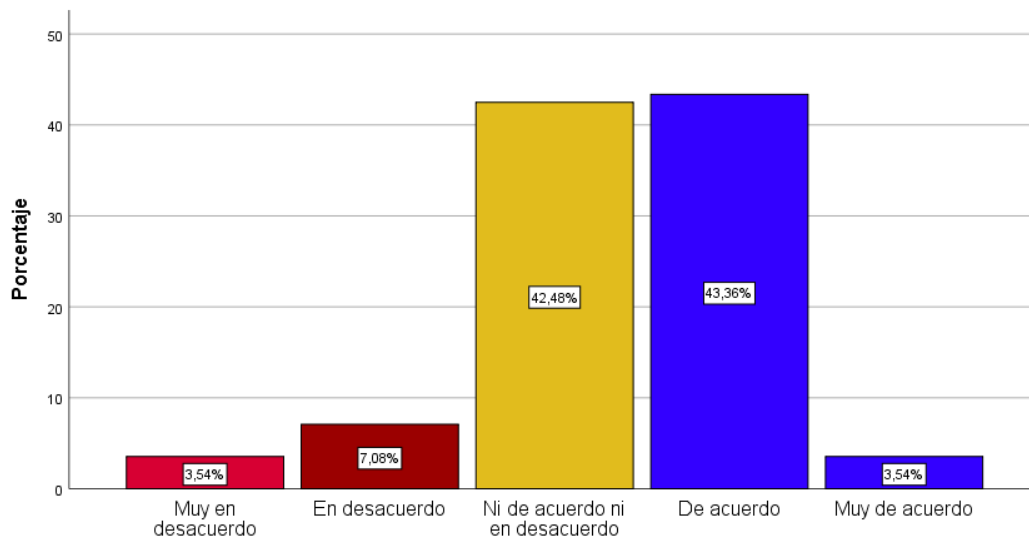
Resultado de la pregunta 7: Estaría de acuerdo que si participamos a la cámara de comercio puede mejorar la distribución de los productos a más empresas formales.

	Frecuencia	Porcentaje
Muy de acuerdo	4	3.54%
De acuerdo	49	43.36%
Ni de acuerdo ni desacuerdo	48	42.48%
En desacuerdo	8	7.08%
Muy en desacuerdo	4	3.54%
Total	113	100.00%

Nota. Base de datos

Figura 9

Resultado de la pregunta 7: Estaría de acuerdo que si participamos a la cámara de comercio puede mejorar la distribución de los productos a más empresas formales.



Nota. Elaboración propia

Interpretación:

Los resultados que se visualiza en la tabla y figura, dan respuesta a la primera pregunta: Estaría de acuerdo que si participamos a la cámara de comercio puede mejorar la distribución de los productos a más empresas formales. que se aplica a 113 colaboradores que se dedican a la venta de chompas de alpaca como parte de la variable sector textil peruano se tiene 4 colaborador representada por el 3.54% quienes están muy de acuerdo a la pregunta, el 43.36% de la población estudiada que representa 49 personas quienes indican estar de acuerdo a la pregunta, 48 colaboradores que representa el 42.48% quienes están ni de acuerdo ni en desacuerdo con la pregunta, la tabla también muestra preguntas donde 8 de los colaboradores representada por el 7.08% están en desacuerdo, y el 3.54% representada por 4 colaboradores se encuentran muy en desacuerdo respecto a la pregunta formulada.

Los resultados encontrados respecto a la pregunta 7, es importante porque se evidencia que la participación a la cámara de comercio se pueda fortalecer a los productores de las chompas de alpaca lo que genera mayor oportunidad de exportar al mercado estadounidense en especial a la ciudad de Nueva York y Pensilvania ciudades que son elegidas porque las temperaturas son frías.

Los resultados permiten también mostrar los resultados desde lo ordinal y la continuidad, señalando 3.54% muy de acuerdo que el resultado 43.36%, lo neutral del 42.48% es mejor respecto al resultado en desacuerdo y muy en desacuerdo son resultados que debe aún de trabajarse ya que en ese punto los encuestados no muestran convencimiento tal vez sea por la falta de atrevimiento o capacitaciones o trabajas en equipo que pude captar al momento de recopilar información. Es respecto a la séptima pregunta.

Tabla 21

Estadísticos, error estándar de curtosis, curtosis, error estándar de asimetría, asimetría, dev. desviación, moda, mediana, error estándar de la media, media

Estadísticos	
Resultado de la pregunta 7: Estaría de acuerdo que si participamos a la cámara de comercio puede mejorar la distribución de los productos a más empresas formales.	
N	
Válido	113
Perdidos	0
Media	3.3628
Mediana	3.0000
Moda	4.00
Varianza	0.662
Asimetría	-0.761
Error estándar de asimetría	0.227
Curtosis	1.002
Error estándar de curtosis	0.451

Nota. Base de datos

Tabla 22

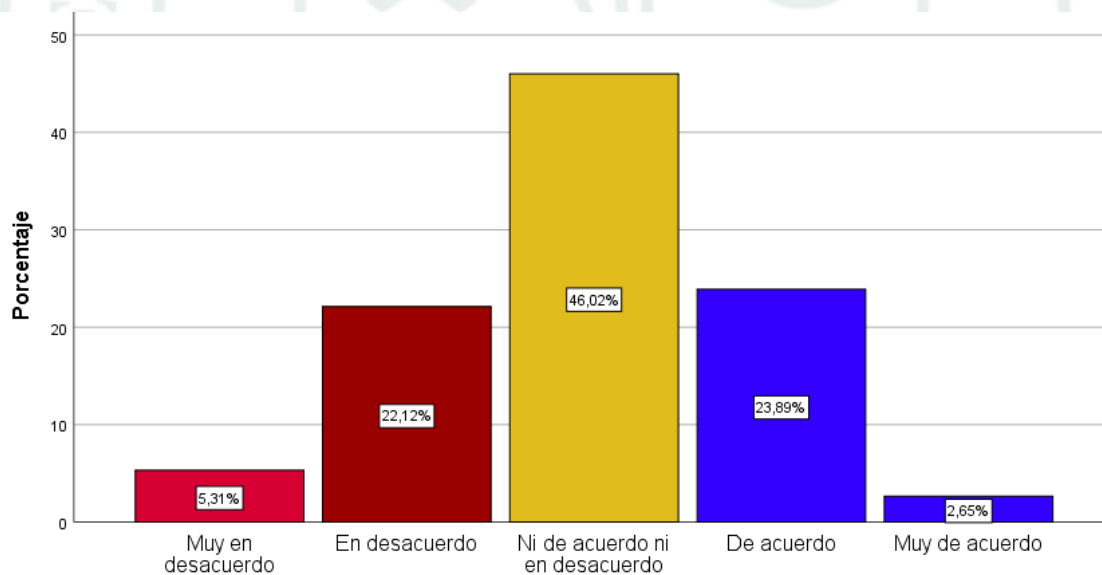
Resultado de la pregunta 8: Está de acuerdo que si se mejora la venta de las chompas de alpaca puede generar empleo.

	Frecuencia	Porcentaje
Muy de acuerdo	3	2.65%
De acuerdo	27	23.89%
Ni de acuerdo ni desacuerdo	52	46.02%
En desacuerdo	25	22.12%
Muy en desacuerdo	6	5.31%
Total	113	100.00%

Nota. Base de datos

Figura 10

Resultado de la pregunta 8: Está de acuerdo que si se mejora la venta de las chompas de alpaca puede generar empleo.



Nota. Elaboración propia

Interpretación:

Los resultados que se visualiza en la tabla y figura, dan respuesta a la primera pregunta: Está de acuerdo que si se mejora la venta de las chompas de alpaca puede generar empleo, que se aplica a 113 colaboradores que se dedican a la venta de chompas de alpaca como parte de la variable sector textil peruano se tiene 3 colaborador representada por el 2.65% quienes están muy de acuerdo a la pregunta, el 23.89% de la población estudiada que representa 27 personas quienes indican estar de acuerdo a la pregunta, 52 colaboradores que representa el 46.02% quienes están ni de acuerdo ni en desacuerdo con la pregunta, la tabla también muestra preguntas donde 25 de los colaboradores representada por el 22.12% están en desacuerdo, y el 5.31% representada por 6 colaboradores se encuentran muy en desacuerdo respecto a la pregunta formulada.

Los resultados encontrados respecto a la pregunta 8, es importante porque se evidencia que las chompas que se comercializa son de calidad y este puede exportarse al mercado estadounidense en especial a la ciudad de Nueva York y Pensilvania ciudades que son elegidas porque las temperaturas son frías y de esta manera se incrementa la oportunidad de exportar al mercado estadounidense.

Los resultados permiten también mostrar los resultados desde lo ordinal y la continuidad, señalando 2.65% muy de acuerdo que el resultado 23.89%, lo neutral del 46.02% es mejor respecto al resultado en desacuerdo y muy en desacuerdo son resultados que debe aún de trabajarse ya que en ese punto los encuestados no muestran convencimiento tal vez sea por la falta de atrevimiento o capacitaciones o trabajas en equipo que pude captar al momento de recopilar información. Es respecto a la octava pregunta.

Tabla 23

Estadísticos, error estándar de curtosis, curtosis, error estándar de asimetría, asimetría, dev. desviación, moda, mediana, error estándar de la media, media

Estadísticos		
Resultado de la pregunta 8: Está de acuerdo que si se mejora la venta de las chompas de alpaca puede generar empleo.		
N	Válido	113
	Perdidos	0
Media		2.9646
Mediana		3.0000
Moda		3.00
Varianza		0.784
Asimetría		-0.166
Error estándar de asimetría		0.227
Curtosis		-0.119
Error estándar de curtosis		0.451

Nota. Base de datos

Tabla 24

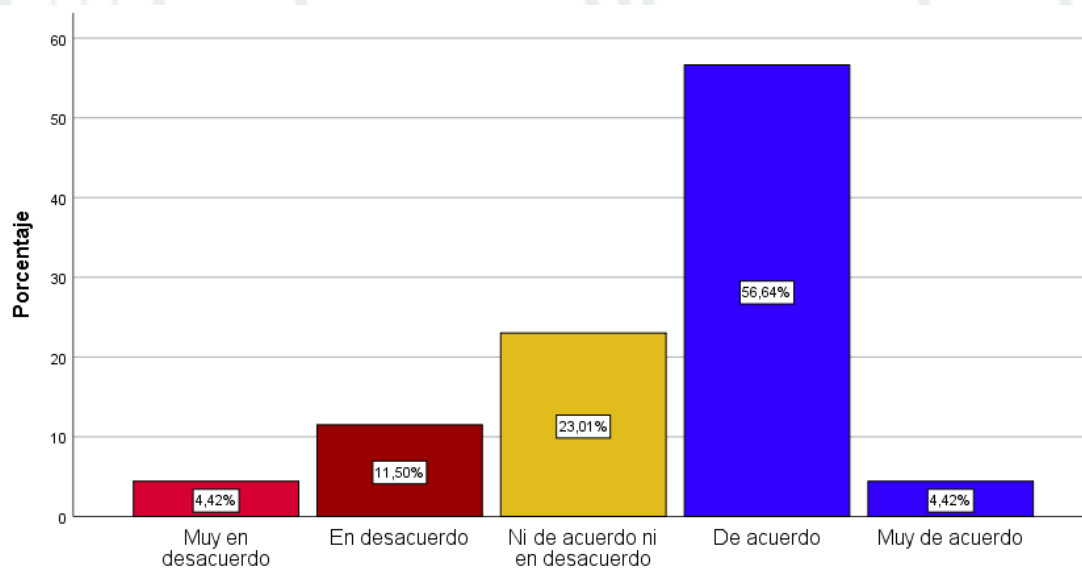
Resultado de la pregunta 9: Estaría de acuerdo que si orienta a trabajo en equipo mejora los desempeños y aportes para crecer en el sector textil.

	Frecuencia	Porcentaje
Muy de acuerdo	5	4.42%
De acuerdo	64	56.64%
Ni de acuerdo ni desacuerdo	26	23.01%
En desacuerdo	13	11.50%
Muy en desacuerdo	5	4.42%
Total	113	100.00%

Nota. Base de datos

Figura 11

Resultado de la pregunta 9: Estaría de acuerdo que si orienta a trabajo en equipo mejora los desempeños y aportes para crecer en el sector textil



Nota. Elaboración propia

Interpretación:

Los resultados que se visualiza en la tabla y figura, dan respuesta a la primera pregunta: Estaría de acuerdo que si orienta a trabajo en equipo mejora los desempeños y aportes para crecer en el sector textil, que se aplica a 113 colaboradores que se dedican a la venta de chompas de alpaca como parte de la variable sector textil peruano se tiene 5 colaborador representada por el 4.42% quienes están muy de acuerdo a la pregunta, el 56.64% de la población estudiada que representa 64 personas quienes indican estar de acuerdo a la pregunta, 26 colaboradores que representa el 23.01% quienes están ni de acuerdo ni en desacuerdo con la pregunta, la tabla también muestra preguntas donde 13 de los colaboradores representada por el 11.50% están en desacuerdo, y el 4.42% representada por 5 colaboradores se encuentran muy en desacuerdo respecto a la pregunta formulada.

Los resultados encontrados respecto a la pregunta 9, es importante porque se evidencia que, si los productores de las chompas trabajan en equipo, se pueda lograr productos que estén acorde a la calidad esperada con el propósito de exportarse al mercado estadounidense en especial a la ciudad de Nueva York y Pensilvania ciudades que son elegidas porque las temperaturas son frías y de esta manera se incrementa la oportunidad de exportar al mercado estadounidense. También se debe considerar que el trabajo en equipo, puede mejorar las ventas e ingresos.

Los resultados permiten también mostrar los resultados desde lo ordinal y la continuidad, señalando 4.42% muy de acuerdo que el resultado 56.64%, el resultado muy de acuerdo puede indicar el convencimiento pleno, y el de acuerdo un convencimiento del encuestado, lo neutral 46.02% es mejor respecto al resultado en desacuerdo y muy en desacuerdo son resultados que debe aun de trabajarse ya que en ese punto los encuestados no muestran convencimiento tal vez sea por la falta de atrevimiento o capacitaciones o trabajas en equipo que pude captar al momento de recopilar información. Es respecto a la novena pregunta.

Tabla 25

Estadísticos, error estándar de curtosis, curtosis, error estándar de asimetría, asimetría, dev. desviación, moda, mediana, error estándar de la media, media

Estadísticos		
Resultado de la pregunta 9: Estaría de acuerdo que si orienta a trabajo en equipo mejora los desempeños y aportes para crecer en el sector textil.		
N	Válido	113
	Perdidos	0
Media		3.4513
Mediana		4.0000
Moda		4.00
Varianza		0.839
Asimetría		-1.024
Error estándar de asimetría		0.227
Curtosis		0.582
Error estándar de curtosis		0.451

Nota. Base de datos

Tabla 26

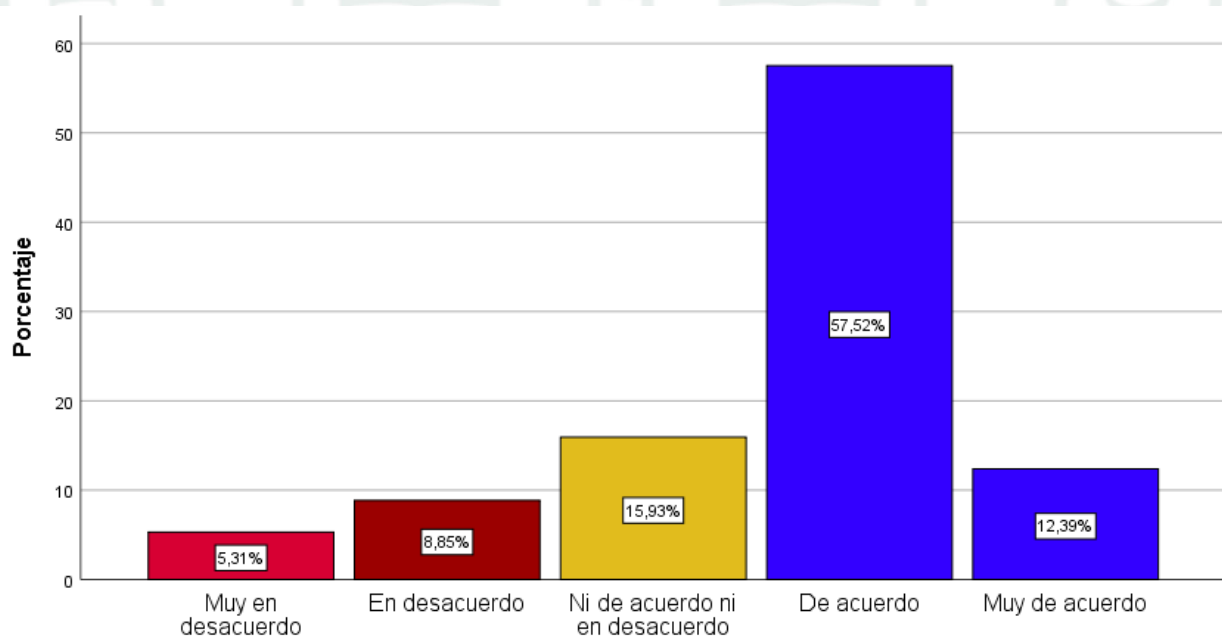
Resultado de la pregunta 10: Estaría de acuerdo a producir chompas la cual mejora la cadena del proceso productivo en nuestra región.

	Frecuencia	Porcentaje
Muy de acuerdo	14	12.39%
De acuerdo	65	57.52%
Ni de acuerdo ni desacuerdo	18	15.93%
En desacuerdo	10	8.85%
Muy en desacuerdo	6	5.31%
Total	113	100.00%

Nota. Base de datos

Figura 12

Resultado de la pregunta 10: Estaría de acuerdo a producir chompas la cual mejora la cadena del proceso productivo en nuestra región.



Nota. Elaboración propia

Interpretación:

Los resultados que se visualiza en la tabla y figura, dan respuesta a la primera pregunta: Estaría de acuerdo a producir chompas la cual mejora la cadena del proceso productivo en nuestra región, que se aplica a 113 colaboradores que se dedican a la venta de chompas de alpaca como parte de la variable sector textil peruano se tiene 14 colaborador representada por el 12.39% quienes están muy de acuerdo a la pregunta, el 57.52% de la población estudiada que representa 65 personas quienes indican estar de acuerdo a la pregunta, 18 colaboradores que representa el 15.93% quienes están ni de acuerdo ni en desacuerdo con la pregunta, la tabla también muestra preguntas donde 10 de los colaboradores representada por el 8.85% están en desacuerdo, y el 5.31% representada por 6 colaboradores se encuentran muy en desacuerdo respecto a la pregunta formulada.

Los resultados encontrados respecto a la pregunta 10, es importante porque se evidencia que las chompas ha producir es una alternativa adecuada y hacer que el sector textil pueda incrementarse de manera adecuada y oportuna produciendo chompas de calidad y este puede exportarse al mercado estadounidense en especial a la ciudad de Nueva York y Pensilvania ciudades que son elegidas porque las temperaturas son frías y de esta manera se incrementa la oportunidad de exportar al mercado estadounidense.

Los resultados permiten también mostrar los resultados desde lo ordinal y la continuidad, señalando 12.39% muy de acuerdo que el resultado 57.39%, el resultado muy de acuerdo puede indicar el convencimiento pleno, y el de acuerdo un convencimiento del encuestado, lo neutral 15.93% es mejor respecto al resultado en desacuerdo y muy en desacuerdo son resultados que debe aun de trabajarse ya que en ese punto los encuestados no muestran convencimiento tal vez sea por la falta de atrevimiento o capacitaciones o trabaja en equipo que pude captar al momento de recopilar información. Es respecto a la décima pregunta.

Tabla 27

Estadísticos, error estándar de curtosis, curtosis, error estándar de asimetría, asimetría, dev. desviación, moda, mediana, error estándar de la media, media

Estadísticos	
Resultado de la pregunta 10: Estaría de acuerdo a producir chompas la cual mejora la cadena del proceso productivo en nuestra región.	
N	
Válido	113
Perdidos	0
Media	3.6283
Mediana	4.0000
Moda	4.00
Varianza	0.986
Asimetría	-1.088
Error estándar de asimetría	0.227
Curtosis	0.896
Error estándar de curtosis	0.451

Nota. Base de datos

Tabla 28

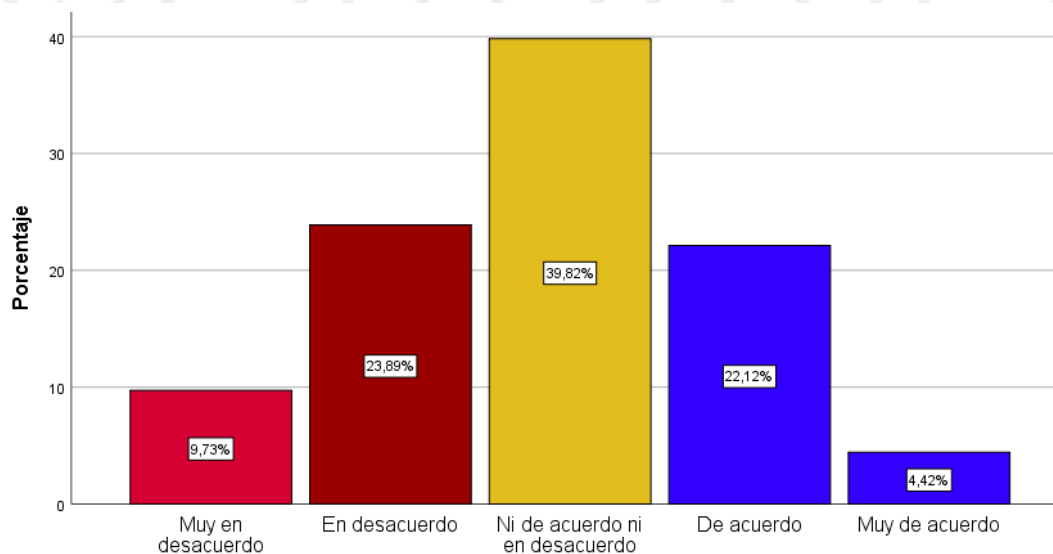
Resultado de la pregunta 11: Estaría de acuerdo que es posible mejorar el proceso productivo agrupándose con los demás productores a fin de vender las chompas de alpaca al mercado estadounidense.

	Frecuencia	Porcentaje
Muy de acuerdo	5	4.42%
De acuerdo	25	22.12%
Ni de acuerdo ni desacuerdo	45	39.82%
En desacuerdo	27	23.89%
Muy en desacuerdo	11	9.73%
Total	113	100.00%

Nota. Base de datos

Figura 13

Resultado de la pregunta 11: Estaría de acuerdo que es posible mejorar el proceso productivo agrupándose con los demás productores a fin de vender las chompas de alpaca al mercado estadounidense.



Nota. Elaboración propia

Interpretación:

Los resultados que se visualiza en la tabla y figura, dan respuesta a la primera pregunta: Estaría de acuerdo que es posible mejorar el proceso productivo agrupándose con los demás productores a fin de vender las chompas de alpaca al mercado estadounidense. que se aplica a 113 colaboradores que se dedican a la venta de chompas de alpaca como parte de la variable sector textil peruano se tiene 5 colaborador representada por el 4.42% quienes están muy de acuerdo a la pregunta, el 22.12% de la población estudiada que representa 25 personas quienes indican estar de acuerdo a la pregunta, 45 colaboradores que representa el 39.82% quienes están ni de acuerdo ni en desacuerdo con la pregunta, la tabla también muestra preguntas donde 27 de los colaboradores representada por el 23.89% están en desacuerdo, y el 9.73% representada por 11 colaboradores se encuentran muy en desacuerdo respecto a la pregunta formulada.

Los resultados encontrados respecto a la pregunta 11, es importante porque se evidencia la agrupación de productores de chompas del proceso productivo será muy bueno ya que permite cumplir a futuras demandas en volumen de exportar al mercado estadounidense en especial a la ciudad de Nueva York y Pensilvania ciudades que son elegidas porque las temperaturas son frías y de esta manera se incrementa la oportunidad de exportar al mercado estadounidense a partir de asistir en feria internacionales que pueda ser indicadas por la cámara de comercio de Arequipa.

Los resultados permiten también mostrar los resultados desde lo ordinal y la continuidad, señalando 4.42% muy de acuerdo que el resultado 22.12%, el resultado muy de acuerdo puede indicar el convencimiento pleno, y el de acuerdo un convencimiento del encuestado, lo neutral 39.82% es mejor respecto al resultado en desacuerdo y muy en desacuerdo son resultados que debe aun de trabajarse ya que en ese punto los encuestados no muestran convencimiento tal vez sea por la falta de atrevimiento o capacitaciones o trabaja en equipo que pude captar al momento de recopilar información. Es respecto a la onceava pregunta.

Tabla 29

Estadísticos, error estándar de curtosis, curtosis, error estándar de asimetría, asimetría, dev. desviación, moda, mediana, error estándar de la media, media

Estadísticos		
Resultado de la pregunta 11: Estaría de acuerdo que es posible mejorar el proceso productivo agrupándose con los demás productores a fin de vender las chompas de alpaca al mercado estadounidense.		
N	Válido	113
	Perdidos	0
Media		2.8761
Mediana		3.0000
Moda		3.00
Varianza		1.020
Asimetría		-0.065
Error estándar de asimetría		0.227
Curtosis		-0.423
Error estándar de curtosis		0.451

Nota. Base de datos

Tabla 30

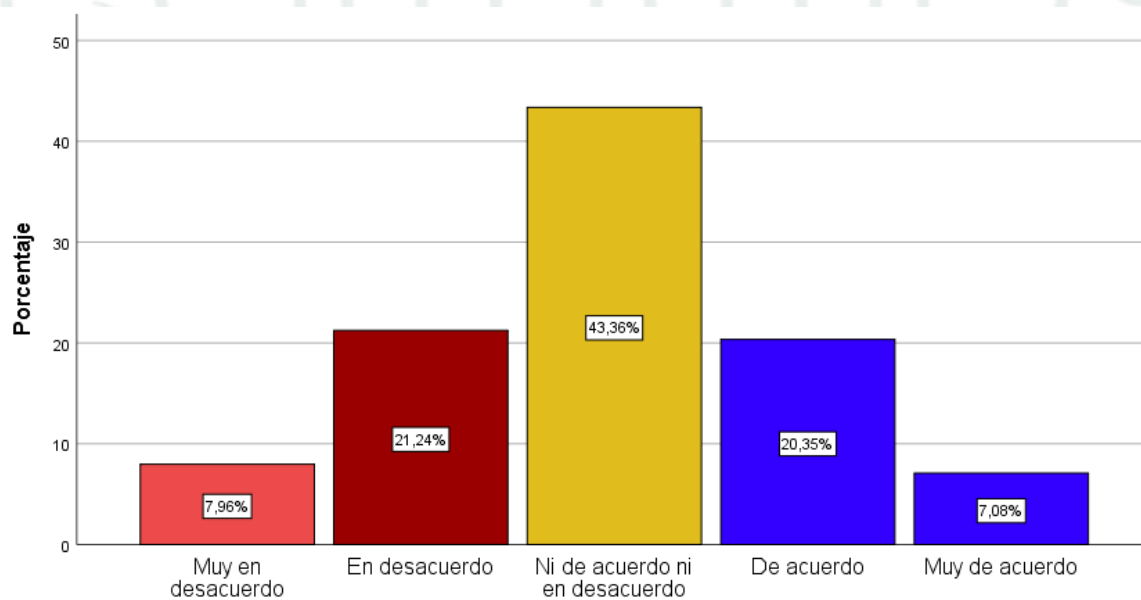
Resultado de la pregunta 12: Usted conoce de empresas de textil a base de chompas de alpaca que crecieron poco a poco y hoy son de admiración.

	Frecuencia	Porcentaje
Muy de acuerdo	8	7.08%
De acuerdo	23	20.35%
Ni de acuerdo ni desacuerdo	49	43.36%
En desacuerdo	24	21.24%
Muy en desacuerdo	9	7.96%
Total	113	100.00%

Nota. Base de datos

Figura 14

Resultado de la pregunta 12: Usted conoce de empresas de textil a base de chompas de alpaca que crecieron poco a poco y hoy son de admiración.



Nota. Elaboración propia

Interpretación:

Los resultados que se visualiza en la tabla y figura, dan respuesta a la primera pregunta: Usted conoce de empresas de textil a base de chompas de alpaca que crecieron poco a poco y hoy son de admiración, que se aplica a 113 colaboradores que se dedican a la venta de chompas de alpaca como parte de la variable sector textil peruano se tiene 8 colaborador representada por el 7.08% quienes están muy de acuerdo a la pregunta, el 20.35% de la población estudiada que representa 23 personas quienes indican estar de acuerdo a la pregunta, 49 colaboradores que representa el 43.36% quienes están ni de acuerdo ni en desacuerdo con la pregunta, la tabla también muestra preguntas donde 24 de los colaboradores representada por el 21.24% están en desacuerdo, y el 7.96% representada por 9 colaboradores se encuentran muy en desacuerdo respecto a la pregunta formulada.

Los resultados encontrados respecto a la pregunta 12, es importante porque se evidencia que los pequeños productores de chompas de alpaca conocen como ha mejorado empresas como Incalpaca, la admiración respecto a las ventas permite a los pequeños productores a generar estrategias que puedan lograr el bien común a los productores de chompas de alpaca a fin de lograr exportarse al mercado estadounidense en especial a la ciudad de Nueva York y Pensilvania ciudades que son elegidas porque las temperaturas son frías y de esta manera se incrementa la oportunidad de exportar al mercado estadounidense.

Los resultados permiten también mostrar los resultados desde lo ordinal y la continuidad, señalando 7.08% muy de acuerdo que el resultado 20.35%, el resultado muy de acuerdo puede indicar el convencimiento pleno, y el de acuerdo un convencimiento del encuestado, lo neutral 43.36% es mejor respecto al resultado en desacuerdo y muy en desacuerdo son resultados que debe aun de trabajarse ya que en ese punto los encuestados no muestran convencimiento tal vez sea por

la falta de atrevimiento o capacitaciones o trabajos en equipo que pude captar al momento de recopilar información. Es respecto a la doceava pregunta.

Tabla 31

Estadísticos, error estándar de curtosis, curtosis, error estándar de asimetría, asimetría, dev. desviación, moda, mediana, error estándar de la media, media

Estadísticos		
Resultado de la pregunta 12: Usted conoce de empresas de textil a base de chompas de alpaca que crecieron poco a poco y hoy son de admiración.		
N	Válido	113
	Perdidos	0
Media		2.9735
Mediana		3.0000
Moda		3.00
Varianza		1.026
Asimetría		0.001
Error estándar de asimetría		0.227
Curtosis		-0.232
Error estándar de curtosis		0.451

Nota. Base de datos

3.2.2 Análisis de la variable 2

Tabla 32

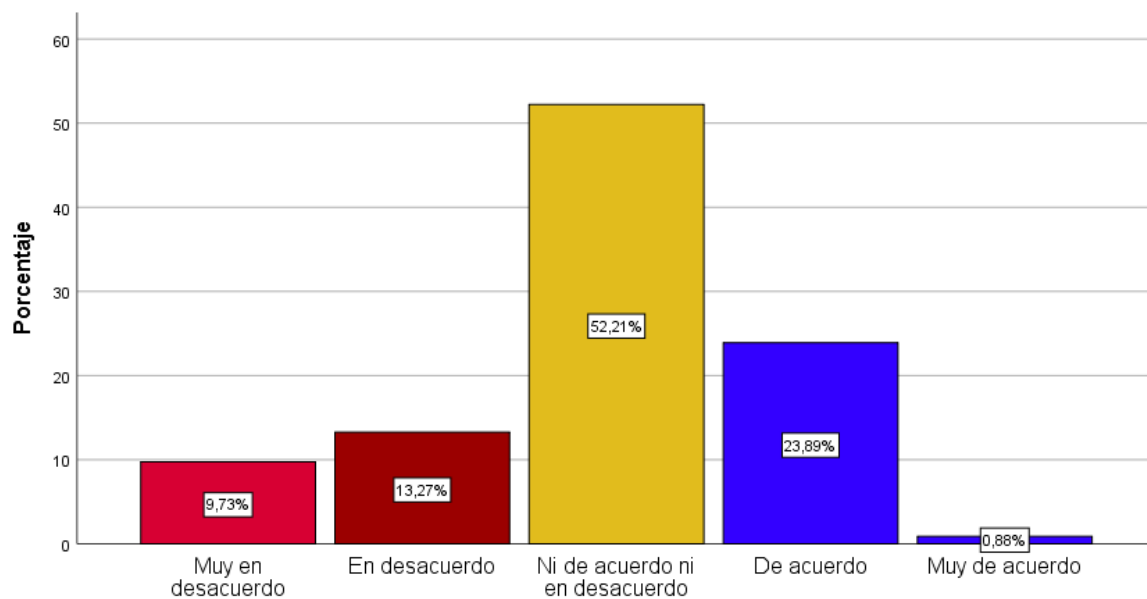
Resultado de la pregunta 13: Estaría de acuerdo que sus productos puedan ser exportados

	Frecuencia	Porcentaje
Muy de acuerdo	1	0.88%
De acuerdo	27	23.89%
Ni de acuerdo ni desacuerdo	59	52.21%
En desacuerdo	15	13.27%
Muy en desacuerdo	11	9.73%
Total	113	100.00%

Nota. Base de datos

Figura 15

Resultado de la pregunta 13- Estaría de acuerdo que sus productos puedan ser exportados



Nota. Elaboración propia

Interpretación:

Los resultados que se visualiza en la tabla y figura, dan respuesta a la treceava pregunta: Estaría de acuerdo que sus productos puedan ser exportados, que se aplica a 113 colaboradores que se dedican a la venta de chompas de alpaca como parte de la variable oportunidad de exportación de chompas de alpaca, se tiene 1 colaborador representada por el 0.88% quienes están muy de acuerdo a la pregunta, el 23.89% de la población estudiada que representa 27 personas quienes indican estar de acuerdo a la pregunta, 59 colaboradores que representa el 52.21% quienes están ni de acuerdo ni en desacuerdo con la pregunta, la tabla también muestra preguntas donde 15 de los colaboradores representada por el 13.27% están en desacuerdo, y el 9.73% representada por 11 colaboradores se encuentran muy en desacuerdo respecto a la pregunta formulada.

Los resultados encontrados respecto a la pregunta 13, es importante porque se evidencia que los productores de chompas de alpaca desean exportar las chompas de alpaca, si se logra formalizar, capacitar y formar parte de la cámara de comercio se pueda lograr la oportunidad de exportar al mercado estadounidense en especial a la ciudad de Nueva York y Pensilvania ciudades que son elegidas porque las temperaturas son frías.

Los resultados permiten también mostrar los resultados desde lo ordinal y la continuidad, señalando 0.88% muy de acuerdo que el resultado 11.50%, el resultado muy de acuerdo puede indicar el convencimiento pleno, y el de acuerdo un convencimiento del encuestado, lo neutral 59.29% es mejor respecto al resultado en desacuerdo y muy en desacuerdo son resultados que debe aún de trabajarse ya que en ese punto los encuestados no muestran convencimiento tal vez sea por la falta de atrevimiento o capacitaciones o trabajas en equipo que pude captar al momento de recopilar información. Es respecto a la treceava pregunta.

Tabla 33

Estadísticos, error estándar de curtosis, curtosis, error estándar de asimetría, asimetría, dev. desviación, moda, mediana, error estándar de la media, media

Estadísticos		
Resultado de la pregunta 13: Estaría de acuerdo que sus productos puedan ser exportados		
N	Válido	113
	Perdidos	0
Media		2.9292
Mediana		3.0000
Moda		3.00
Varianza		0.799
Asimetría		-0.624
Error estándar de asimetría		0.227
Curtosis		0.130
Error estándar de curtosis		0.451

Nota. Base de datos

Tabla 34

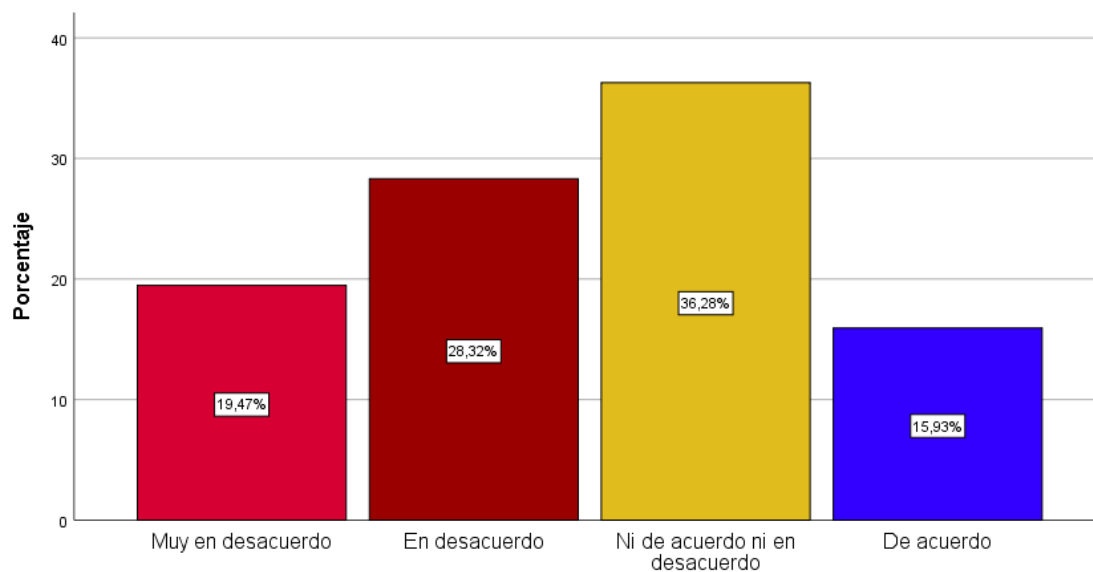
Resultado de la pregunta 14: Estaría de acuerdo que la mejora de la calidad de vida puede mejorar si reorganiza su negocio a empresa que paralelamente se capacite en exportación.

	Frecuencia	Porcentaje
Muy de acuerdo	0	0.00%
De acuerdo	18	15.93%
Ni de acuerdo ni desacuerdo	41	36.28%
En desacuerdo	32	28.32%
Muy en desacuerdo	22	19.47%
Total	113	100.00%

Nota. Base de datos

Figura 16

Resultado de la pregunta 14: Estaría de acuerdo que la mejora de la calidad de vida puede mejorar si reorganiza su negocio a empresa que paralelamente se capacite en exportación.



Nota. Elaboración propia

Interpretación:

Los resultados que se visualiza en la tabla y figura, dan respuesta a la treceava pregunta: Estaría de acuerdo que la mejora de la calidad de vida puede mejorar si reorganiza su negocio a empresa que paralelamente se capacite en exportación, que se aplica a 113 colaboradores que se dedican a la venta de chompas de alpaca como parte de la variable oportunidad de exportación de chompas de alpaca, se tiene 0 colaborador representada por el 0.00% quienes están muy de acuerdo a la pregunta, el 15.93% de la población estudiada que representa 18 personas quienes indican estar de acuerdo a la pregunta, 41 colaboradores que representa el 36.28% quienes están ni de acuerdo ni en desacuerdo con la pregunta, la tabla también muestra preguntas donde 32 de los colaboradores representada por el 28.32% están en desacuerdo, y el 19.47% representada por 22 colaboradores se encuentran muy en desacuerdo respecto a la pregunta formulada.

Los resultados encontrados respecto a la pregunta 14, es importante porque se evidencia que los productores de chompas de alpaca logren una reorganización con fundamentos de exportación pueda lograr la oportunidad de exportar al mercado estadounidense, en especial a la ciudad de Nueva York y Pensilvania ciudades que son elegidas porque las temperaturas son frías.

Los resultados permiten también mostrar los resultados desde lo ordinal y la continuidad, señalando el resultado 15.93%, el resultado de acuerdo puede indicar el convencimiento del encuestado, lo neutral 36.28% es mejor respecto al resultado en desacuerdo y muy en desacuerdo son resultados que debe aun de trabajarse ya que en ese punto los encuestados no muestran convencimiento tal vez sea por la falta de atrevimiento o capacitaciones o trabaja en equipo que pude captar al momento de recopilar información. Es respecto a la catorceava pregunta.

Tabla 35

Estadísticos, error estándar de curtosis, curtosis, error estándar de asimetría, asimetría, dev. desviación, moda, mediana, error estándar de la media, media

Estadísticos		
Resultado de la pregunta 14: Estaría de acuerdo que la mejora de la calidad de vida puede mejorar si reorganiza su negocio a empresa que paralelamente se capacite en exportación.		
N	Válido	113
	Perdidos	0
Media		2.4867
Mediana		3.0000
Moda		3.00
Varianza		.0966
Asimetría		-0.077
Error estándar de asimetría		0.227
Curtosis		-0.999
Error estándar de curtosis		0.451

Nota. Base de datos

Tabla 36

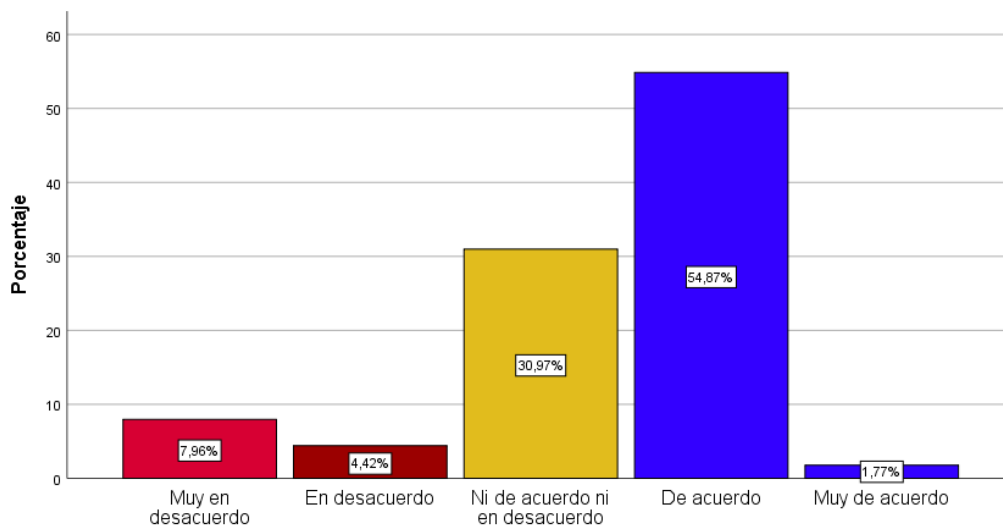
Resultado de la pregunta 15. Estaría de acuerdo a fortalecer sus conocimientos respecto a la calidad total, acceso a los mercados exteriores.

	Frecuencia	Porcentaje
Muy de acuerdo	2	1.77%
De acuerdo	62	54.87%
Ni de acuerdo ni desacuerdo	35	30.97%
En desacuerdo	5	4.42%
Muy en desacuerdo	9	7.96%
Total	113	100.00%

Nota. Base de datos

Figura 17

Resultado de la pregunta 15. Estaría de acuerdo a fortalecer sus conocimientos respecto a la calidad total, acceso a los mercados exteriores.



Nota. Elaboración propia

Interpretación:

Los resultados que se visualiza en la tabla y figura, dan respuesta a la treceava pregunta: Estaría de acuerdo a fortalecer sus conocimientos respecto a la calidad total, acceso a los mercados exteriores. que se aplica a 113 colaboradores que se dedican a la venta de chompas de alpaca como parte de la variable oportunidad de exportación de chompas de alpaca, se tiene 2 colaborador representada por el 1.77% quienes están muy de acuerdo a la pregunta, el 54.87% de la población estudiada que representa 62 personas quienes indican estar de acuerdo a la pregunta, 35 colaboradores que representa el 30.97% quienes están ni de acuerdo ni en desacuerdo con la pregunta, la tabla también muestra preguntas donde 5 de los colaboradores representada por el 4.42% están en desacuerdo, y el 7.96% representada por 9 colaboradores se encuentran muy en desacuerdo respecto a la pregunta formulada.

Los resultados encontrados respecto a la pregunta 15, es importante porque se evidencia que los productores están de acuerdo a fortalecer sus conocimientos respecto a la calidad en la producción de chompas y este puede exportarse al mercado estadounidense en especial a la ciudad de Nueva York y Pensilvania ciudades que son elegidas porque las temperaturas son frías y de esta manera se incrementa la oportunidad de exportar al mercado estadounidense.

Los resultados permiten también mostrar los resultados desde lo ordinal y la continuidad, señalando 1.77% muy de acuerdo que el resultado 54.87%, el resultado muy de acuerdo puede indicar el convencimiento pleno, y el de acuerdo un convencimiento del encuestado, lo neutral 30.97% es mejor respecto al resultado en desacuerdo y muy en desacuerdo son resultados que debe aun de trabajarse ya que en ese punto los encuestados no muestran convencimiento tal vez sea por la falta de atrevimiento o capacitaciones o trabaja en equipo que pude captar al momento de recopilar información. Es respecto a la quinceava pregunta.

Tabla 37

Estadísticos, error estándar de curtosis, curtosis, error estándar de asimetría, asimetría, dev. desviación, moda, mediana, error estándar de la media, media

Estadísticos		
Resultado de la pregunta 15. Estaría de acuerdo a fortalecer sus conocimientos respecto a la calidad total, acceso a los mercados exteriores		
N	Válido	113
	Perdidos	0
Media		3.4444
Mediana		4.0000
Moda		4.00
Varianza		0.845
Asimetría		-1.325
Error estándar de asimetría		0.227
Curtosis		1.282
Error estándar de curtosis		0.451

Nota. Base de datos

Tabla 38

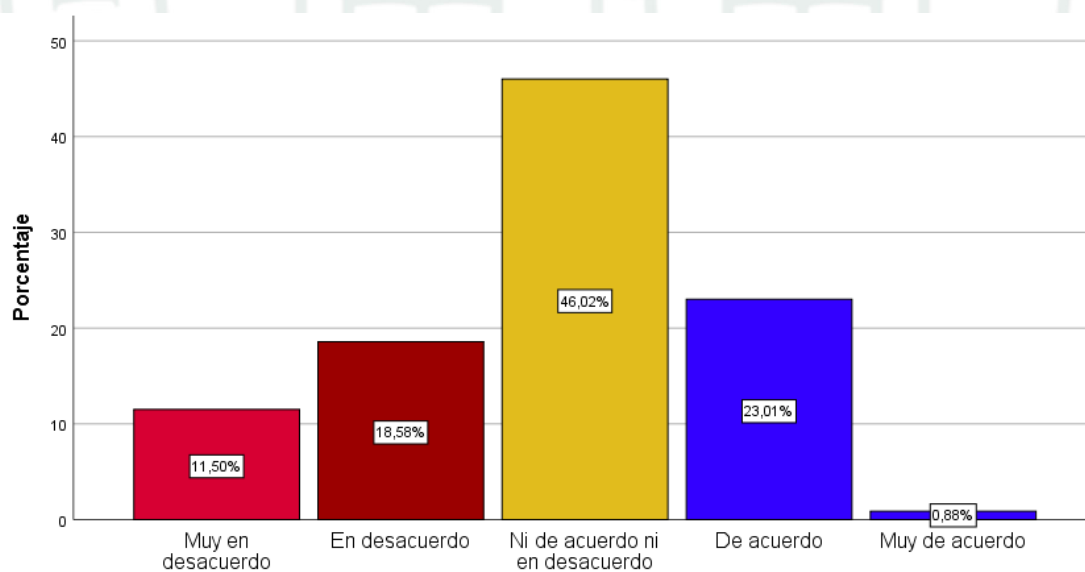
Resultado de la pregunta 16, Usted está de acuerdo a colocar una marca a las chompas de alpaca y que se fortalezca con estrategias de marketing.

	Frecuencia	Porcentaje
Muy de acuerdo	1	0.88%
De acuerdo	26	23.01%
Ni de acuerdo ni desacuerdo	52	46.02%
En desacuerdo	21	18.58%
Muy en desacuerdo	13	11.50%
Total	113	100.00%

Nota. Base de datos

Figura 18

Resultado de la pregunta 16, Usted está de acuerdo a colocar una marca a las chompas de alpaca y que se fortalezca con estrategias de marketing.



Nota. Elaboración propia

Interpretación:

Los resultados que se visualiza en la tabla y figura, dan respuesta a la treceava pregunta: Usted está de acuerdo a colocar una marca a las chompas de alpaca y que se fortalezca con estrategias de marketing, que se aplica a 113 colaboradores que se dedican a la venta de chompas de alpaca como parte de la variable oportunidad de exportación de chompas de alpaca, se tiene 1 colaborador representada por el 0.88% quienes están muy de acuerdo a la pregunta, el 23.01% de la población estudiada que representa 26 personas quienes indican estar de acuerdo a la pregunta, 52 colaboradores que representa el 46.02% quienes están ni de acuerdo ni en desacuerdo con la pregunta, la tabla también muestra preguntas donde 21 de los colaboradores representada por el 18.85% están en desacuerdo, y el 11.50% representada por 13 colaboradores se encuentran muy en desacuerdo respecto a la pregunta formulada.

Los resultados encontrados respecto a la pregunta 16, es importante porque se evidencia que los productores de chompas de alpaca consideran importante que las chompas de alpaca deben de tener una marca para evidenciar las fortalezas del marketing y este puede exportarse al mercado estadounidense en especial a la ciudad de Nueva York y Pensilvania ciudades que son elegidas porque las temperaturas son frías y de esta manera se incrementa la oportunidad de exportar al mercado estadounidense.

Los resultados permiten también mostrar los resultados desde lo ordinal y la continuidad, señalando 0.88% muy de acuerdo que el resultado 23.01%, el resultado muy de acuerdo puede indicar el convencimiento pleno, y el de acuerdo un convencimiento del encuestado, lo neutral 46.02% es mejor respecto al resultado en desacuerdo y muy en desacuerdo son resultados que debe aun de trabajarse ya que en ese punto los encuestados no muestran convencimiento tal vez sea por la falta de atrevimiento o capacitaciones o trabajas en equipo que pude captar al momento de recopilar información. Es respecto a la dieciseisava pregunta.

Tabla 39

Estadísticos, error estándar de curtosis, curtosis, error estándar de asimetría, asimetría, dev. desviación, moda, mediana, error estándar de la media, media

Estadísticos		
Resultado de la pregunta 16, Usted está de acuerdo a colocar una marca a las chompas de alpaca y que se fortalezca con estrategias de marketing		
N	Válido	113
	Perdidos	0
Media		2.8319
Mediana		3.0000
Moda		3.00
Varianza		0.891
Asimetría		-0.433
Error estándar de asimetría		0.227
Curtosis		-0.389
Error estándar de curtosis		0.451

Nota. Base de datos

Tabla 40

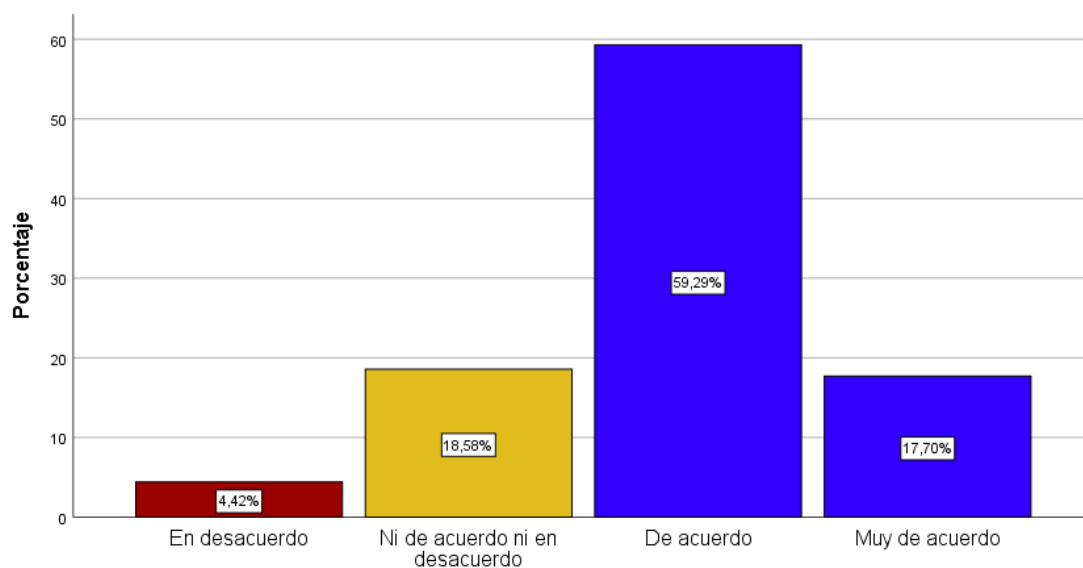
Resultado de la pregunta 17, Usted está de acuerdo que el bien exportable tenga una mejora en cuanto a precios, el packaging.

	Frecuencia	Porcentaje
Muy de acuerdo	20	17.70%
De acuerdo	67	59.29%
Ni de acuerdo ni desacuerdo	21	18.58%
En desacuerdo	5	4.42%
Muy en desacuerdo	0	0.00%
Total	113	100.00%

Nota. Base de datos

Figura 19

Resultado de la pregunta 17, Usted está de acuerdo que el bien exportable tenga una mejora en cuanto a precios, el packaging.



Nota. Elaboración propia

Interpretación:

Los resultados que se visualiza en la tabla y figura, dan respuesta a la treceava pregunta: Usted está de acuerdo que el bien exportable tenga una mejora en cuanto aprecio, el packaging, que se aplica a 113 colaboradores que se dedican a la venta de chompas de alpaca como parte de la variable oportunidad de exportación de chompas de alpaca, se tiene 20 colaborador representada por el 17.70% quienes están muy de acuerdo a la pregunta, el 59.29% de la población estudiada que representa 67 personas quienes indican estar de acuerdo a la pregunta, 21 colaboradores que representa el 18.58% quienes están ni de acuerdo ni en desacuerdo con la pregunta, la tabla también muestra preguntas donde 5 de los colaboradores representada por el 4.42% están en desacuerdo, y el 0.00% representada por 0 colaboradores se encuentran muy en desacuerdo respecto a la pregunta formulada.

Los resultados encontrados respecto a la pregunta 17, es importante porque se evidencia que el packaging es fundamental para las chompas que se comercializa y este puede exportarse al mercado estadounidense en especial a la ciudad de Nueva York y Pensilvania ciudades que son elegidas porque las temperaturas son frías y de esta manera se incrementa la oportunidad de exportar al mercado estadounidense.

Los resultados permiten también mostrar los resultados desde lo ordinal y la continuidad, señalando 17.70% muy de acuerdo que el resultado 59.29%, el resultado muy de acuerdo puede indicar el convencimiento pleno, y el de acuerdo un convencimiento del encuestado, lo neutral 18.58% es mejor respecto al resultado en desacuerdo y muy en desacuerdo son resultados que debe aún de trabajarse ya que en ese punto los encuestados no muestran convencimiento tal vez sea por la falta de atrevimiento o capacitaciones o trabajas en equipo que pude captar al momento de recopilar información. Es respecto a la diecisieteava pregunta.

Tabla 41

Estadísticos, error estándar de curtosis, curtosis, error estándar de asimetría, asimetría, dev. desviación, moda, mediana, error estándar de la media, media

Estadísticos		
Resultado de la pregunta 17, Usted está de acuerdo que el bien exportable tenga una mejora en cuanto a precios, el packaging.		
N	Válido	113
	Perdidos	0
Media		3.9027
Mediana		4.0000
Moda		4.00
Varianza		0.535
Asimetría		-0.543
Error estándar de asimetría		0.227
Curtosis		0.487
Error estándar de curtosis		0.451

Nota. Base de datos

Tabla 42

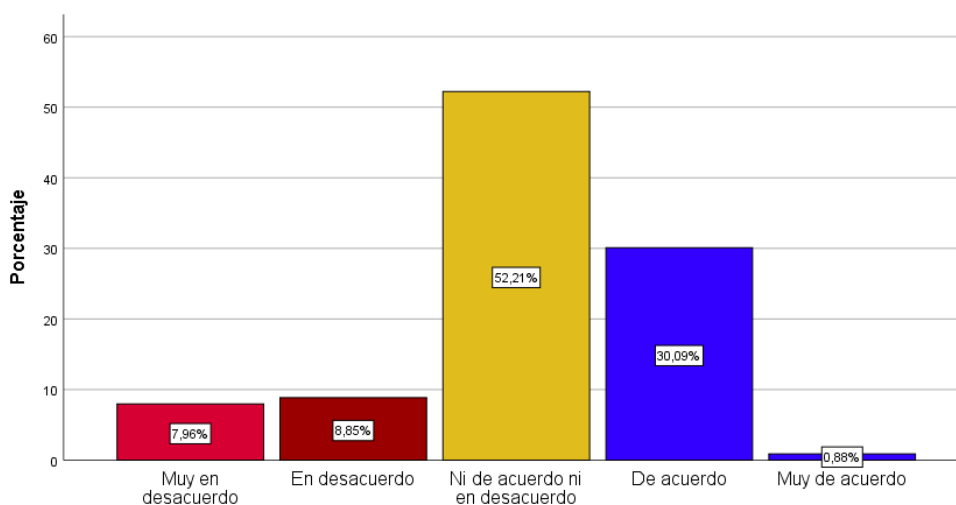
Resultado de la pregunta 18, Está de acuerdo que no se logra exportar por falta de conocimiento respecto a la mejora del producto y conocimientos de exportación.

	Frecuencia	Porcentaje
Muy de acuerdo	1	0.88%
De acuerdo	34	30.09%
Ni de acuerdo ni desacuerdo	59	52.21%
En desacuerdo	10	8.85%
Muy en desacuerdo	9	7.96%
Total	113	100.00%

Nota. Base de datos

Figura 20

Resultado de la pregunta 18, Está de acuerdo que no se logra exportar por falta de conocimiento respecto a la mejora del producto y conocimientos de exportación.



Nota. Elaboración propia

Interpretación:

Los resultados que se visualiza en la tabla y figura, dan respuesta a la treceava pregunta: Está de acuerdo que no se logra exportar por falta de conocimiento respecto a la mejora del producto y conocimientos de exportación, que se aplica a 113 colaboradores que se dedican a la venta de chompas de alpaca como parte de la variable oportunidad de exportación de chompas de alpaca, se tiene 1 colaborador representada por el 0.88% quienes están muy de acuerdo a la pregunta, el 30.09% de la población estudiada que representa 34 personas quienes indican estar de acuerdo a la pregunta, 59 colaboradores que representa el 52.21% quienes están ni de acuerdo ni en desacuerdo con la pregunta, la tabla también muestra preguntas donde 10 de los colaboradores representada por el 8.85% están en desacuerdo, y el 7.96% representada por 9 colaboradores se encuentran muy en desacuerdo respecto a la pregunta formulada.

Los resultados encontrados respecto a la pregunta 18, es importante porque se evidencia que los productores no poseen del conocimiento adecuado para exportar y si se logra fortalecer las capacidades de los productores se puede lograr comercializar y pueda exportarse al mercado estadounidense en especial a la ciudad de Nueva York y Pensilvania ciudades que son elegidas porque las temperaturas son frías y de esta manera se incrementa la oportunidad de exportar al mercado estadounidense.

Los resultados permiten también mostrar los resultados desde lo ordinal y la continuidad, señalando 0.88% muy de acuerdo que el resultado 30.09%, el resultado muy de acuerdo puede indicar el convencimiento pleno, y el de acuerdo un convencimiento del encuestado, lo neutral 52.21% es mejor respecto al resultado en desacuerdo y muy en desacuerdo son resultados que debe aun de trabajarse ya que en ese punto los encuestados no muestran convencimiento tal vez sea por la falta de atrevimiento o capacitaciones o trabaja en equipo que pude captar al momento de recopilar información. Es respecto a la dieciochoava pregunta.

Tabla 43

Estadísticos, error estándar de curtosis, curtosis, error estándar de asimetría, asimetría, dev. desviación, moda, mediana, error estándar de la media, media.

Estadísticos		
Resultado de la pregunta 18, Está de acuerdo que no se logra exportar por falta de conocimiento respecto a la mejora del producto y conocimientos de exportación.		
N	Válido	113
	Perdidos	0
Media		3.0708
Mediana		3.0000
Moda		3.00
Varianza		0.745
Asimetría		-0.817
Error estándar de asimetría		0.227
Curtosis		0.616
Error estándar de curtosis		0.451

Nota. Base de datos

Tabla 44

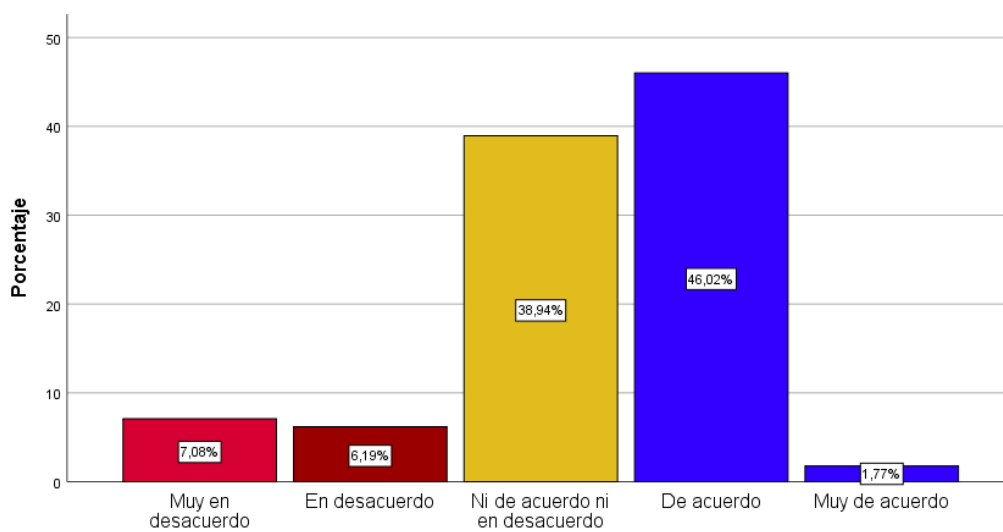
Resultado de la pregunta 19, Usted considera que el bien o chompa de alpaca sea apoyada por incentivos ya que carecen de capital.

	Frecuencia	Porcentaje
Muy de acuerdo	2	1.77%
De acuerdo	52	46.02%
Ni de acuerdo ni desacuerdo	44	38.94%
En desacuerdo	7	6.19%
Muy en desacuerdo	8	7.08%
Total	113	100.00%

Nota. Base de datos

Figura 21

Resultado de la pregunta 19, Usted considera que el bien o chompa de alpaca sea apoyada por incentivos ya que carecen de capital.



Nota. Elaboración propia

Interpretación:

Los resultados que se visualiza en la tabla y figura, dan respuesta a la treceava pregunta: Usted considera que el bien o chompa de alpaca sea apoyada por incentivos ya que carecen de capital., que se aplica a 113 colaboradores que se dedican a la venta de chompas de alpaca como parte de la variable oportunidad de exportación de chompas de alpaca, se tiene 2 colaborador representada por el 1.77% quienes están muy de acuerdo a la pregunta, el 46.02% de la población estudiada que representa 52 personas quienes indican estar de acuerdo a la pregunta, 44 colaboradores que representa el 38.94% quienes están ni de acuerdo ni en desacuerdo con la pregunta, la tabla también muestra preguntas donde 7 de los colaboradores representada por el 6.19% están en desacuerdo, y el 7.08% representada por 8 colaboradores se encuentran muy en desacuerdo respecto a la pregunta formulada.

Los resultados encontrados respecto a la pregunta 19, es importante porque se evidencia que los productores de chompas de alpaca de manera individual no tienen un capital no suficiente para logra exportar, pero dentro del análisis se puede señalar que la organización puede fortalecer y así lograr exportar al mercado estadounidense en especial a la ciudad de Nueva York y Pensilvania ciudades que son elegidas porque las temperaturas son frías y de esta manera se incrementa la oportunidad de exportar al mercado estadounidense.

Los resultados permiten también mostrar los resultados desde lo ordinal y la continuidad, señalando 1.77% muy de acuerdo que el resultado 46.02%, el resultado muy de acuerdo puede indicar el convencimiento pleno, y el de acuerdo un convencimiento del encuestado, lo neutral 38.94% es mejor respecto al resultado en desacuerdo y muy en desacuerdo son resultados que debe aun de trabajarse ya que en ese punto los encuestados no muestran convencimiento tal vez sea por la falta de atrevimiento o capacitaciones o trabaja en equipo que pude captar al momento de recopilar información. Es respecto a la diecinueveava pregunta.

Tabla 45

Estadísticos, error estándar de curtosis, curtosis, error estándar de asimetría, asimetría, dev. desviación, moda, mediana, error estándar de la media, media

Estadísticos		
Resultado de la pregunta 19, Usted considera que el bien o chompa de alpaca sea apoyada por incentivos ya que carecen de capital.		
N	Válido	113
	Perdidos	0
Media		3.2920
Mediana		3.0000
Moda		4.00
Varianza		0.798
Asimetría		-1.073
Error estándar de asimetría		0.227
Curtosis		0.923
Error estándar de curtosis		0.451

Nota. Base de datos

Tabla 46

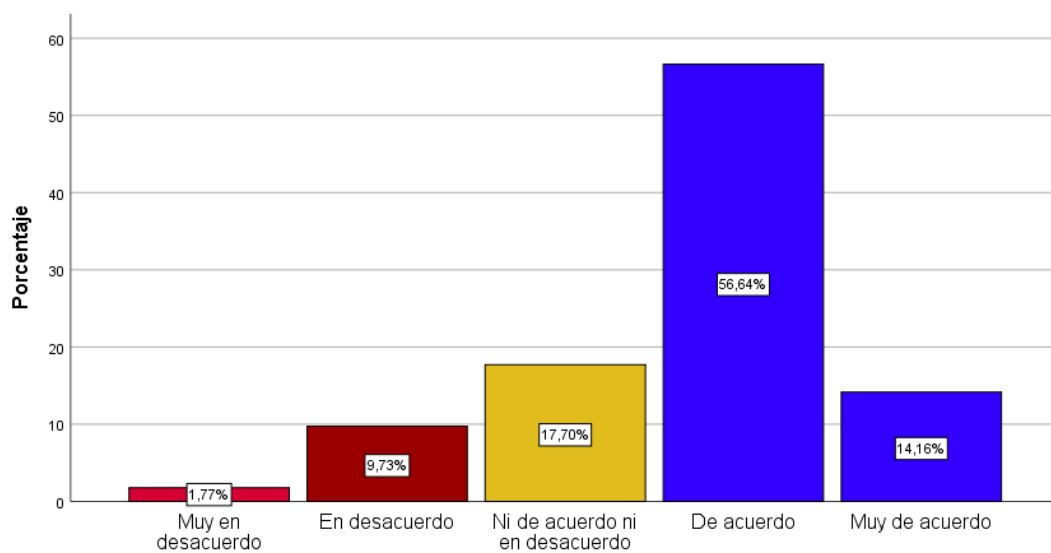
Resultado de la pregunta 20, Usted considera que el comprador nacional adquiere chompas de alpaca en pocas cantidades.

	Frecuencia	Porcentaje
Muy de acuerdo	16	14.16%
De acuerdo	64	56.64%
Ni de acuerdo ni desacuerdo	20	17.70%
En desacuerdo	11	9.73%
Muy en desacuerdo	2	1.77%
Total	113	100.00%

Nota. Base de datos

Figura 22

Resultado de la pregunta 20, Usted considera que el comprador nacional adquiere chompas de alpaca en pocas cantidades.



Nota. Elaboración propia

Interpretación:

Los resultados que se visualiza en la tabla y figura, dan respuesta a la treceava pregunta: Usted considera que el comprador nacional adquiere chompas de alpaca en pocas cantidades, que se aplica a 113 colaboradores que se dedican a la venta de chompas de alpaca como parte de la variable oportunidad de exportación de chompas de alpaca, se tiene 16 colaborador representada por el 14.16% quienes están muy de acuerdo a la pregunta, el 56.64% de la población estudiada que representa 64 personas quienes indican estar de acuerdo a la pregunta, 20 colaboradores que representa el 17.70% quienes están ni de acuerdo ni en desacuerdo con la pregunta, la tabla también muestra preguntas donde 11 de los colaboradores representada por el 9.73% están en desacuerdo, y el 1.77% representada por 2 colaboradores se encuentran muy en desacuerdo respecto a la pregunta formulada.

Los resultados encontrados respecto a la pregunta 20, es importante porque se evidencia que las ventas internas solo permite subsistir y dentro del análisis de evidencia que las ventas no son permanentes, por ello se ha logrado motivar al encuestado en el momento de la aplicación del instrumento y así el productor de chompas de alpaca se motive en organizarse y trabajar en equipo para lograr exportar al mercado estadounidense en especial a la ciudad de Nueva York y Pensilvania ciudades que son elegidas porque las temperaturas son frías y de esta manera se incrementa la oportunidad de exportar al mercado estadounidense.

Los resultados pregunta 20, permiten también mostrar los resultados desde lo ordinal y la continuidad, señalando 14.16% muy de acuerdo que el resultado 56.64%, el resultado muy de acuerdo puede indicar el convencimiento pleno, y el de acuerdo un convencimiento del encuestado, lo neutral 17.70% es mejor que el resultado en desacuerdo y muy en desacuerdo son resultados que debe trabajarse ya que en ese punto los encuestados no muestran convencimiento tal vez sea

por la falta de capacitaciones o trabajos en equipo pude captar al momento de recopilar información.

Tabla 47

Estadísticos, error estándar de curtosis, curtosis, error estándar de asimetría, asimetría, dev. desviación, moda, mediana, error estándar de la media, media

Estadísticos		
Resultado de la pregunta 20, Usted considera que el comprador nacional adquiere chompas de alpaca en pocas cantidades.		
N	Válido	113
	Perdidos	0
Media		3.7168
Mediana		4.0000
Moda		4.00
Varianza		0.794
Asimetría		-0.872
Error estándar de asimetría		0.227
Curtosis		0.706
Error estándar de curtosis		0.451

Nota. Base de datos

Tabla 48

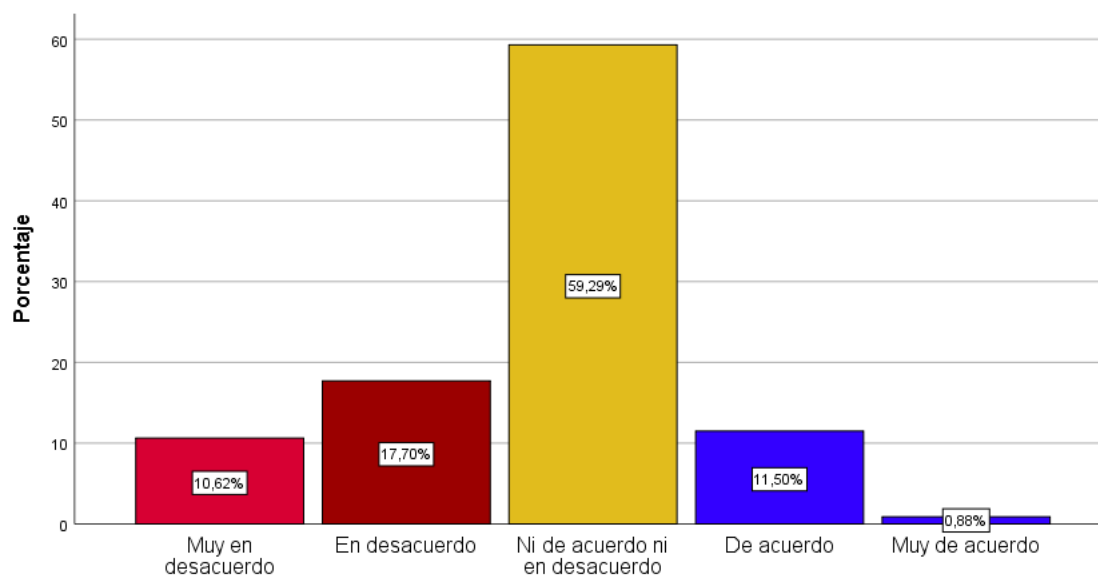
Resultado de la pregunta 21, Está de acuerdo que los productos a base de alpaca son adquiridos en mayor escala que el mercado nacional debido a la capacidad adquisitiva del turista.

	Frecuencia	Porcentaje
Muy de acuerdo	1	0.88%
De acuerdo	13	11.50%
Ni de acuerdo ni desacuerdo	67	59.29%
En desacuerdo	20	17.70%
Muy en desacuerdo	12	10.62%
Total	113	100.00%

Nota. Base de datos

Figura 23

Resultado de la pregunta 21, Está de acuerdo que los productos a base de alpaca son adquiridos en mayor escala que el mercado nacional debido a la capacidad adquisitiva del turista.



Nota. Elaboración propia

Interpretación:

Los resultados que se visualiza en la tabla y figura, dan respuesta a la treceava pregunta: Está de acuerdo que los productos a base de alpaca son adquiridos en mayor escala que el mercado nacional debido a la capacidad adquisitiva del turista. que se aplica a 113 colaboradores que se dedican a la venta de chompas de alpaca como parte de la variable oportunidad de exportación de chompas de alpaca, se tiene 1 colaborador representada por el 0.88% quienes están muy de acuerdo a la pregunta, el 11.50% de la población estudiada que representa 13 personas quienes indican estar de acuerdo a la pregunta, 67 colaboradores que representa el 59.29% quienes están ni de acuerdo ni en desacuerdo con la pregunta, la tabla también muestra preguntas donde 20 de los colaboradores representada por el 17.70% están en desacuerdo, y el 10.62% representada por 12 colaboradores se encuentran muy en desacuerdo respecto a la pregunta formulada.

Los resultados encontrados respecto a la pregunta 21, es importante porque se evidencia que las chompas de alpaca son vendidas a turistas extranjeros y en menor escala a turistas nacionales, y dentro del análisis realizadas al momento de aplicar el instrumento se fortalece la oportunidad de exportar al mercado estadounidense en especial a la ciudad de Nueva York y Pensilvania ciudades que son elegidas porque las temperaturas son frías.

Los resultados pregunta 21, permiten también mostrar los resultados desde lo ordinal y la continuidad, señalando 0.88% muy de acuerdo que el resultado 11.50%, el resultado muy de acuerdo puede indicar el convencimiento pleno, y el de acuerdo un convencimiento del encuestado, lo neutral 59.29% es mejor que el resultado en desacuerdo y muy en desacuerdo son resultados que debe trabajarse ya que en ese punto los encuestados no muestran convencimiento tal vez sea por la falta de capacitaciones o trabaja en equipo pudo captar al momento de recopilar información.

Tabla 49

Estadísticos, error estándar de curtosis, curtosis, error estándar de asimetría, asimetría, dev. desviación, moda, mediana, error estándar de la media, media

Estadísticos		
Resultado de la pregunta 21, Está de acuerdo que los productos a base de alpaca son adquiridos en mayor escala que el mercado nacional debido a la capacidad adquisitiva del turista.		
N	Válido	113
	Perdidos	0
Media		2.7434
Mediana		3.0000
Moda		3.00
Varianza		0.692
Asimetría		-0.526
Error estándar de asimetría		0.227
Curtosis		0.367
Error estándar de curtosis		0.451

Nota. Base de datos

Tabla 50

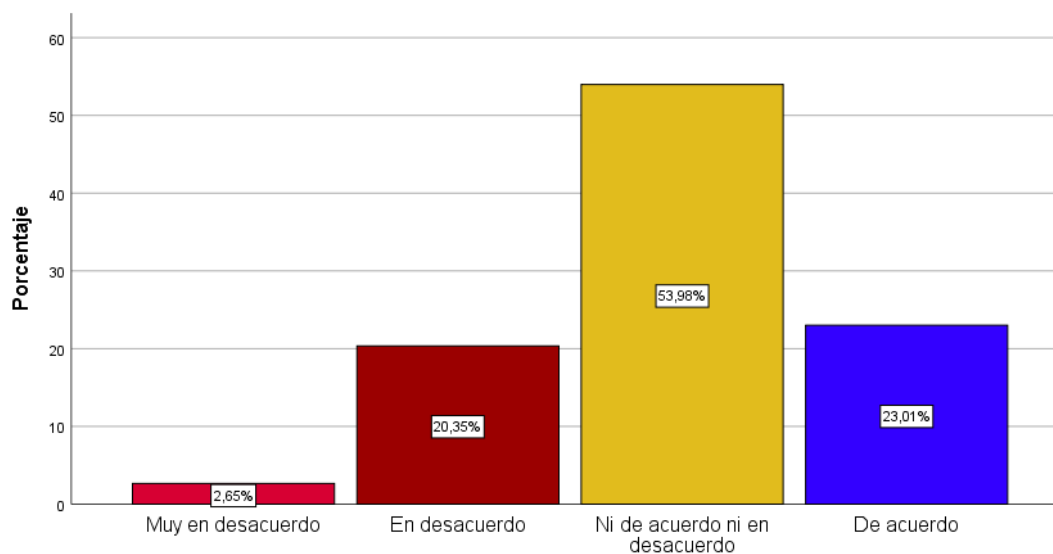
Resultado de la pregunta 22, Está de acuerdo que la buena organización que se pueda lograr con los demás comerciantes se pueda mejorar la distribución de las chompas de alpaca.

	Frecuencia	Porcentaje
Muy de acuerdo	0	0.00%
De acuerdo	26	23.01%
Ni de acuerdo ni desacuerdo	61	53.98%
En desacuerdo	23	20.35%
Muy en desacuerdo	3	2.65%
Total	113	100.00%

Nota. Base de datos

Figura 24

Resultado de la pregunta 22, Está de acuerdo que la buena organización que se pueda lograr con los demás comerciantes se pueda mejorar la distribución de las chompas de alpaca.



Nota. Elaboración propia

Interpretación:

Los resultados que se visualiza en la tabla y figura, dan respuesta a la treceava pregunta: Está de acuerdo que la buena organización que se pueda lograr con los demás comerciantes se pueda mejorar la distribución de las chompas de alpaca, que se aplica a 113 colaboradores que se dedican a la venta de chompas de alpaca como parte de la variable oportunidad de exportación de chompas de alpaca, se tiene 0 colaborador representada por el 0.00% quienes están muy de acuerdo a la pregunta, el 23.01% de la población estudiada que representa 26 personas quienes indican estar de acuerdo a la pregunta, 61 colaboradores que representa el 53.98% quienes están ni de acuerdo ni en desacuerdo con la pregunta, la tabla también muestra preguntas donde 23 de los colaboradores representada por el 20.35% están en desacuerdo, y el 2.65% representada por 3 colaboradores se encuentran muy en desacuerdo respecto a la pregunta formulada.

Los resultados encontrados respecto a la pregunta 22, es importante porque se evidencia que la organización con los productores de chompas de alpaca y nos pueda mirar nuevos mercados para las chompas de alpaca y exportarse al mercado estadounidense en especial a la ciudad de Nueva York y Pensilvania ciudades que son elegidas porque las temperaturas son frías y de esta manera se incrementa la oportunidad de exportar al mercado estadounidense.

Los resultados preguntan 22, permiten también mostrar los resultados desde lo ordinal y la continuidad, señalando 23.01% el resultado muy de acuerdo puede indicar el convencimiento pleno, y, lo neutral 59.29% es mejor que el resultado en desacuerdo y muy en desacuerdo son resultados que debe trabajarse ya que en ese punto los encuestados no muestran convencimiento tal vez sea por la falta de capacitaciones o trabaja en equipo pude captar al momento de recopilar información.

Tabla 51

Estadísticos, error estándar de curtosis, curtosis, error estándar de asimetría, asimetría, dev. desviación, moda, mediana, error estándar de la media, media

Estadísticos		
Resultado de la pregunta 22, Está de acuerdo que la buena organización que se pueda lograr con los demás comerciantes se pueda mejorar la distribución de las chompas de alpaca.		
N	Válido	113
	Perdidos	0
Media		2.9735
Mediana		3.0000
Moda		3.00
Varianza		0.544
Asimetría		-0.366
Error estándar de asimetría		0.227
Curtosis		-0.056
Error estándar de curtosis		0.451

Nota. Base de datos

Tabla 52

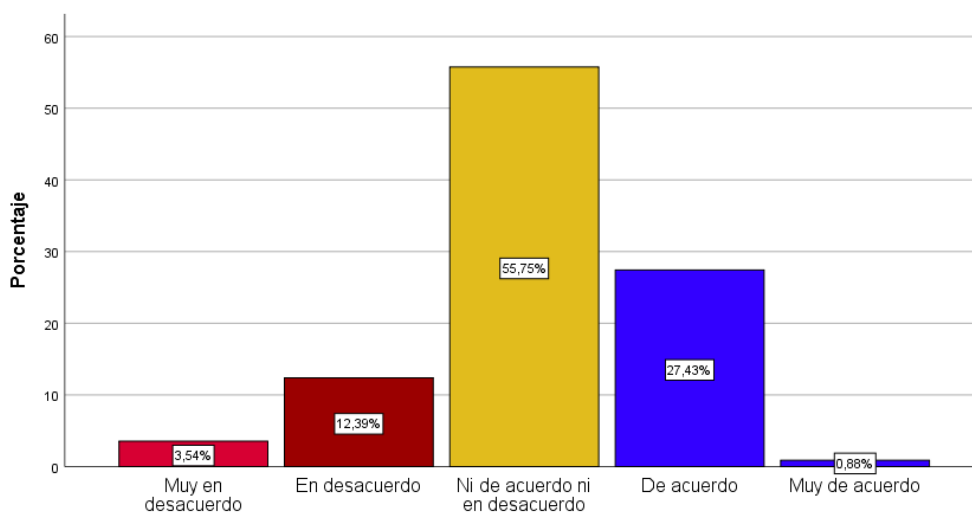
Resultado de la pregunta 23, Está de acuerdo que la distribución en el mercado de Arequipa tiene una mayor escala en el mes de aniversario.

	Frecuencia	Porcentaje
Muy de acuerdo	1	0.88%
De acuerdo	31	27.43%
Ni de acuerdo ni desacuerdo	63	55.75%
En desacuerdo	14	12.39%
Muy en desacuerdo	4	3.54%
Total	113	100.00%

Nota. Base de datos

Figura 25

Resultado de la pregunta 23, Está de acuerdo que la distribución en el mercado de Arequipa tiene una mayor escala en el mes de aniversario.



Nota. Elaboración propia

Interpretación:

Los resultados que se visualiza en la tabla y figura, dan respuesta a la treceava pregunta: Está de acuerdo que la distribución en el cercado de Arequipa tiene una mayor escala en el mes de aniversario. que se aplica a 113 colaboradores que se dedican a la venta de chompas de alpaca como parte de la variable oportunidad de exportación de chompas de alpaca, se tiene 1 colaborador representada por el 0.88% quienes están muy de acuerdo a la pregunta, el 27.43% de la población estudiada que representa 31 personas quienes indican estar de acuerdo a la pregunta, 63 colaboradores que representa el 55.75% quienes están ni de acuerdo ni en desacuerdo con la pregunta, la tabla también muestra preguntas donde 14 de los colaboradores representada por el 12.39% están en desacuerdo, y el 3.54% representada por 4 colaboradores se encuentran muy en desacuerdo respecto a la pregunta formulada.

Los resultados encontrados respecto a la pregunta 23, es importante porque se evidencia que el mes de agosto es una temporada alta en la venta de chompas respecto a los demás meses del año, y que si se logra la exportación al mercado estadounidense en especial a la ciudad de Nueva York y Pensilvania ciudades que son elegidas porque las temperaturas son frías, este punto permite el incremento de la producción y pueda mejorar la económica de este grupo de productores.

Los resultados pregunta 23, permiten también mostrar los resultados desde lo ordinal y la continuidad, señalando 0.88% muy de acuerdo que el resultado 27.43%, el resultado muy de acuerdo puede indicar el convencimiento pleno, y el de acuerdo un convencimiento del encuestado, lo neutral 55.75% es mejor que el resultado en desacuerdo y muy en desacuerdo son resultados que debe trabajarse ya que en ese punto los encuestados no muestran convencimiento tal vez sea por la falta de capacitaciones o trabaja en equipo pude captar al momento de recopilar información.

Tabla 53

Estadísticos, error estándar de curtosis, curtosis, error estándar de asimetría, asimetría, dev. desviación, moda, mediana, error estándar de la media, media

Estadísticos		
Resultado de la pregunta 23, Está de acuerdo que la distribución en el cercado de Arequipa tiene una mayor escala en el mes de aniversario.		
N	Válido	113
	Perdidos	0
Media		3.0973
Mediana		3.0000
Moda		3.00
Varianza		0.571
Asimetría		-0.543
Error estándar de asimetría		0.227
Curtosis		0.717
Error estándar de curtosis		0.451

Nota. Base de datos

Tabla 54

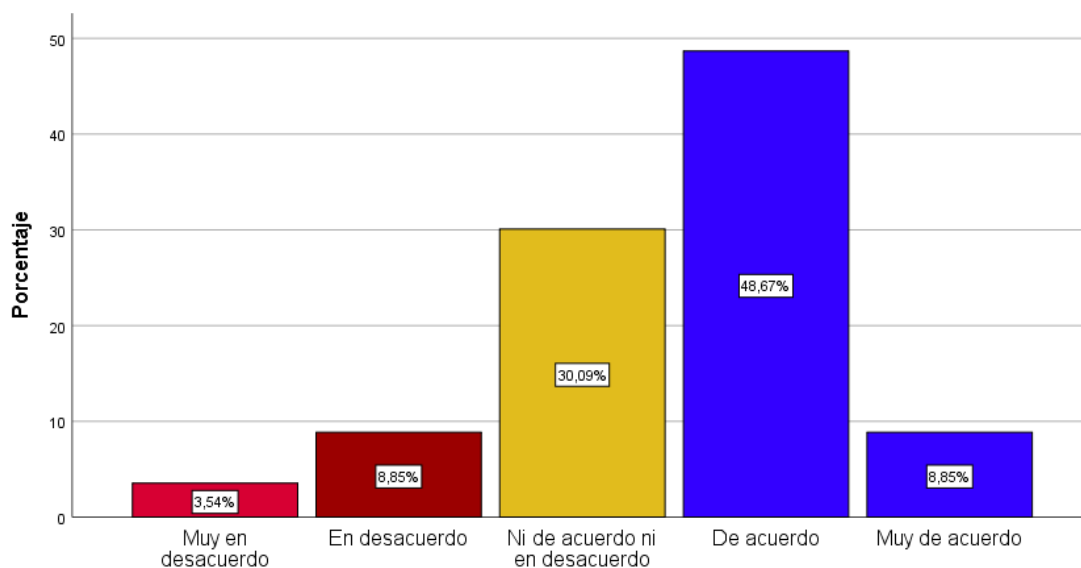
Resultado de la pregunta 24, Puede usted considerar la mejora de conocimientos respecto a las oportunidades de exportación de chompas pueda incrementar si el producto es de calidad.

	Frecuencia	Porcentaje
Muy de acuerdo	10	8.85%
De acuerdo	55	48.67%
Ni de acuerdo ni desacuerdo	34	30.09%
En desacuerdo	10	8.85%
Muy en desacuerdo	4	3.54%
Total	113	100.00%

Nota. Base de datos

Figura 26

Resultado de la pregunta 24, Puede usted considerar la mejora de conocimientos respecto a las oportunidades de exportación de chompas pueda incrementar si el producto es de calidad.



Nota. Elaboración propia

Interpretación:

Los resultados que se visualiza en la tabla y figura, dan respuesta a la treceava pregunta: Puede usted considerar la mejora de conocimientos respecto a las oportunidades de exportación de chompas pueda incrementar si el producto es de calidad. que se aplica a 113 colaboradores que se dedican a la venta de chompas de alpaca como parte de la variable oportunidad de exportación de chompas de alpaca, se tiene 10 colaborador representada por el 8.85% quienes están muy de acuerdo a la pregunta, el 48.67% de la población estudiada que representa 55 personas quienes indican estar de acuerdo a la pregunta, 34 colaboradores que representa el 30.09% quienes están ni de acuerdo ni en desacuerdo con la pregunta, la tabla también muestra preguntas donde 10 de los colaboradores representada por el 8.85% están en desacuerdo, y el 3.54% representada por 4 colaboradores se encuentran muy en desacuerdo respecto a la pregunta formulada.

Los resultados encontrados respecto a la pregunta 24, es importante porque se evidencia que la oportunidad de exportar al mercado estadounidense inicia si se logra fortalecer las capacidades de los productores de chompas de alpaca será más asequible si los productores logran en integro sus propósitos entonces el mercado estadounidense en especial a la ciudad de Nueva York y Pensilvania ciudades que son elegidas porque las temperaturas son frías será un éxito.

Los resultados pregunta 24, permiten también mostrar los resultados desde lo ordinal y la continuidad, señalando 8.85% muy de acuerdo que el resultado 48.67%, el resultado muy de acuerdo puede indicar el convencimiento pleno, y el de acuerdo un convencimiento del encuestado, lo neutral 30.09% es mejor que el resultado en desacuerdo y muy en desacuerdo son resultados que debe trabajarse ya que en ese punto los encuestados no muestran convencimiento tal vez sea por la falta de capacitaciones o trabaja en equipo pude captar al momento de recopilar información.

Tabla 55

Estadísticos, error estándar de curtosis, curtosis, error estándar de asimetría, asimetría, dev. desviación, moda, mediana, error estándar de la media, media

Estadísticos		
Resultado de la pregunta 24, Puede usted considerar la mejora de conocimientos respecto a las oportunidades de exportación de chompas pueda incrementar si el producto si de calidad.		
N	Válido	113
	Perdidos	0
Media		3.5044
Mediana		4.0000
Moda		4.00
Varianza		0.824
Asimetría		-0.743
Error estándar de asimetría		0.227
Curtosis		0.586
Error estándar de curtosis		0.451

Nota. Base de datos

3.3 Resultados según indicadores

Tabla 56

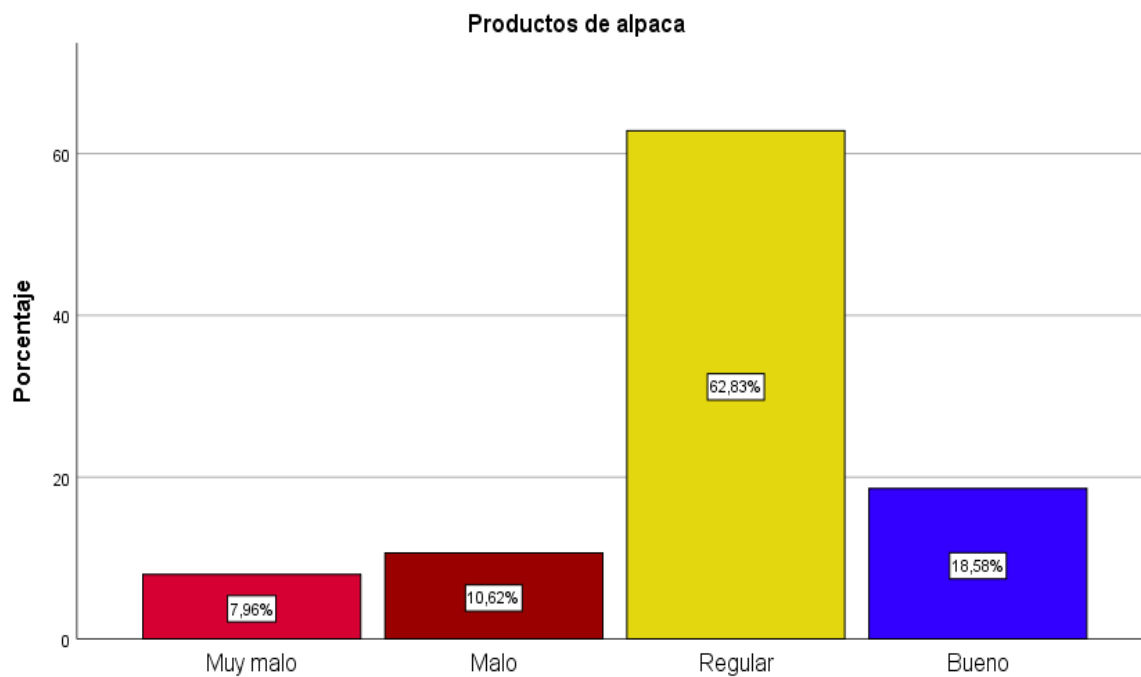
Resultados del primer indicador productos de alpaca

	Frecuencia	Porcentaje
Muy bueno	0	0.00%
Bueno	21	18.58%
Regular	71	62.83%
Malo	12	10.62%
Muy malo	9	7.96%
Total	113	100.00%

Nota. Base de datos

Figura 27

Resultados del primer indicador productos de alpaca



Nota. Elaboración propia

Interpretación:

La tabla refleja los resultados del primer indicador productos de alpaca donde se visualiza también en la figura que se evidencia que un 0% de la población estudiada considera producto de un sinceramiento que los productos que se venden en el mercado local no es tan bueno para la exportación ya que se requiere mejorar los estándares de calidad, el 18.58% de la población estudiada que equivale a 21 participantes de la población estudiada considera que sus productos son buenos y que se podría considerarse como parte del sector textil peruano hacia la exportación, el 62.83% de sus productos de alpaca en especial la chompa de alpaca tienen un estándar de calidad regular estos equivale a 71 participantes, se evidencia también que 12 de la población estudiada que representa el 10.62% quienes consideran que los productos de alpaca no cumple la calidad de exportación por lo que indican que es malo para el mercado estadounidense finalmente el 7.96% de los contribuyentes que equivale al 7.96% en muy malo para ser exportados.

Los resultados del indicador toman fuerza debido que dentro del análisis de los productores en chompas de alpaca aún mantienen una calidad intermedia debido que se evidencia al aplicar el instrumento que ello dependía del tipo de materia prima que, si se emplea la lana baby alpaca, y un adecuado acabado de la chompa, como el diseño este pueda lograr la calidad esperada y si se logra registrar una marca el mercado estadounidense a las ciudades de Nueva York y Pensilvania será un éxito.

Los resultados indicador productos de alpaca, permiten también mostrar los resultados desde lo ordinal y la continuidad, señalando 0.00% muy de acuerdo que el resultado 18.58%, el resultado muy de acuerdo puede indicar el convencimiento pleno, y el de acuerdo un convencimiento del encuestado, lo neutral 62.83% es mejor que el resultado en desacuerdo y muy en desacuerdo son resultados que debe trabajarse ya que en ese punto los encuestados no muestran

convencimiento tal vez sea por la falta de capacitaciones o trabajos en equipo puede captar al momento de recopilar información.

Tabla 57

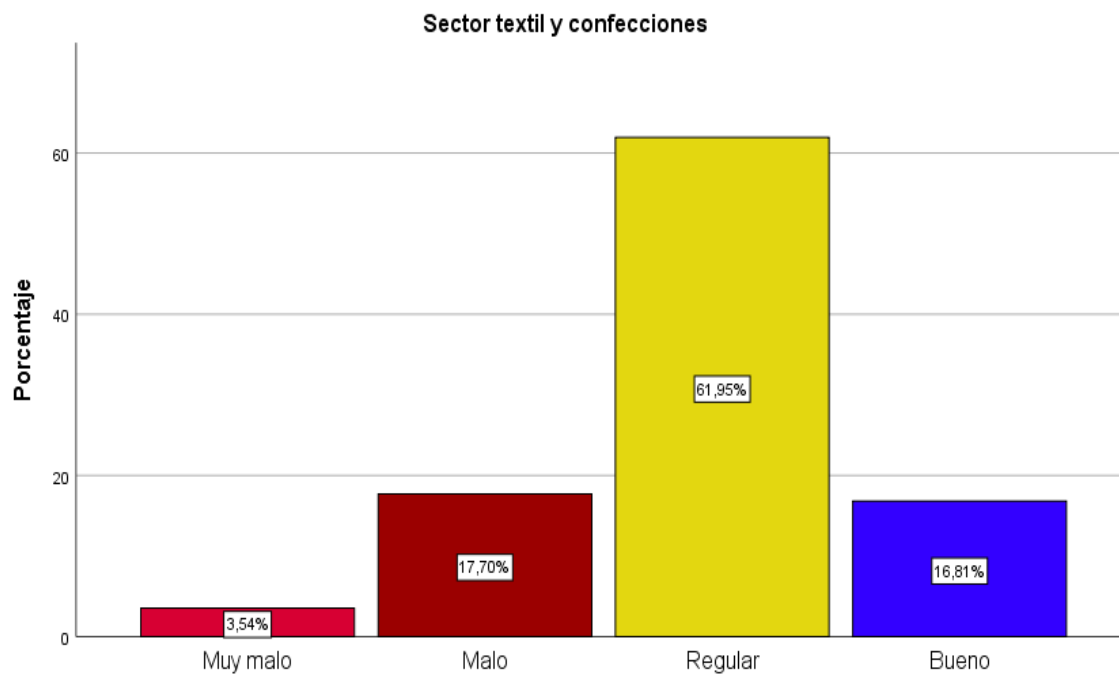
Estadísticos, error estándar de curtosis, curtosis, error estándar de asimetría, asimetría, dev. desviación, moda, mediana, error estándar de la media, media

Estadísticos		
Indicador productos de alpaca		
N	Válido	113
	Perdidos	0
Media		9.7522
Mediana		10.0000
Moda		10.00
Varianza		4.920
Asimetría		-1.180
Error estándar de asimetría		0.227
Curtosis		1.123
Error estándar de curtosis		0.451

Nota. Base de datos

Tabla 58*Resultado del segundo indicador sector textil y confecciones*

	Frecuencia	Porcentaje
Muy bueno	0	0.00%
Bueno	19	16.81%
Regular	70	61.95%
Malo	20	17.70%
Muy malo	4	3.54%
Total	113	100.00%

Nota. Base de datos**Figura 28***Resultado del segundo indicador sector textil y confecciones**Nota.* Elaboración propia

Interpretación:

La tabla refleja los resultados del segundo indicador sector textil peruano donde se visualiza también en la figura que se evidencia que un 0% de la población estudiada considera que el sector textil peruano respecto a los productos de un sinceramiento que los productos que se venden en el mercado local no es tan bueno para la exportación ya que se requiere mejorar los estándares de calidad, el 16.81% de la población estudiada que equivale a 19 participantes de la población estudiada considera que sus productos son buenos y que se podría considerarse como parte del sector textil peruano hacia la exportación, el 61.95% de sus productos de alpaca en especial la chompa de alpaca tienen un estándar de calidad regular estos equivale a 70 participantes, se evidencia también que 20 de la población estudiada que representa el 17.70% quienes consideran que los productos de alpaca no cumple la calidad de exportación ello es respecto a las micro empresas que se dedican al sector textil peruano por lo que indican que es malo para el mercado estadounidense finalmente el 3.54% de los contribuyentes que equivale al 4 personas de la población estudiada quienes consideran que es muy malo para ser exportados.

Los resultados del indicador toman fuerza debido que dentro del análisis de los productores en chompas de alpaca aún no logran organizarse en especial los pequeños productores y se encuentran en muchos años como pequeños productores, si se mejora en pocos años ellos puedan crecer y lograr ser medianos productores direccionadas y orientadas por el ministerio de la producción y la cámara de comercio, esto puede fortalecer capacidades adecuadas que permita lograr exportar al mercado estadounidense a las ciudades de Nueva York y Pensilvania será un éxito.

Los resultados indicador sector textil y confecciones, permiten también mostrar los resultados desde lo ordinal y la continuidad, señalando 16.81%, el resultado muy de acuerdo puede indicar el convencimiento pleno del encuestado, lo neutral 62.83% es mejor que el resultado en

desacuerdo y muy en desacuerdo son resultados que debe trabajarse ya que en ese punto los encuestados no muestran convencimiento tal vez sea por la falta de capacitaciones o trabajas en equipo pude captar al momento de recopilar información.

Tabla 59

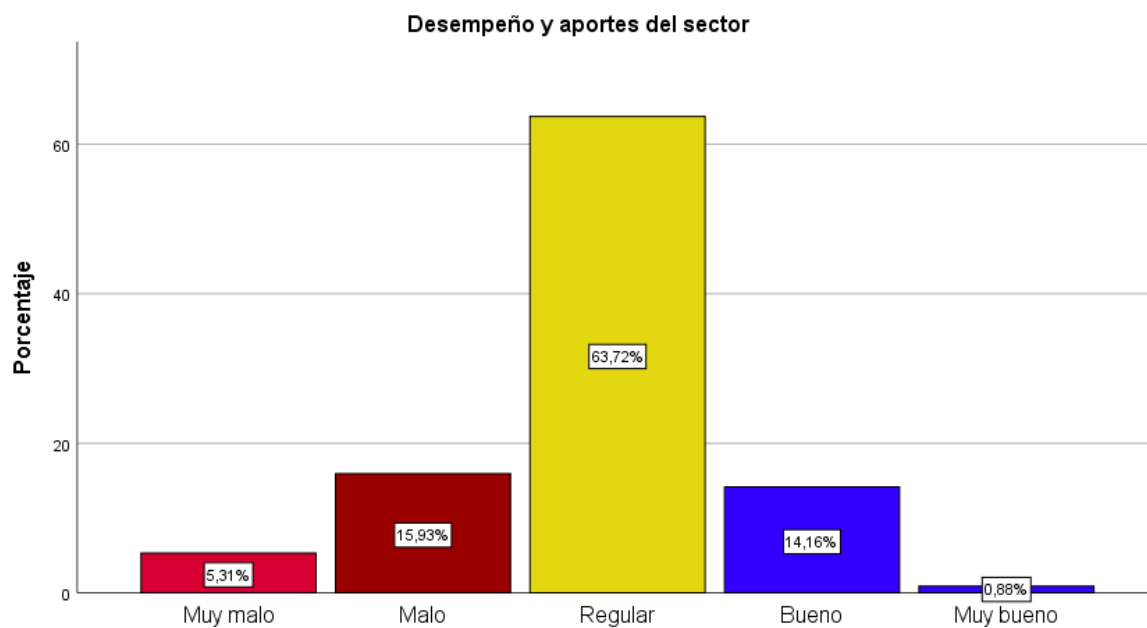
Medida de tendencia central (media, moda, mediana); Medida de dispersión (Varianza); Medidas de forma (Curtosis, coeficiente de asimetría) de la pregunta 26

Estadísticos		
Indicador sector textil y confecciones N	Válido	113
	Perdidos	0
Media		9.8230
Mediana		10.0000
Moda		10.00
Varianza		4.165
Asimetría		-0.526
Error estándar de asimetría		0.227
Curtosis		-0.053
Error estándar de curtosis		0.451

Nota. Base de datos

Tabla 60*Resultado del tercer indicador desempeño y aportes del sector*

	Frecuencia	Porcentaje
Muy bueno	1	0.88%
Bueno	16	14.16%
Regular	72	63.72%
Malo	18	15.93%
Muy malo	6	5.31%
Total	113	100.00%

Nota. Base de datos**Figura 29***Resultado del tercer indicador desempeño y aportes del sector**Nota.* Elaboración propia

Interpretación:

La tabla refleja los resultados del tercer indicador desempeño y aportes del sector donde se visualiza también en la figura que se evidencia que un 1% de la población estudiada considera que el desempeño y aportes del sector respecto a los productos de chompas de alpaca generando un sinceramiento que los productos que se venden en el mercado local no es tan bueno para la exportación por lo que se requiere que los desempeños y aportes del sector debe seguir mejorando hasta lograr lo estándares de calidad, el 14.16% de la población estudiada que equivale a 16 participantes de la población estudiada considera que sus productos son buenos y que se podría considerarse como parte del sector textil peruano en su indicador desempeños y aportes del sector hacia la exportación, el 63.72% de sus productos de alpaca en especial la chompa de alpaca tienen un estándar de calidad regular estos equivale a 72 participantes, se evidencia también que 18 de la población estudiada que representa el 15.93% quienes consideran que los productos de alpaca no cumple la calidad de exportación por ello es fundamental trabajar en el indicador desempeños y aportes del sector ello es respecto a las micro empresas que se dedican al sector textil peruano por lo que indican que es malo para el mercado estadounidense finalmente el 5.31% de los contribuyentes que equivale al 6 personas de la población estudiada quienes consideran que es muy malo para ser exportados.

Los resultados del indicador toman fuerza debido que dentro del análisis de los productores en chompas de alpaca si los aportes del sector a partir de la formalización y direccionadas y orientadas por el ministerio de la producción y la cámara de comercio, esto puede fortalecer capacidades adecuadas que permita lograr exportar al mercado estadounidense a las ciudades de Nueva York y Pensilvania será un éxito y lograr un sector que pueda seguir fortaleciendo las potencialidades del país haciendo uso de una materia prima valorada.

Los resultados indicador desempeño y aportes, permiten también mostrar los resultados desde lo ordinal y la continuidad, señalando 0.88% muy de acuerdo que el resultado 14.16%, el resultado muy de acuerdo puede indicar el convencimiento pleno, y el de acuerdo un convencimiento, lo neutral 63.72% es mejor que el resultado en desacuerdo y muy en desacuerdo son resultados tal vez sea por la falta de capacitaciones o trabajar en equipo pude notar al recopilar información.

Tabla 61

Estadísticos, error estándar de curtosis, curtosis, error estándar de asimetría, asimetría, dev. desviación, moda, mediana, error estándar de la media, media

Estadísticos		
Indicador desempeños y aportes del sector		
N	Válido	113
	Perdidos	0
Media		9.7788
Mediana		10.0000
Moda		11.00
Varianza		4.442
Asimetría		-0.786
Error estándar de asimetría		0.227
Curtosis		0.745
Error estándar de curtosis		0.451

Nota. Base de datos

Tabla 62

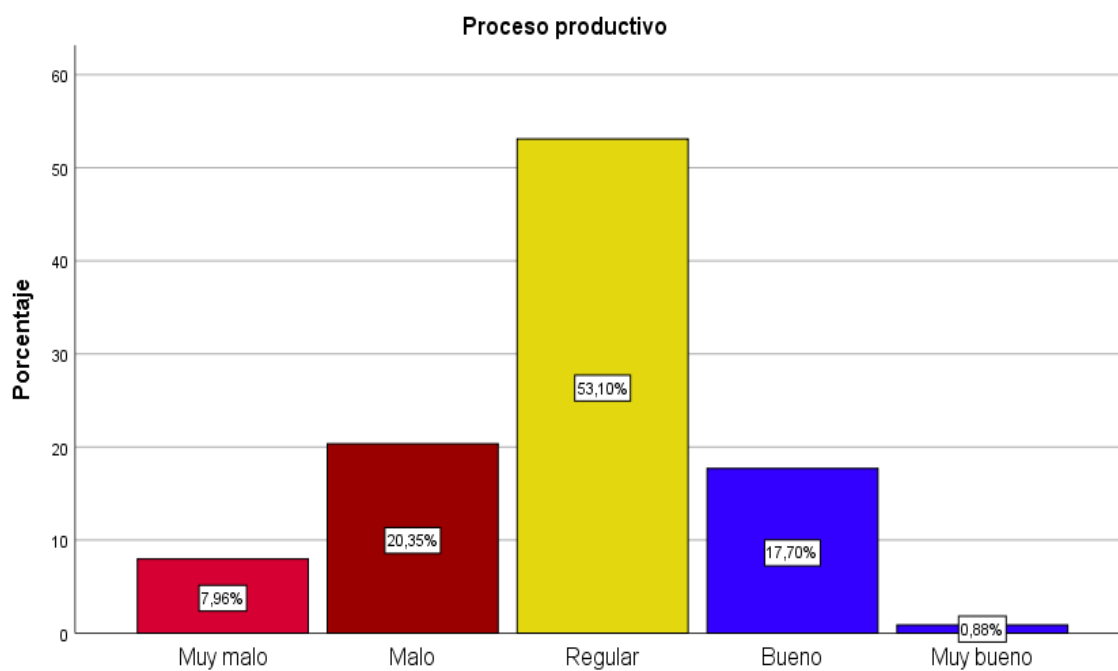
Resultado del cuarto indicador proceso productivo.

	Frecuencia	Porcentaje
Muy bueno	1	0.88%
Bueno	20	17.70%
Regular	60	53.10%
Malo	23	20.35%
Muy malo	9	7.96%
Total	113	100.00%

Nota. Base de datos

Figura 30

Resultado del cuarto indicador proceso productivo



Nota. Elaboración propia

Interpretación:

La tabla refleja los resultados del cuarto indicador proceso productivo donde se visualiza también en la figura que se evidencia que un 0.88% de la población estudiada que equivale a uno de la población estudiada, considera que el proceso productivo respecto a los productos de chompas de alpaca generando un sinceramiento que los productos que se venden en el mercado local no es tan bueno para la exportación por lo que se requiere que los la mejora de procesos productivos debe seguir mejorando hasta lograr lo estándares de calidad, el 17.70% de la población estudiada que equivale a 20 participantes de la población estudiada considera que sus productos son buenos y que se podría considerarse como parte del sector textil peruano en su indicador proceso productivo hacia la exportación, el 53.10% de sus productos de alpaca en especial la chompa de alpaca tienen un estándar de calidad regular estos equivale a 23 participantes, se evidencia también que las 23 personas de la población estudiada que representa el 20.35% quienes consideran que los productos de alpaca no cumple la calidad de exportación por ello es fundamental trabajar en el indicador proceso productivo ello es respecto a las micro empresas que se dedican al sector textil peruano por lo que indican que es malo para el mercado estadounidense finalmente el 7.96% de los contribuyentes que equivale al 9 personas de la población estudiada quienes consideran que es muy malo para ser exportados.

Los resultados del indicador toman fuerza debido que dentro del análisis respecto al proceso productivo de chompas de alpaca que son producidas en gran parte de panera informal algunos indicas que los intermediarios ganan más que el productor ya que son conscientes que tienen una debilidad respecto a este punto, por ello han considerado de manera positiva organizarse y así lograr exportar al mercado estadounidense a las ciudades de Nueva York y Pensilvania será

un éxito y lograr un sector que pueda seguir fortaleciendo las potencialidades del país haciendo uso de una materia prima valorada.

Los resultados indicador proceso productivo, permiten también mostrar los resultados desde lo ordinal y la continuidad, señalando 0.88% muy de acuerdo que el resultado 17.70%, el resultado muy de acuerdo puede indicar el convencimiento pleno, y el de acuerdo un convencimiento, lo neutral 53.10% es mejor que el resultado en desacuerdo y muy en desacuerdo son resultados tal vez sea por la falta de capacitaciones o trabajar en equipo pude notar al recopilar información.

Tabla 63

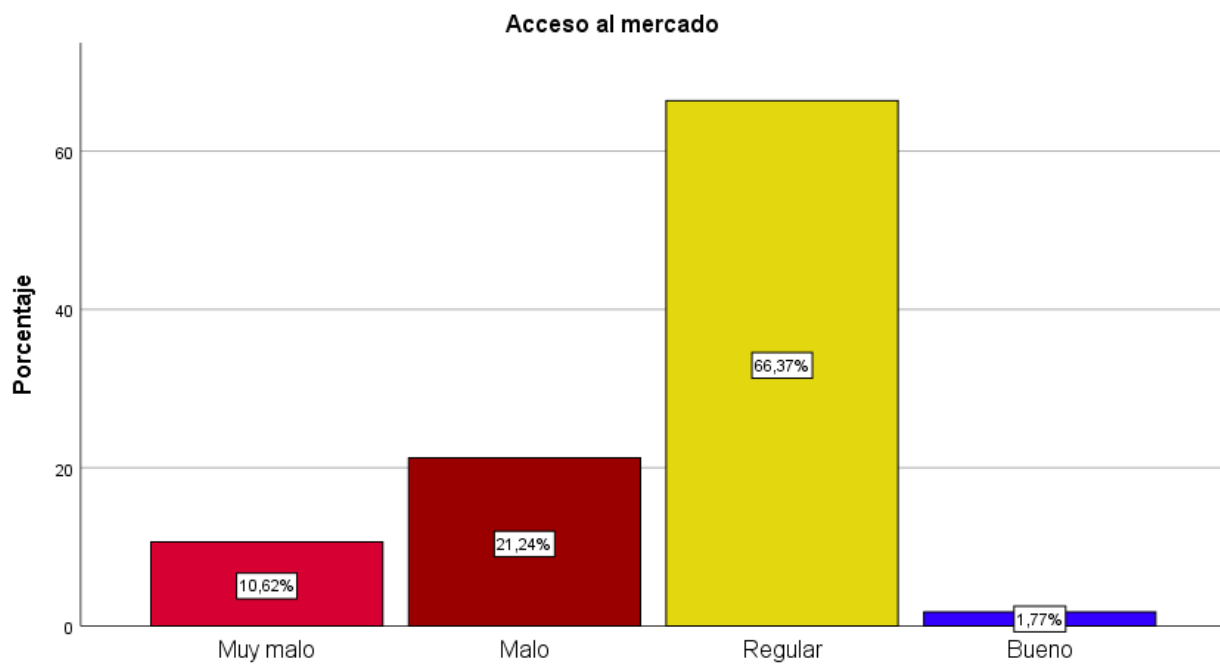
Estadísticos, error estándar de curtosis, curtosis, error estándar de asimetría, asimetría, dev. desviación, moda, mediana, error estándar de la media, media

Estadísticos		
Indicador sector productivo		
N	Válido	113
	Perdidos	0
Media		9.4779
Mediana		10.0000
Moda		10.00
Varianza		6.823
Asimetría		-0.589
Error estándar de asimetría		0.227
Curtosis		0.315
Error estándar de curtosis		0.451

Nota. Base de datos

Tabla 64*Resultado del quinto indicador acceso al mercado*

	Frecuencia	Porcentaje
Muy bueno	0	0.00%
Bueno	2	1.77%
Regular	75	66.37%
Malo	24	21.24%
Muy malo	12	10.62%
Total	113	100.00%

Nota. Base de datos**Figura 31***Resultado del quinto indicador acceso al mercado**Nota.* Elaboración propia

Interpretación:

La tabla refleja los resultados de la variable oportunidad de exportación de Chompas de alpaca del quinto indicador acceso al mercado donde se visualiza también en la figura que se evidencia que un 0.00% de la población estudiada que equivale a uno de la población estudiada, considera que el acceso al mercado respecto a las oportunidades de exportación de chompas de alpaca generando un sinceramiento que los productos que se venden en el mercado local no es tan bueno para la exportación por lo que se requiere que la mejora de procesos productivos debe seguir mejorando hasta lograr lo estándares de calidad, el 1.77% de la población estudiada que equivale a 2 participantes de la población estudiada considera que sus productos son buenos y que se podría considerarse como parte de las oportunidades de exportación de chompas de alpaca en su indicador acceso al mercado hacia la exportación, el 66.37% de sus productos de alpaca en especial la chompa de alpaca tienen un estándar de calidad regular estos equivale a 75 participantes, se evidencia también que las 24 personas de la población estudiada que representa el 21.24% quienes consideran que los productos de alpaca no cumple la calidad de exportación por ello es fundamental trabajar en el indicador acceso al mercado ello es respecto a las micro empresas que se dedican al sector textil peruano que puedan generar oportunidades de exportación por lo que indican que es malo para el mercado estadounidense finalmente el 10.62% de los contribuyentes que equivale al 12 personas de la población estudiada quienes consideran que es muy malo para acceder a nuevas oportunidades.

Los resultados del indicador toman fuerza debido que dentro del análisis de los productores en chompas de alpaca que existe el acceso al mercado estadounidense con la partida arancelaria 6110191090 que se denomina a productos de pelo fino, se debe señalar que el producto califica gracias al TLC entre nuestro País y EE.UU. por ello es importante la formalización y direccionadas

y orientadas por el ministerio de la producción y la cámara de comercio, esto puede fortalecer capacidades adecuadas que permita lograr exportar al mercado estadounidense a las ciudades de Nueva York y Pensilvania será un éxito y lograr un sector que pueda seguir fortaleciendo las potencialidades del país haciendo uso de una materia prima valorada.

Los resultados indicador proceso productivo, permiten también mostrar los resultados desde lo ordinal y la continuidad, señalando 17.70%, el resultado de acuerdo puede indicar el convencimiento, lo neutral 66.37% es mejor que el resultado en desacuerdo y muy en desacuerdo son resultados tal vez sea por la falta de capacitaciones o trabajar en equipo pude notar al recopilar información.

Tabla 65

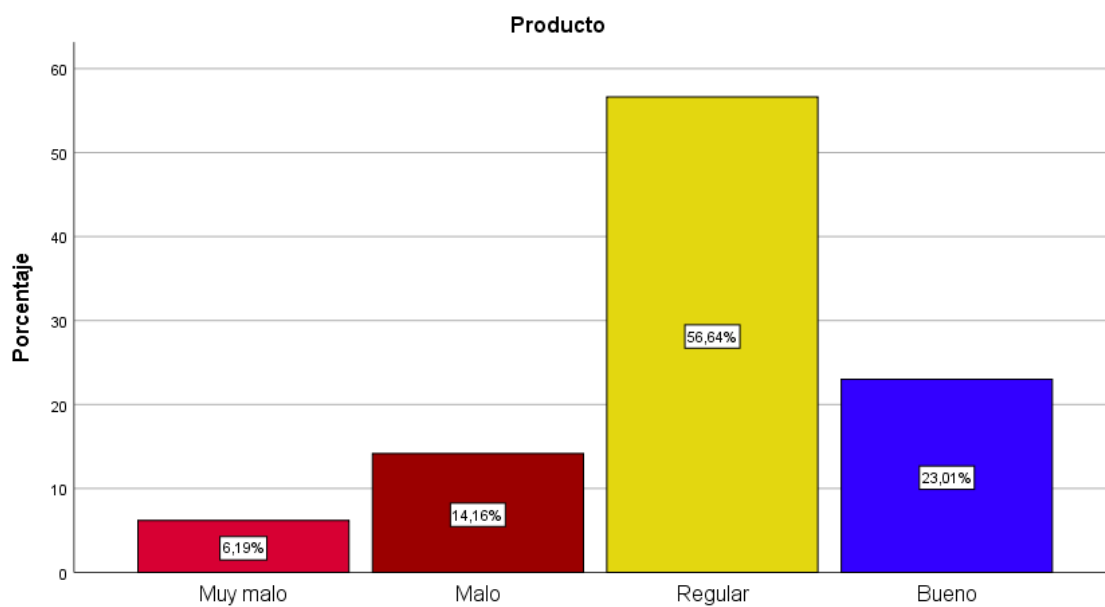
Medida de tendencia central (media, moda, mediana); Medida de dispersión (Varianza); Medidas de forma (Curtosis, coeficiente de asimetría) de la pregunta 28

Estadísticos		
Indicador acceso al mercado N	Válido	113
	Perdidos	0
Media		8.7965
Mediana		9.0000
Moda		11.00
Varianza		5.110
Asimetría		-0.951
Error estándar de asimetría		0.227
Curtosis		-0.008
Error estándar de curtosis		0.451

Nota. Base de datos

Tabla 66*Resultado del sexto indicador producto*

	Frecuencia	Porcentaje
Muy bueno	0	0.00%
Bueno	26	23.01%
Regular	64	56.64%
Malo	16	14.16%
Muy malo	7	6.19%
Total	113	100.00%

Nota. Base de datos**Figura 32***Resultado del sexto indicador producto**Nota.* Elaboración propia

Interpretación:

La tabla refleja los resultados de la variable oportunidad de exportación de Chompas de alpaca del sexto indicador producto donde se visualiza también en la figura que se evidencia que un 0.00% de la población estudiada que equivale a uno de la población estudiada, considera que el producto califican a oportunidades de exportación de chompas de alpaca generando un sinceramiento que los productos que se venden en el mercado local no es tan bueno para la exportación por lo que se requiere que el producto debe seguir mejorando hasta lograr lo estándares de calidad, el 23.01% de la población estudiada que equivale a 26 participantes de la población estudiada considera que sus productos son buenos y que se podría considerarse como parte de las oportunidades de exportación de chompas de alpaca en su indicador producto hacia la exportación, el 56.64% de sus productos de alpaca en especial la chompa de alpaca tienen un estándar de calidad regular estos equivale a 64 participantes, se evidencia también que las 16 personas de la población estudiada que representa el 14.16% quienes consideran que los productos de alpaca no cumple la calidad de exportación por ello es fundamental trabajar en el indicador producto ello es respecto a las micro empresas que se dedican al sector textil peruano que puedan generar oportunidades de exportación por lo que indican que es malo para el mercado estadounidense finalmente el 6.19% de los contribuyentes que equivale al 7 personas de la población estudiada quienes consideran que es muy malo para acceder a nuevas oportunidades.

Los resultados del indicador toman fuerza debido que dentro del análisis de los productores en chompas de alpaca que existe el acceso al mercado estadounidense por ello esta oportunidad de exportar es fortalecida también por Prom Perú, las chompas de alpaca con la partida arancelaria 6110191090 que se denomina a productos de pelo fino, se debe señalar que el producto califica gracias al TLC entre nuestro País y EE.UU. En los indicadores económicos da creciente el crecimiento en la exportación de este producto.

Los resultados indicador producto, permiten también mostrar los resultados desde lo ordinal y la continuidad, señalando 23.01%, el resultado de acuerdo puede indicar el convencimiento, lo neutral 56.64% es mejor que el resultado en desacuerdo y muy en desacuerdo son resultados tal vez sea por la falta de capacitaciones o trabajar en equipo pude notar al recopilar información.

Tabla 67

Estadísticos, error estándar de curtosis, curtosis, error estándar de asimetría, asimetría, dev. desviación, moda, mediana, error estándar de la media, media

Estadísticos		
Indicador producto N	Válido	113
	Perdidos	0
Media		9.8053
Mediana		10.0000
Moda		10.00
Varianza		4.426
Asimetría		-0.886
Error estándar de asimetría		0.227
Curtosis		0.261
Error estándar de curtosis		0.451

Nota. Base de datos

Tabla 68

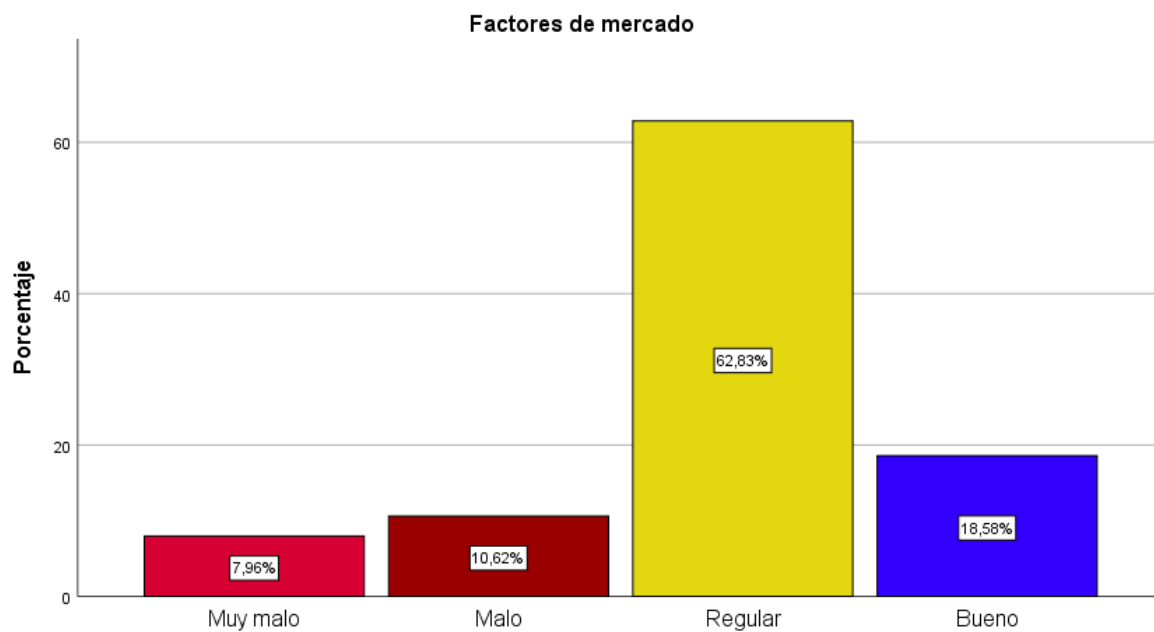
Resultado del séptimo indicador factores de mercado.

	Frecuencia	Porcentaje
Muy bueno	0	0.00%
Bueno	21	18.58%
Regular	71	62.83%
Malo	12	10.62%
Muy malo	9	7.96%
Total	113	100.00%

Nota. Base de datos

Figura 33

Resultado del séptimo indicador factores de mercado



Nota. Elaboración propia

Interpretación:

La tabla refleja los resultados de la variable oportunidad de exportación de Chompas de alpaca del séptimo indicador factores del mercado donde se visualiza también en la figura que se evidencia que un 0.00% de la población estudiada, considera que el indicador factores de mercado califican a oportunidades de exportación de chompas de alpaca generando un sinceramiento que los productos que se venden en el mercado local no es tan bueno para la exportación por lo que se requiere que el producto respecto al indicador factores de mercado debe seguir mejorando hasta lograr lo estándares de calidad, el 18.58% de la población estudiada que equivale a 21 participantes de la población estudiada considera que sus productos son buenos y que se podría considerarse como parte de las oportunidades de exportación de chompas de alpaca en su indicador factores de mercado hacia la exportación, el 62.83% de sus productos de alpaca en especial la chompa de alpaca tienen un estándar de calidad regular estos equivale a 71 participantes, se evidencia también que las 12 personas de la población estudiada que representa el 10.62% quienes consideran que los productos de alpaca no cumple la calidad de exportación por ello es fundamental trabajar en el indicador producto ello es respecto a las micro empresas que se dedican al sector textil peruano que puedan generar oportunidades de exportación por lo que indican que es malo para el mercado estadounidense finalmente el 7.96% de los contribuyentes que equivale al 9 personas de la población estudiada quienes consideran que es muy malo para acceder a nuevas oportunidades.

Los resultados del indicador toman fuerza debido que dentro del análisis de los productores en chompas de alpaca que existe el acceso al mercado estadounidense por ello esta oportunidad de exportar es fortalecida también por Prom Perú, en la fuente Sunat, fortalece en este indicador donde señala que las prendas de lana fina (Productos de alpaca), son las que tienen mayor demanda en tal mercado por ello es fundamental considerar las estrategias en la producción de chompas de alpaca con la partida arancelaria 6110191090 que se denomina a productos de pelo fino, se debe

señalar que el producto califica gracias al TLC entre nuestro País y EE.UU. En los indicadores económicos da creciente el crecimiento en la exportación de este producto.

Los resultados indicador producto, permiten también mostrar los resultados desde lo ordinal y la continuidad, señalando 18.58%, el resultado de acuerdo puede indicar el convencimiento, lo neutral 62.83% es mejor que el resultado en desacuerdo y muy en desacuerdo son resultados tal vez sea por la falta de capacitaciones o trabajar en equipo pude notar al recopilar información.

Tabla 69

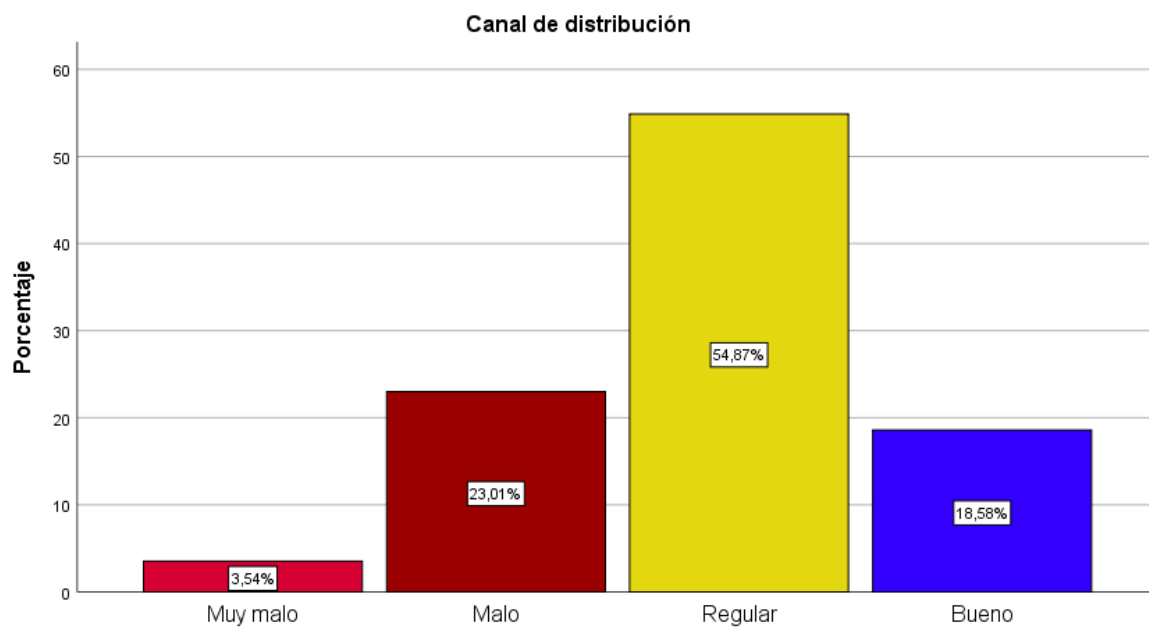
Estadísticos, error estándar de curtosis, curtosis, error estándar de asimetría, asimetría, dev. desviación, moda, mediana, error estándar de la media, media

Estadísticos		
Indicador factores de mercado N	Válido	113
	Perdidos	0
Media		9.7522
Mediana		10.0000
Moda		10.00
Varianza		4.920
Asimetría		-1.180
Error estándar de asimetría		0.227
Curtosis		1.123
Error estándar de curtosis		0.451

Nota. Base de datos

Tabla 70*Resultado del octavo indicador canal de distribución*

	Frecuencia	Porcentaje
Muy bueno	0	0.00%
Bueno	21	18.58%
Regular	62	54.87%
Malo	26	23.01%
Muy malo	4	3.54%
Total	113	100.00%

Nota. Base de datos**Figura 34***Resultado del cuarto indicador proceso productivo**Nota.* Elaboración propia

Interpretación:

La tabla refleja los resultados de la variable oportunidad de exportación de Chompas de alpaca del octavo indicador canal de distribución donde se visualiza también en la figura que se evidencia que un 0.00% de la población estudiada, considera que el indicador canal de distribución califican la oportunidades de exportación de chompas de alpaca generando un sinceramiento que los productos que se venden en el mercado locales tan bueno para la exportación por lo que se requiere que el producto respecto al indicador canal de distribución debe seguir mejorando hasta lograr lo estándares de calidad, el 18.58% de la población estudiada que equivale a 21 participantes de la población estudiada considera que sus productos son buenos y que se podría considerarse como parte de las oportunidades de exportación de chompas de alpaca en su indicador canal de distribución hacia la exportación, el 54.87% de sus productos de alpaca en especial la chompa de alpaca tienen un estándar de calidad regular estos equivale a 62 participantes, se evidencia también que las 26 personas de la población estudiada que representa el 23.01% quienes consideran que los productos de alpaca no cumple la calidad de exportación por ello es fundamental trabajar en el indicador canal de distribución ello es respecto a las micro empresas que se dedican al sector textil peruano que puedan generar oportunidades de exportación por lo que indican que es malo para el mercado estadounidense finalmente el 3.54% de los contribuyentes que equivale al 4 personas de la población estudiada quienes consideran que es muy malo para acceder a nuevas oportunidades.

Los resultados del indicador toman fuerza debido que dentro del análisis de los productores en chompas de alpaca que existe el acceso al mercado estadounidense podrán ser realidad si se tiene el asesoramiento de la cámara de comercio, asistencia técnica del ministerio de la producción así se aumentara la red de contactos para lograr un mercado a conquistar con productos buenos y que cumplan lo señalado con la partida arancelaria 6110191090 que se denomina a productos de

pelo fino, se debe señalar que el producto califica gracias al TLC entre nuestro País y EE.UU. En los indicadores económicos da creciente el crecimiento en la exportación de este producto.

Los resultados indicador canal de distribución, permiten también mostrar los resultados desde lo ordinal y la continuidad, señalando 18.58%, el resultado de acuerdo puede indicar el convencimiento, lo neutral 54.87% es mejor que el resultado en desacuerdo y muy en desacuerdo son resultados tal vez sea por la falta de capacitaciones o trabajar en equipo pude notar al recopilar información.

Tabla 71

Estadísticos, error estándar de curtosis, curtosis, error estándar de asimetría, asimetría, dev. desviación, moda, mediana, error estándar de la media, media

Estadísticos		
Indicador canal de distribución		
N	Válido	113
	Perdidos	0
Media		9.5752
Mediana		10.0000
Moda		10.00
Varianza		3.979
Asimetría		-0.329
Error estándar de asimetría		0.227
Curtosis		-0.200
Error estándar de curtosis		0.451

Nota. Base de datos

3.4 Contraste de hipótesis

Tabla 72

Prueba de Kolmogorov

Pruebas de normalidad						
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Sector textil peruano	0.169	113	0.000	0.910	113	0.000
Oportunidad de exportación de chompas de Alpaca	0.160	113	0.000	0.903	113	0.000

Nota. Procesamiento de la data cuestionario SPSS Versión 26-

Interpretación:

La prueba de normalidad muestra resultados respecto a las variables estudiadas que se someten a kolmogorov y Smirnov que se muestra y shapiro Will, conociendo que la población estudiada es superior a 50 miembros se hace usos de la kolmogorov, por tanto, el estadígrafo a emplear es la rho de Spearman.

Tabla 73*Tabla de correlaciones*

Rango	Interpretación
De +0.01 a +0.10	Correlación positiva débil
De +0.11 a +0.50	Correlación positiva media
De +0.51 a +0.75	Correlación positiva considerable
De +0.76 a +0.90	Correlación positiva muy fuerte
De +0.91 a +1.00	Correlación positiva perfecta
0	Correlación nula
De -0.91 a -1.00	Correlación negativa perfecta
De -0.76 a -0.90	Correlación negativa muy fuerte
De -0.51 a -0.75	Correlación negativa considerable
De -0.11 a -0.50	Correlación negativa media
De -0.01 a -0.10	Correlación negativa débil

Nota. Elaboración propia

Interpretación:

La tabla que se considera representa los niveles de correlación que va desde una correlación nula que va desde lo positivo hasta una correlación negativa débil, la tabla es importante para entender la interpretación del tipo de correlación que el estudio encontró.

Tabla 74*Tabla de correlaciones*

Correlaciones				
			Sector textil peruano	Oportunidad de exportación de chompas de Alpaca
Rho de Spearman	Sector textil peruano	Coeficiente de correlación	1.000	,862**
		Sig. (bilateral)		0.000
		N	113	113
	Oportunidad de exportación de chompas de Alpaca	Coeficiente de correlación	,862**	1.000
		Sig. (bilateral)	0.000	
		N	113	113

Nota. Data del cuestionario procesado en el SPSS en su versión 26

Interpretación:

La tabla 67 muestra resultados estadísticos por medio de la aplicación del SPSS en su versión 26, por medio del estadígrafo Rho de Spearman donde se obtuvo una significancia bilateral de 0.000 resultado que es menor al 0.005; este resultado señala que existe una relación entre el sector textil peruano señalando que a medida que mejore el sector textil peruano mejora también se verá la mejora en nuevas oportunidades de exportación de chompas de alpaca, la tabla muestra también el coeficiente de relación de ,862 lo que indica al comparar con la tabla de correlación lo que nos señala que la relación es positiva muy fuerte. Ello nos permite afirmar y comprobar la hipótesis de investigación Dado que el mercado estadounidense genera oportunidades de exportación de prendas de fibra de alpaca es probable que exista unas demandas considerables de prendas a base de fibra de alpaca que puedan ser cubiertas por el sector textil peruano.

3.5 Discusión

El estudio se hace muy importante a partir del planteamiento de su objetivo principal cual es: Analizar el sector textil peruano, y las oportunidades de Exportación de prendas de Fibra de Alpaca al Mercado Estadounidense, Arequipa 2024, donde los resultados encontrados señalan que a medida que los productores del sector textil peruano mejoren mediante su organización, alianzas y participaciones en la cámara de comercio mejora las oportunidades de exportación de las chompas de alpaca.

El estudio tiene resultados Lara y Medina en su investigación concluye que el comercio justo representa una excelente opción para las micro, pequeñas y medianas empresas dedicadas a la producción de textiles. Para poder acceder a los beneficios derivados de las diversas certificaciones, es fundamental que estas empresas se organicen en gremios o asociaciones que les faciliten el cumplimiento de los requisitos necesarios. Mientras nuestra investigación logro conocer los productos de alpaca y sus oportunidades de Exportación al Mercado Estadounidense, Arequipa 2024, donde el 18.58% de la población estudiada que equivale a 21 participantes de la población estudiada considera que sus productos son buenos y que se podría considerarse como parte del sector textil peruano hacia la exportación, el 62.83% de sus productos de alpaca en especial la chompa de alpaca tienen un estándar de calidad regular estos equivale a 71 participantes, se evidencia también que 12 de la población estudiada que representa el 10.62% quienes consideran que los productos de alpaca no cumple la calidad de exportación por lo que indican que es malo para el mercado estadounidense finalmente el 7.96% de los contribuyentes que equivale al 7.96% en muy malo para ser exportados.

Desde lo analítico y critico el estudio refleja resultados que son alentadores a viabilizar las chompas de alpaca ya que en resultados mostrados en el marco teórico al precio de chompas de

alpaca en el cuadro 2, se puede verificar un valor referencial es de 190 dólares americanos, este término monetario lo hace atractivo que es el margen de utilidad de la chompa de alpaca para el comerciante y/o productor arequipeño,

En ello Rivera en su investigación concluye se logró relacionar las variables mediante el coeficiente de correlación “r” y describir el fenómeno estudiado utilizando el coeficiente de determinación, también conocido como R cuadrado. Los resultados obtenidos reflejan un impacto positivo en la relación, con influencias del 49% y 67% respectivamente. Esto evidencia que las exportaciones de hilados de fibra de alpaca a Noruega han tenido un efecto beneficioso en la producción nacional durante el periodo analizado. Mientras el estudio aplica el estadígrafo Rho de Spearman donde se obtuvo una significancia bilateral de 0.000 resultado que es menor al 0.005; este resultado señala que existe una relación entre el sector textil peruano señalando que a medida que mejore el sector textil peruano mejora también se verá la mejora en nuevas oportunidades de exportación de chompas de alpaca, la tabla muestra también el coeficiente de relación de ,862 lo que indica al comparar con la tabla de correlación lo que nos señala que la relación es positiva muy fuerte. Ello nos permite afirmar y comprobar la hipótesis de investigación Dado que el mercado estadounidense genera oportunidades de exportación de prendas de fibra de alpaca es probable que exista unas demandas considerables de prendas a base de fibra de alpaca que puedan ser cubiertas por el sector textil peruano.

En el marco teórico se evidencia el cuadro económico proporcionada por SUNAT, donde se evidencia crecimientos de exportación en 1.4% es el crecimiento de exportación al mercado estadounidense, que en valores monetarios está representada por 2.231 millones de dólares.

EL conjunto de resultados encontrados en la investigación, así como de otros autores permite fortalecer el estudio con el fin de que el estudio sea considerado por futuros investigadores.

CONCLUSIONES

PRIMERA: Se logró analizar el sector textil peruano, y las oportunidades de Exportación de prendas de Fibra de Alpaca al Mercado Estadounidense, Arequipa 2024, donde los resultados encontrados señalan que a medida que los productores del sector textil peruano mejoren mediante su organización, alianzas y participaciones en la cámara de comercio mejora las oportunidades de exportación de las chompas de alpaca.

Respecto a la correlación entre el sector textil peruano y la variable oportunidad de exportación de chompas de alpaca a través de su sig. Bilateral de 0.000 resultado que es menor al 0.005; este resultado señala que existe una relación entre el sector textil peruano señalando que a medida que mejore el sector textil peruano mejora también se verá la mejora en nuevas oportunidades de exportación de chompas de alpaca, la tabla muestra también el coeficiente de relación de ,862 lo que indica al comparar con la tabla de correlación lo que nos señala que la relación es positiva muy fuerte.

SEGUNDA. - Se logró conocer los productos de alpaca y sus oportunidades de Exportación al Mercado Estadounidense, Arequipa 2024, donde el 18.58% de la población estudiada que equivale a 21 participantes de la población estudiada considera que sus productos son buenos y que se podría considerarse como parte del sector textil peruano hacia la exportación, el 62.83% de sus productos de alpaca en especial las chompas de alpaca tienen un estándar de calidad regular estos equivale a 71 participantes, se evidencia también que 12 de la población estudiada que representa el 10.62% quienes consideran que los productos de

alpaca no cumplen la calidad de exportación por lo que indican que es malo para el mercado estadounidense finalmente el 7.96% de los contribuyentes que equivale al 7.96% en muy malo para ser exportados.

TERCERA. - Se logró analizar el sector textil y sus oportunidades de exportación al Mercado Estadounidense, Arequipa 2024, el 16.81% de la población estudiada que equivale a 19 participantes de la población estudiada considera que sus productos son buenos y que se podría considerarse como parte del sector textil peruano hacia la exportación, el 61.95% de sus productos de alpaca en especial las chompas de alpaca tienen un estándar de calidad regular estos equivale a 70 participantes, se evidencia también que 20 de la población estudiada que representa el 17.70% quienes consideran que los productos de alpaca no cumple la calidad de exportación ello es respecto a las micro empresas que se dedican al sector textil peruano por lo que indican que es malo para el mercado estadounidense finalmente el 3.54% de los contribuyentes que equivale al 4 personas de la población estudiada quienes consideran que es muy malo para ser exportados.

CUARTA. - Conocer el sector textil y sus oportunidades de exportación al Mercado Estadounidense, Arequipa 2024, el 1% de la población estudiada considera que el desempeño y aportes del sector respecto a los productos de chompas de alpaca generando un sinceramiento que los productos que se venden en el mercado local no es tan bueno para la exportación por lo que se requiere que los desempeños y aportes del sector debe seguir mejorando hasta lograr lo estándares de calidad, el 14.16% de la población estudiada que equivale a 16 participantes de la

población estudiada considera que sus productos son buenos y que se podría considerarse como parte del sector textil peruano en su indicador desempeños y aportes del sector hacia la exportación, el 63.72% de sus productos de alpaca en especial las chompas de alpaca tienen un estándar de calidad regular esto equivale a 72 participantes, se evidencia también que 18 de la población estudiada que representa el 15.93% quienes consideran que los productos de alpaca no cumplen la calidad de exportación por ello es fundamental trabajar en el indicador desempeños y aportes del sector ello es respecto a las micro empresas que se dedican al sector textil peruano por lo que indican que es malo para el mercado estadounidense finalmente el 5.31% de los contribuyentes que equivale al 6 personas de la población estudiada quienes consideran que es muy malo para ser exportados.

QUINTA. - Identificar los desempeños y aportes del sector textil genera oportunidades de exportación al Mercado Estadounidense, Arequipa 2024. 1% de la población estudiada que equivale a uno de la población estudiada, considera que el proceso productivo respecto a los productos de chompas de alpaca generando un sinceramiento que los productos que se venden en el mercado local no es tan bueno para la exportación por lo que se requiere que los la mejora de procesos productivos debe seguir mejorando hasta lograr lo estándares de calidad, el 17.70% de la población estudiada que equivale a 20 participantes de la población estudiada considera que sus productos son buenos y que se podría considerarse como parte del sector textil peruano en su indicador proceso productivo hacia la exportación, el 53.10% de sus productos de alpaca

en especial la chompa de alpaca tienen un estándar de calidad regular estos equivale a 23 participantes, se evidencia también que las 23 personas de la población estudiada que representa el 20.35% quienes consideran que los productos de alpaca no cumple la calidad de exportación por ello es fundamental trabajar en el indicador proceso productivo ello es respecto a las micro empresas que se dedican al sector textil peruano por lo que indican que es malo para el mercado estadounidense finalmente el 7.96% de los contribuyentes que equivale al 9 personas de la población estudiada quienes consideran que es muy malo para ser exportados.

SEXTA. - Conocer el análisis del sector Textil Peruano y el acceso al mercado Estadounidense, Arequipa 2024 el 1.77% de la población estudiada que equivale a 2 participantes de la población estudiada considera que sus productos son buenos y que se podría considerarse como parte de las oportunidades de exportación de chompas de alpaca en su indicador acceso al mercado hacia la exportación, el 66.37% de sus productos de alpaca en especial la chompa de alpaca tienen un estándar de calidad regular estos equivale a 75 participantes, se evidencia también que las 24 personas de la población estudiada que representa el 21.24% quienes consideran que los productos de alpaca no cumple la calidad de exportación por ello es fundamental trabajar en el indicador acceso al mercado ello es respecto a las micro empresas que se dedican al sector textil peruano que puedan generar oportunidades de exportación por lo que indican que es malo para el mercado estadounidense finalmente el 10.62% de los contribuyentes que

equivale al 12 personas de la población estudiada quienes consideran que es muy malo para acceder a nuevas oportunidades.

SEPTIMA. - Conocer el análisis del sector Textil Peruano y el producto al mercado Estadounidense, Arequipa 2024 el 23.01% de la población estudiada que equivale a 26 participantes de la población estudiada considera que sus productos son buenos y que se podría considerarse como parte de las oportunidades de exportación de chompas de alpaca en su indicador producto hacia la exportación, el 56.64% de sus productos de alpaca en especial la chompa de alpaca tienen un estándar de calidad regular estos equivale a 64 participantes, se evidencia también que las 16 personas de la población estudiada que representa el 14.16% quienes consideran que los productos de alpaca no cumple la calidad de exportación por ello es fundamental trabajar en el indicador producto ello es respecto a las micro empresas que se dedican al sector textil peruano que puedan generar oportunidades de exportación por lo que indican que es malo para el mercado estadounidense finalmente el 6.19% de los contribuyentes que equivale al 7 personas de la población estudiada quienes consideran que es muy malo para acceder a nuevas oportunidades.

OCTAVA. - Se logró conocer el análisis del sector Textil Peruano y los factores del mercado estadounidense, Arequipa 2024. Donde el 18.58% de la población estudiada que equivale a 21 participantes de la población estudiada considera que sus productos son buenos y que se podría considerarse como parte de las oportunidades de exportación de chompas de alpaca en su indicador factores de mercado hacia la exportación, el 62.83% de sus productos de alpaca en especial la chompa de

alpaca tienen un estándar de calidad regular estos equivale a 71 participantes, se evidencia también que las 12 personas de la población estudiada que representa el 10.62% quienes consideran que los productos de alpaca no cumple la calidad de exportación por ello es fundamental trabajar en el indicador producto ello es respecto a las micro empresas que se dedican al sector textil peruano que puedan generar oportunidades de exportación por lo que indican que es malo para el mercado estadounidense finalmente el 7.96% de los contribuyentes que equivale al 9 personas de la población estudiada quienes consideran que es muy malo para acceder a nuevas oportunidades.

NOVENA. -

Se logró conocer el análisis del sector Textil Peruano y el canal de distribución al mercado Estadounidense, Arequipa 2024 el 18.58% de la población estudiada que equivale a 21 participantes considera que sus productos son buenos y que se podría considerar como parte de las oportunidades de exportación de chompas de alpaca en su indicador canal de distribución hacia la exportación, el 54.87% de sus productos de alpaca en especial la chompa de alpaca tienen un estándar de calidad regular esto equivale a 62 participantes, se evidencia también que las 26 personas que representa el 23.01% consideran que los productos de alpaca no cumple la calidad de exportación por ello es fundamental trabajar en el indicador canal de distribución ello es respecto a las micro empresas que se dedican al sector textil peruano que puedan generar oportunidades de exportación por lo que indican que es malo para el mercado estadounidense finalmente el 3.54% de los contribuyentes que equivale al 4 personas de la población estudiada quienes consideran que es muy malo para acceder a nuevas oportunidades.

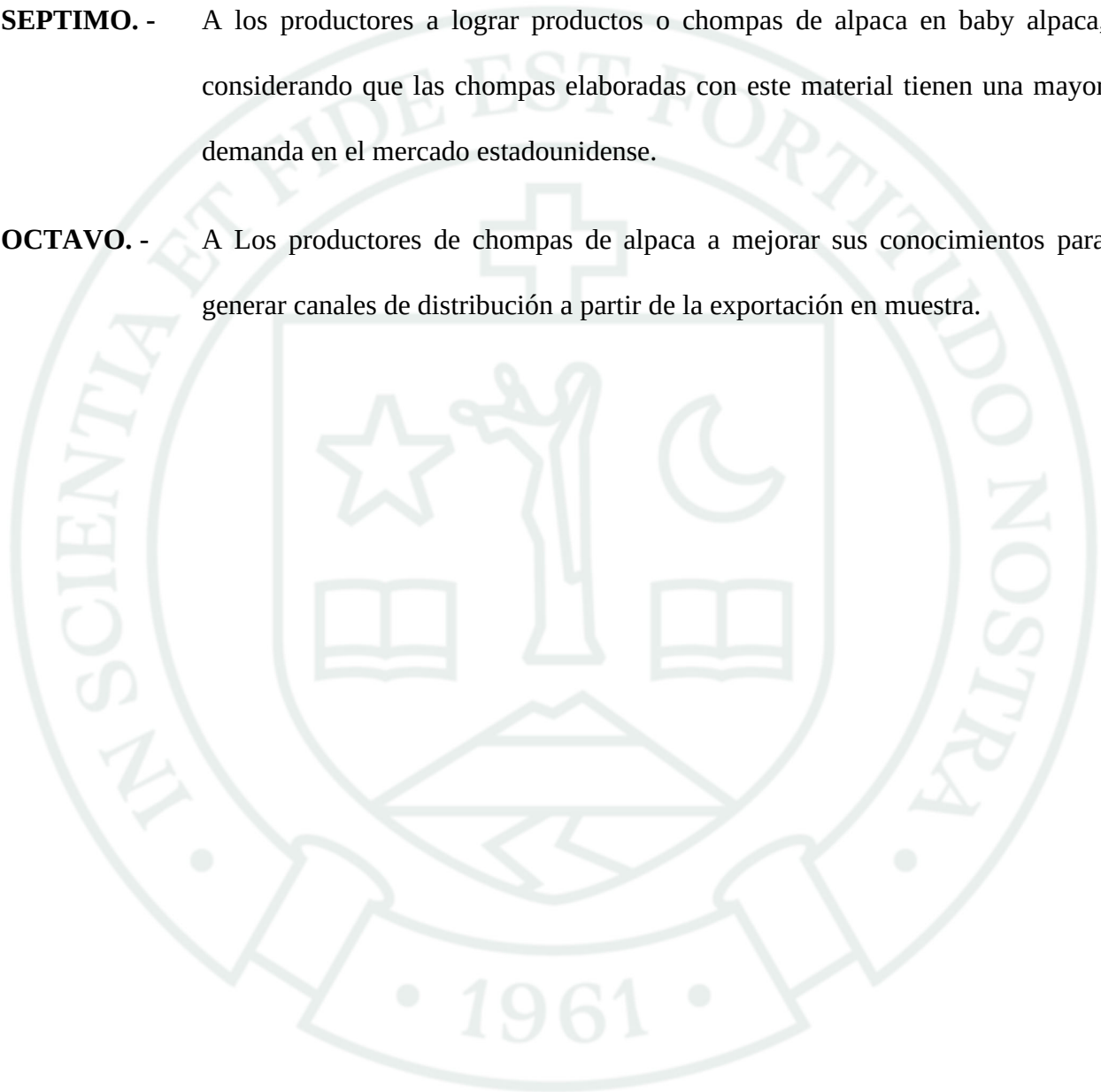
RECOMENDACIONES

- PRIMERA:** Se recomienda a los fundadores de las diversas productoras de chompas de alpaca a considerar la investigación ya que este permite fortalecer las capacidades y conocimientos respecto a las diversas oportunidades que se tiene las chompas de alpaca en el mercado estadounidense.
- SEGUNDA. -** Se recomienda a los administradores que se dedican a la confección de chompas de alpaca a capacitarse respecto a los tipos de exportación al mercado estadounidense respecto a la chompa de alpaca.
- TERCERA. -** Se recomienda a los artífices del sector textil de chompas de alpaca a organizarse y desarrollar una marca con el propósito de producir productos que sean aceptadas al mercado estadounidense a partir de la búsqueda de las prendas por tallas equivalentes al producto nacional.
- CUARTA. -** A los colaboradores que tuvieron la oportunidad de ser parte del estudio a mejorar sus oportunidades que se tiene a fin de fortalecer los aportes y desempeños del sector textil.
- QUINTA. -** A las diversas empresas a fin de iniciar conversaciones a fin de tener alianzas y a través de las ferias internacionales exponer sus productos y poder cumplir con los futuros pedidos y mejorar los procesos productivos mediante este inicio de alianzas.

SEXTA. - A los productores a inscribirse a la cámara de comercio a fin de lograr acceso a mercado donde la rentabilidad será atractiva a fin de vender las chompas de alpaca a nuevos mercados.

SEPTIMO. - A los productores a lograr productos o chompas de alpaca en baby alpaca, considerando que las chompas elaboradas con este material tienen una mayor demanda en el mercado estadounidense.

OCTAVO. - A Los productores de chompas de alpaca a mejorar sus conocimientos para generar canales de distribución a partir de la exportación en muestra.



REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Agencia Peruana Noticias. (2021). *Agencia Peruana de Noticias*. revista andina: <https://andina.pe/agencia/noticia-joya-del-ande-peruano-conoce-porque-fibra-alpaca-es-una-las-mas-finas-del-mundo-857231.aspx#:~:text=12>.
- Albornoz, S., Vietzman, S., Torino, G., Sueldo, G., Rozemberg, R., Racciatti, J., . . . Jauregui, M. (2013). *Gestión del comercio exterior*. Buenos Aires: Edicon.
- Alvarez, A. (2020). *Análisis de la oferta y demanda para la exportación de prendas elaboradas a base de fibra de Alpaca a Alemania*. Arequipa: UCSM.
- Ayala, A., Delgado, R., Guillen, F., Yashimura, G., & Trujillo, E. (2021). *Análisis de las exportaciones de fibra de Alpaca a China tras 10 años de acuerdos comerciales*. Lima: USIL. <https://hdl.handle.net/20.500.14005/11407>
- Azkue, I. (2023). *Enciclopedia humanidades*. <https://humanidades.com/mercado/>.
- Campines, F. (2024). *El producto y sus atributos como factores fundamentales de las estrategias de marketing*. Universidad de Panama: <https://orcid.org/0000-0002-9331-7562>.
- Cintat Logistica. (2018). *Guía: El proceso de distribución de productos perfecto*. <https://www.cinlatlogistics.com/servicios-logisticos/guia-el-proceso-de-distribucion-de-productos-perfecto#:~:text=La%20distribuci%C3%B3n%20de%20productos%20consiste,m%C3%A1s%20indicados%20para%20tu%20producto>.
- Euroinova. (2024). *Aprendamos qué es un estudio económico*. <https://www.euroinnova.edu.es/blog/que-es-un-estudio-economico#iquestqueacute-es-un-estudio-econoacutemico>.
- Galarraga , D. (2019). *Plan de negocios para la fabricación y exportación de indumentaria para*

- Andinismo a Base de Lana de Alpaca hacia Alemania*. Quito: Universidad de las Américas.
<http://dspace.udla.edu.ec/handle/33000/10799>
- Herzner, H. (2022). *Innovación project management: Methods, case studies, and tools managing innovación projects*. John Wiley & Sons. Published simultaneously un Canada: Institute for Leaming Inc. <https://www.amazon.com/-/es/Innovation-Project-Management-Managing-Projects/dp/111993124X>
- Inca Treasury (s.f.). (s.f.). *Chompas de alpaca peruana*. Artesanum:
<https://www.artesanum.com/product/2061912/chompa-de-lpaca-peruana-chompa-de-alpaca-chompa-peruana-chompa>.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2012). *Marketing*. Pearson:
https://www.academia.edu/42228046/Kotler_P_and_Armstrong_G_2012_Marketing_14e_%C3PEARSON_EDUCACI%93N_M%C3%A9xico.
- Lara, & Medina. (2017). *Analisi de la cadena productiva textil del Ecuador y oportunidades de exportación al mercado de la Unión Europea*. Ecuador: Universidad Agraria del Ecuador.
<http://www.dspace.uce.edu.ec/handle/25000/15029>
- MINCETUR. (2016). *Perfil de prendas de Alpaca del mercado de Estados Unidos*. Estados Unidos:
https://www.mincetur.gob.pe/wpcontent/uploads/documentos/comercio_exterior/plan_exporta_dor/Penx_2025/PDM/EstadosUnidos/perfiles/15_Perfil_Alpaca/15_Perfil_Alpaca_EEUU6.pdf .
- Ministerio de la producción. (2022). *Estudio de investigación sectorial - sector textil y confecciones*. Lima: PRODUCE. <https://www.producempresarial.pe/wp->

content/uploads/2023/12/Sector_Textil_y_Confecciones-vf.pdf

Montes de Oca, J. (2015). *Exportación*. Revista Economipedia.com:

<https://economipedia.com/definiciones/exportacion.html>.

Moquillaza, R. (2021). *Como elaborar un plan de exportaciones de manera eficaz*. Esan Business.

Myperuglobal. (2014). *Estudio de mercados y clientes internacionales de prendas y Accesorios de*

Alpaca. <https://myperuglobal.com/mercados-y-oportunidades-para-prendas-y-accesorios-de-alpaca/>.

Promperú. (2020). *El mercado de confecciones en Japón*.

<https://institucional.promperu.gob.pe/ContenidosPresentaciones/asia-y-oceania/caracteristica-de-la-industria-de-la-vestimenta-en-Ohio.pdf>.

Radebaugh, D. (2019). *Negocios internacionales: ambientes y operaciones*. México: Pearson.

Rivera, J. (2020). *Producción de fibra de alpaca para la exportación de hilados al mercado de*

Noruega. Lima: UCV. <https://hdl.handle.net/20.500.12692/56740>

Rus, E. (2020). *Viabilidad*.

<https://economipedia.com/definiciones/viabilidad.html#:~:text=La%20viabilidad%20de%20algo%20es,muchas%20posibilidades%20de%20salir%20adelante>.

Sánchez, J. (2020). *Estudio de Mercado*. Economipedia:

<https://economipedia.com/definiciones/estudio-de-mercado.html>.

Santacruz, A., & Guerrero, V. (2016). *Estudio de mercados, administrativo y legal, para la*

constitución de un Centro de Acopio de productos agrícolas en el Municipio de Puerto

Wilches. Universidad Industrial de Santander: Obtenido de

<http://tangara.uis.edu.co/biblioweb/tesis/2016/165080.pdf>.

Tello, V. (2020). *Análisis de las estrategias de Aprovisionamiento en el sector textil*. Arequipa:

UCSP. <https://hdl.handle.net/20.500.12590/18725>

Zingone, L., & Moreno, F. (2014). *Estragias y modalidades de ingreso para competir en mercados*

internacionales.

España:

Universidad

de

Alicante.

<https://dialnet.unirioja.es/servlet/libro?codigo=705439>



ANEXOS

Anexo 1: Matriz de consistencia.

Problemas de Investigación	Objetivos de Investigación	Hipótesis	Variables	Indicadores
¿Cómo influye el análisis del sector textil peruano en las oportunidades de exportación de prendas de fibra de alpaca al mercado estadounidense, Arequipa 2024?	Analizar la influencia del sector textil peruano en las oportunidades de exportación de prendas de fibra de alpaca al mercado estadounidense, Arequipa 2024.	Es probable que el fortalecimiento del sector textil peruano influya favorablemente en las oportunidades de exportación de prendas de fibra de alpaca al mercado estadounidense, Arequipa 2024.	Variable Independiente: Análisis del sector textil peruano	Productos de alpaca, sector textil y confecciones, desempeño y aportes del sector, proceso productivo
¿Cuáles son las características de los productos de alpaca y sus oportunidades de exportación al mercado estadounidense, Arequipa 2024?	Identificar las características de los productos de alpaca y sus oportunidades de exportación al mercado estadounidense, Arequipa 2024.		Variable Dependiente: Oportunidades de exportación de prendas de fibra de alpaca	Acceso al mercado de prendas de fibra de alpaca
¿Cómo influye el sector textil y de confecciones peruano en las oportunidades de exportación de prendas de fibra de alpaca al mercado estadounidense, Arequipa 2024?	Analizar la influencia del sector textil y de confecciones peruano en las oportunidades de exportación de prendas de fibra de alpaca al mercado estadounidense, Arequipa 2024.		Variable Dependiente: Oportunidades de exportación de prendas de fibra de alpaca	Producto de prendas de fibra de alpaca
¿Cómo desempeños y aportes del sector textil peruano	Determinar cómo los desempeños y aportes del sector textil peruano		Variable Dependiente: Oportunidades de exportación	Factores de mercado

Problemas de Investigación	Objetivos de Investigación	Hipótesis	Variables	Indicadores
contribuyen a las oportunidades de exportación de prendas de fibra de alpaca al mercado estadounidense, Arequipa 2024?	contribuyen a las oportunidades de exportación de prendas de fibra de alpaca al mercado estadounidense, Arequipa 2024.		de prendas de fibra de alpaca	
¿Cómo influye el proceso productivo del sector textil peruano en las oportunidades de exportación de prendas de fibra de alpaca al mercado estadounidense, Arequipa 2024?	Evaluar la influencia del proceso productivo del sector textil peruano en las oportunidades de exportación de prendas de fibra de alpaca al mercado estadounidense, Arequipa 2024.		Variable Dependiente: Oportunidades de exportación de prendas de fibra de alpaca	Canal de distribución

Anexo 2:Matriz de Operacionalización de variables.

<u>Variables</u>	<u>Indicadores</u>	<u>Sub Indicadores</u>
Variable independiente: Sector textil peruano	• Productos de Alpaca	• Chompas • Chall • otros
	• Sector textil y confecciones	• Sector textil formal • Sector testil informal
	• Desempeños y aportes del sector	• Distribución de las empresas formales • Generación de empleo formal
	• Proceso productivo	• Cadena de producción de textiles • Cadena de producción de confecciones
Variable Dependiente Oportunidad de exportación de Chompas de Alpaca.	Acceso al mercado	• Regulaciones arancelarias • Documentos de Exportación • Los incoterms • Medios de pago internacional
	Producto	• Bien exportables • Precios • Envase y embalaje • Etiquetado
	Factores de Mercado	• Situación económica • Población • Ingreso per cápita
	Canal de distribución	• Canal directo e indirecto

Anexo 3: Instrumento a aplicar para la variable sector textil peruano

ENCUESTA

INSTRUCCIONES

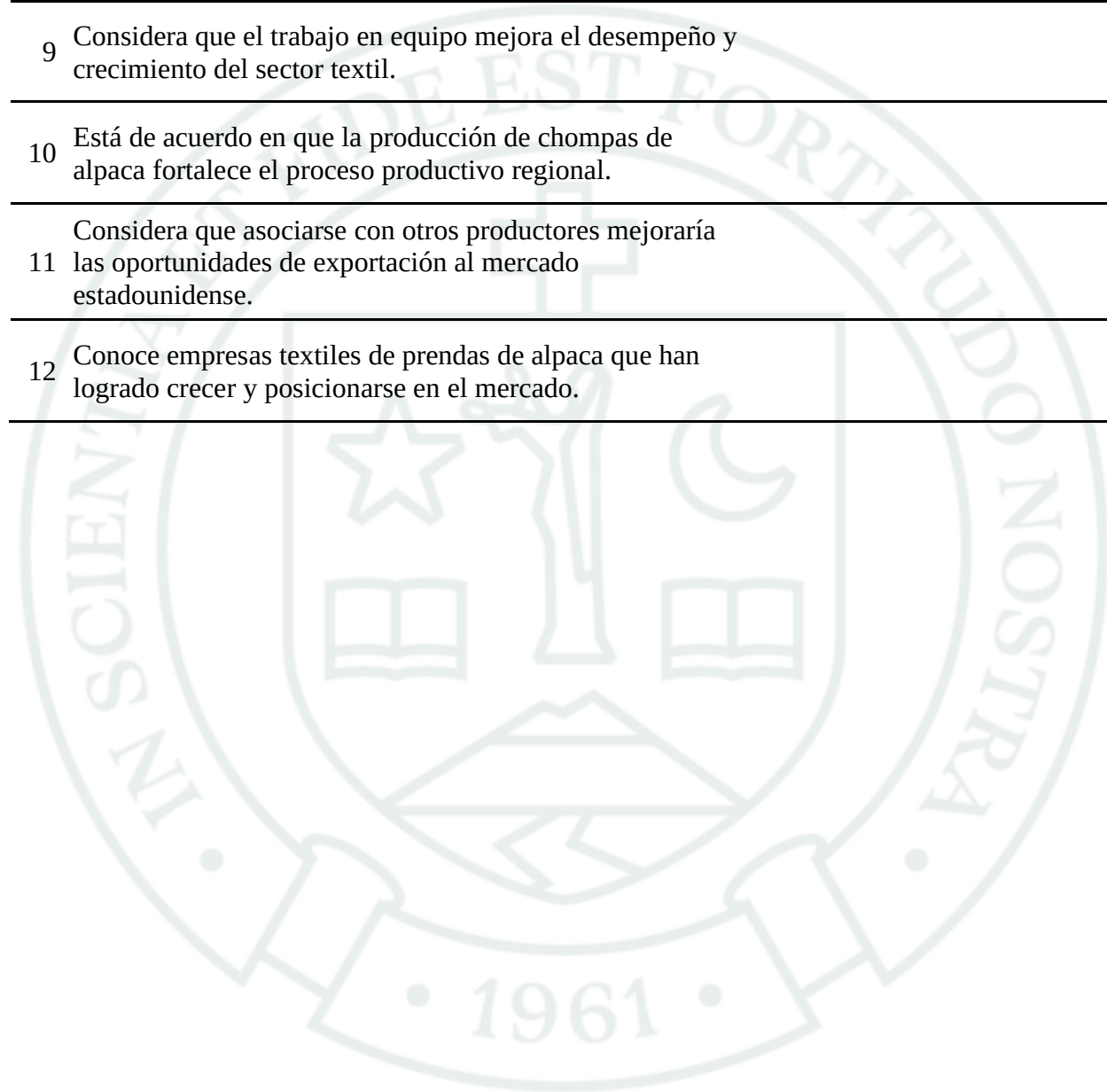
A nuestro colaborador que se dedica a la comercialización de productos en base a chompas de Alpaca a responder con sinceridad con el objetivo de obtener preguntas que permitan conocer cómo se pueda mejorar conocimientos que permitan exportar los productos a base de fibra de alpaca al mercado estadounidense.

- 1.- Muy en desacuerdo.
- 2.- En desacuerdo
- 3.- Ni de acuerdo ni en desacuerdo
- 4.- De acuerdo
- 5.- Muy de acuerdo

Marca solo una alternativa que considera sobre cada pregunta:

N°	SECTOR TEXTIL PERUANO	ESCALA				
		1	2	3	4	5
1	Usted considera que las chompas de alpaca que comercializa son de buena calidad.					
2	Considera que la calidad de las chompas de alpaca influye en la satisfacción del cliente.					
3	Usted considera que los turistas compran frecuentemente chompas de alpaca.					
4	Está de acuerdo en que fortalecer la calidad de las chompas de alpaca favorecería su exportación.					
5	Estaría de acuerdo en recibir capacitación del Ministerio de la Producción para formalizar y exportar productos de fibra de alpaca.					
6	Está de acuerdo en que la informalidad limita el crecimiento y acceso a nuevos mercados de exportación.					

7	Considera que participar en la Cámara de Comercio mejoraría la distribución y comercialización de los productos.
8	Está de acuerdo en que el incremento de ventas de chompas de alpaca genera más empleo.
9	Considera que el trabajo en equipo mejora el desempeño y crecimiento del sector textil.
10	Está de acuerdo en que la producción de chompas de alpaca fortalece el proceso productivo regional.
11	Considera que asociarse con otros productores mejoraría las oportunidades de exportación al mercado estadounidense.
12	Conoce empresas textiles de prendas de alpaca que han logrado crecer y posicionarse en el mercado.



Anexo 4: instrumento a aplicar para la variable oportunidad de exportación

ENCUESTA

INSTRUCCIONES

A nuestro colaborador que se dedica a la comercialización de productos en base a chompas de Alpaca a responder con sinceridad con el objetivo de obtener preguntas que permitan conocer cómo se pueda mejorar conocimientos que permitan exportar los productos a base de fibra de alpaca al mercado estadounidense.

- 1.- Muy en desacuerdo.
- 2.- En desacuerdo
- 3.- Ni de acuerdo ni en desacuerdo
- 4.- De acuerdo
- 5.- Muy de acuerdo

Marca solo una alternativa que considera sobre cada pregunta:

Anexo 4: Instrumento a aplicar para la variable oportunidades de exportación de prendas de fibra de alpaca al mercado estadounidense

N° OPORTUNIDADES DE EXPORTACIÓN		1	2	3	4	5
1	Considera que existe demanda de prendas de fibra de alpaca en el mercado estadounidense.					
2	Cree que las chompas de alpaca tienen características valoradas por los consumidores estadounidenses.					
3	Considera que el acceso al mercado estadounidense representa una oportunidad de crecimiento para el sector textil peruano.					
4	Está de acuerdo en que la calidad del producto influye en las oportunidades de exportación.					
5	Considera que el precio de las prendas de alpaca influye en su aceptación en el mercado estadounidense.					
6	Cree que la innovación en diseños favorece las oportunidades de exportación de prendas de alpaca.					
7	Considera que los canales de distribución son importantes para ingresar al mercado estadounidense.					
8	Está de acuerdo en que las plataformas digitales facilitan la comercialización internacional de prendas de alpaca.					
9	Considera que participar en ferias internacionales mejora las oportunidades de exportación.					
10	Cree que la imagen del Perú como productor textil favorece la exportación de prendas de alpaca.					

- 11 Considera que los acuerdos comerciales benefician la exportación de productos textiles al mercado estadounidense.
- 12 Está de acuerdo en que el sector textil peruano tiene capacidad para atender la demanda del mercado estadounidense.
-



Anexo 5: Base de datos variable sector textil peruano

BASE DE DATOS DE LAVARIABLE: 1 SECTOR TEXTIL PERUANO																		
N° —	Producto de alpaca			Sector textil y confecciones			Desempeños y aportes del sector			Proceso productivo			I1	I2	I3	I4	TOTAL GENERAL	
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12						
1	4	3	2	2	3	4	4	4	4	5	3	3	9	9	12	11	41	
2	4	3	3	3	3	4	4	3	5	5	4	4	10	10	12	13	45	
3	3	3	3	1	4	3	4	3	4	4	3	3	9	8	11	10	38	
4	3	3	3	2	3	4	3	4	3	4	2	4	9	9	10	10	38	
5	4	4	2	2	3	3	4	2	4	5	3	3	10	8	10	11	39	
6	4	3	3	3	4	5	4	4	5	5	4	4	10	12	13	13	48	
7	4	4	2	3	5	5	5	5	5	5	4	5	10	13	15	14	52	
8	3	4	3	2	3	4	3	3	4	4	2	2	10	9	10	8	37	
9	4	1	2	1	3	3	1	3	4	5	1	1	7	7	8	7	29	
10	3	3	2	1	3	3	4	2	3	4	4	5	8	7	9	13	37	
11	1	3	1	3	2	2	2	3	2	3	2	2	5	7	7	7	26	
12	1	2	1	3	3	2	3	1	1	2	1	1	4	8	5	4	21	
13	1	1	1	2	1	2	2	1	2	2	1	1	3	5	5	4	17	
14	1	2	1	2	3	2	1	1	3	2	1	2	4	7	5	5	21	
15	2	3	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	6	5	3	3	17	
16	2	3	1	2	1	2	3	2	2	2	1	1	6	5	7	4	22	
17	1	3	1	3	1	1	3	2	1	1	1	1	5	5	6	3	19	
18	1	2	1	4	1	2	4	3	2	1	3	2	4	7	9	6	26	

19	2	2	1	4	3	3	3	1	3	1	1	2	5	10	7	4	26
20	1	2	1	4	3	2	3	2	1	1	1	1	4	9	6	3	22
21	1	3	1	3	2	2	3	1	2	1	1	1	5	7	6	3	21
22	4	4	3	4	4	3	4	2	4	5	4	4	11	11	10	13	45
23	3	4	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	10	9	10	10	39
24	3	4	3	3	4	3	4	4	4	3	3	3	10	10	12	9	41
25	4	5	3	4	4	3	4	2	4	4	2	3	12	11	10	9	42
26	3	4	2	3	4	3	4	3	4	4	3	3	9	10	11	10	40
27	3	4	1	3	4	4	3	4	4	3	3	3	8	11	11	9	39
28	3	4	3	4	4	4	3	3	4	4	3	3	10	12	10	10	42
29	3	5	3	3	3	4	4	3	4	4	3	3	11	10	11	10	42
30	3	4	3	3	4	3	4	2	3	3	4	4	10	10	9	11	40
31	3	4	2	3	4	3	3	4	4	3	2	2	9	10	11	7	37
32	3	4	3	4	4	3	3	2	4	5	3	3	10	11	9	11	41
33	4	5	3	3	4	3	3	3	4	4	3	3	12	10	10	10	42
34	3	4	3	3	4	4	3	3	3	4	2	2	10	11	9	8	38
35	4	4	3	2	3	4	3	2	2	5	3	3	11	9	7	11	38
36	4	4	3	3	4	4	3	3	4	4	3	3	11	11	10	10	42
37	3	4	2	2	4	4	3	2	3	4	2	2	9	10	8	8	35
38	3	4	3	2	3	3	3	3	2	4	2	3	10	8	8	9	35
39	4	5	3	4	5	4	4	3	4	4	3	3	12	13	11	10	46
40	3	5	3	3	3	4	4	3	4	4	3	3	11	10	11	10	42
41	3	5	3	3	3	4	4	3	4	4	2	3	11	10	11	9	41

42	3	4	3	3	4	3	3	2	4	4	2	3	10	10	9	9	38
43	3	4	3	4	5	4	4	3	4	4	3	3	10	13	11	10	44
44	3	4	3	3	2	2	2	3	3	3	3	3	10	7	8	9	34
45	3	4	2	3	4	4	4	2	4	4	2	2	9	11	10	8	38
46	3	4	3	4	5	4	4	3	4	4	5	5	10	13	11	14	48
47	3	5	3	3	4	3	3	2	3	4	2	2	11	10	8	8	37
48	3	4	3	4	5	4	4	3	4	4	3	3	10	13	11	10	44
49	3	4	3	4	5	4	4	3	4	4	3	3	10	13	11	10	44
50	3	4	3	4	5	4	4	2	3	4	3	3	10	13	9	10	42
51	3	4	3	4	5	4	4	4	3	4	3	3	10	13	11	10	44
52	4	4	3	3	4	3	3	4	3	4	2	2	11	10	10	8	39
53	3	4	3	3	4	4	4	3	4	4	3	4	10	11	11	11	43
54	3	4	3	3	4	4	3	4	4	4	2	4	10	11	11	10	42
55	3	5	3	4	4	4	4	2	4	5	3	3	11	12	10	11	44
56	3	5	3	4	4	4	3	3	4	4	4	4	11	12	10	12	45
57	3	5	3	3	4	4	3	3	4	4	3	3	11	11	10	10	42
58	3	4	3	3	4	4	3	3	4	4	2	2	10	11	10	8	39
59	3	4	2	2	4	3	3	3	4	4	2	2	9	9	10	8	36
60	4	4	3	3	4	4	4	4	5	5	3	4	11	11	13	12	47
61	4	4	3	3	4	4	3	3	3	2	2	2	11	11	9	6	37
62	4	4	3	3	3	3	3	2	4	4	2	2	11	9	9	8	37
63	3	4	3	3	4	3	4	3	4	4	2	2	10	10	11	8	39
64	4	5	3	3	4	4	3	4	4	4	3	3	12	11	11	10	44

65	4	5	3	3	3	4	4	3	4	4	3	3	12	10	11	10	43
66	4	4	3	3	4	3	4	3	3	5	4	4	11	10	10	13	44
67	4	4	2	3	4	4	3	4	3	4	3	3	10	11	10	10	41
68	4	5	3	3	4	4	3	3	4	4	3	3	12	11	10	10	43
69	3	4	2	3	3	3	3	3	4	4	1	1	9	9	10	6	34
70	3	4	3	3	4	3	3	2	4	4	3	3	10	10	9	10	39
71	3	3	2	2	4	4	3	4	4	4	3	3	8	10	11	10	39
72	4	4	3	2	3	3	3	2	4	4	3	2	11	8	9	9	37
73	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	3	2	11	11	12	9	43
74	4	4	3	3	4	4	3	4	4	4	3	4	11	11	11	11	44
75	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	2	3	11	11	12	9	43
76	4	5	3	3	4	4	3	4	5	5	3	3	12	11	12	11	46
77	3	4	3	3	4	4	4	4	4	3	2	3	10	11	12	8	41
78	3	4	3	3	4	3	3	3	4	4	3	3	10	10	10	10	40
79	4	4	3	3	4	3	3	4	4	4	3	3	11	10	11	10	42
80	3	4	3	3	4	3	3	4	4	3	3	3	10	10	11	9	40
81	4	4	4	3	3	3	4	4	4	4	4	4	12	9	12	12	45
82	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	5	5	12	13	12	14	51
83	4	4	3	3	3	4	4	3	4	4	4	4	11	10	11	12	44
84	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	4	4	10	10	9	11	40
85	4	5	4	4	4	4	4	3	4	4	5	5	13	12	11	14	50
86	5	5	4	4	5	5	5	5	4	5	5	5	14	14	14	15	57
87	4	4	5	4	4	5	5	4	4	4	4	4	13	13	13	12	51

88	4	3	3	2	3	5	5	3	3	3	3	4	10	10	11	10	41
89	3	4	3	3	3	3	1	2	2	3	3	3	10	9	5	9	33
90	4	2	3	3	3	3	4	3	3	3	3	4	9	9	10	10	38
91	4	4	3	3	4	4	4	5	3	3	4	4	11	11	12	11	45
92	2	2	2	2	2	2	3	2	3	3	3	3	6	6	8	9	29
93	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	7	6	6	6	25
94	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2	2	2	6	6	5	6	23
95	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	6	6	6	6	24
96	4	2	3	2	3	2	3	3	2	2	2	2	9	7	8	6	30
97	4	2	2	2	3	3	3	3	2	2	2	2	8	8	8	6	30
98	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	5	5	12	11	11	14	48
99	4	4	4	4	4	4	3	3	3	4	4	3	12	12	9	11	44
100	4	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	3	10	9	12	11	42
101	3	3	2	2	2	2	3	3	3	4	2	2	8	6	9	8	31
102	5	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	13	11	12	11	47
103	4	4	3	3	3	4	4	3	4	4	4	3	11	10	11	11	43
104	4	3	2	2	2	2	2	3	4	4	4	4	9	6	9	12	36
105	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	5	12	12	11	13	48
106	4	4	4	3	4	3	4	3	4	4	4	4	12	10	11	12	45
107	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	4	3	12	10	9	10	41
108	4	3	3	4	4	3	4	3	4	4	4	4	10	11	11	12	44
109	4	4	3	3	3	3	2	2	2	3	3	3	11	9	6	9	35
110	4	3	3	3	4	3	4	3	3	3	4	4	10	10	10	11	41

111	4	4	4	3	3	3	4	4	3	3	3	3	12	9	11	9	41
112	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	12	12	11	11	46
113	4	4	4	3	3	4	4	3	4	4	4	4	12	10	11	12	45



Anexo 6: Base de datos variable oportunidad de exportación

BASE DE DATOS DE LA VARIABLE: 2 OPORTUNIDAD DE EXPORTACIÓN																	
N° —	Acceso al mercado			Producto			Factores de mercado			Canal de distribución			I5	I6	I7	I8	TOTAL
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12					
1	3	2	4	2	4	4	4	3	2	2	3	3	9	10	9	8	36
2	4	2	4	3	4	4	4	3	3	3	3	3	10	11	10	9	40
3	3	2	3	3	4	3	3	3	3	1	1	4	8	10	9	6	33
4	3	2	4	3	4	3	3	3	3	2	2	3	9	10	9	7	35
5	4	3	5	4	5	3	4	4	2	2	3	3	12	12	10	8	42
6	4	4	3	4	5	4	4	3	3	3	3	4	11	13	10	10	44
7	4	3	4	3	5	3	4	4	2	3	3	5	11	11	10	11	43
8	3	3	1	3	3	4	3	4	3	2	1	3	7	10	10	6	33
9	4	2	5	3	5	2	4	1	2	1	1	3	11	10	7	5	33
10	4	3	4	3	4	4	3	3	2	1	1	3	11	11	8	5	35
11	4	2	4	2	3	1	1	3	1	3	4	2	10	6	5	9	30
12	2	1	3	1	3	2	1	2	1	3	2	3	6	6	4	8	24
13	1	1	3	1	3	2	1	1	1	2	2	1	5	6	3	5	19
14	1	1	2	2	3	1	1	2	1	2	2	3	4	6	4	7	21
15	2	1	2	1	3	1	2	3	1	2	2	2	5	5	6	6	22

16	1	1	3	2	2	1	2	3	1	2	2	1	5	5	6	5	21
17	1	1	1	1	4	1	1	3	1	3	3	1	3	6	5	7	21
18	1	3	3	1	2	1	1	2	1	4	4	1	7	4	4	9	24
19	3	1	3	1	3	1	2	2	1	4	4	3	7	5	5	11	28
20	2	1	3	1	3	2	1	2	1	4	4	3	6	6	4	11	27
21	2	1	3	1	3	1	1	3	1	3	3	2	6	5	5	8	24
22	3	2	4	3	4	3	4	4	3	4	4	4	9	10	11	12	42
23	4	3	3	3	4	3	3	4	3	3	3	3	10	10	10	9	39
24	3	2	4	3	4	3	3	4	3	3	4	4	9	10	10	11	40
25	4	2	4	4	5	4	4	5	3	4	4	4	10	13	12	12	47
26	3	3	2	3	4	3	3	4	2	3	3	4	8	10	9	10	37
27	3	3	3	3	4	2	3	4	1	3	3	4	9	9	8	10	36
28	3	2	4	4	5	3	3	4	3	4	4	4	9	12	10	12	43
29	3	2	4	3	4	3	3	5	3	3	4	3	9	10	11	10	40
30	3	3	4	3	4	4	3	4	3	3	3	4	10	11	10	10	41
31	3	2	3	3	4	3	3	4	2	3	3	4	8	10	9	10	37
32	4	3	4	3	4	4	3	4	3	4	4	4	11	11	10	12	44
33	3	2	4	3	4	1	4	5	3	3	3	4	9	8	12	10	39
34	3	3	3	3	4	3	3	4	3	3	3	4	9	10	10	10	39

35	4	3	3	3	4	3	4	4	3	2	3	3	10	10	11	8	39
36	3	2	4	3	5	3	4	4	3	3	3	4	9	11	11	10	41
37	4	3	4	2	4	2	3	4	2	2	2	4	11	8	9	8	36
38	3	3	3	3	4	3	3	4	3	2	2	3	9	10	10	7	36
39	4	2	4	3	5	4	4	5	3	4	4	5	10	12	12	13	47
40	3	2	4	2	4	4	3	5	3	3	3	3	9	10	11	9	39
41	3	2	4	2	5	4	3	5	3	3	3	3	9	11	11	9	40
42	3	2	4	2	4	3	3	4	3	3	3	4	9	9	10	10	38
43	3	2	4	2	5	3	3	4	3	4	4	5	9	10	10	13	42
44	3	3	4	3	4	3	3	4	3	3	3	2	10	10	10	8	38
45	4	3	3	3	4	3	3	4	2	3	3	4	10	10	9	10	39
46	5	2	4	5	5	3	3	4	3	4	4	5	11	13	10	13	47
47	4	3	3	3	4	3	3	5	3	3	3	4	10	10	11	10	41
48	4	2	4	4	5	3	3	4	3	4	4	5	10	12	10	13	45
49	3	2	4	4	5	3	3	4	3	4	4	5	9	12	10	13	44
50	3	2	4	3	4	3	3	4	3	4	4	5	9	10	10	13	42
51	3	2	4	3	4	3	3	4	3	4	4	5	9	10	10	13	42
52	2	1	3	2	4	3	4	4	3	3	3	4	6	9	11	10	36
53	3	2	4	3	5	3	3	4	3	3	3	4	9	11	10	10	40

54	4	3	4	4	5	3	3	4	3	3	3	4	11	12	10	10	43
55	2	1	3	3	5	4	3	5	3	4	4	4	6	12	11	12	41
56	3	3	4	3	5	4	3	5	3	4	4	4	10	12	11	12	45
57	4	2	4	3	4	4	3	5	3	3	3	4	10	11	11	10	42
58	4	3	3	2	3	3	3	4	3	3	3	4	10	8	10	10	38
59	2	1	3	3	3	3	3	4	2	2	2	4	6	9	9	8	32
60	4	3	4	3	4	3	4	4	3	3	3	4	11	10	11	10	42
61	3	2	3	2	4	3	4	4	3	3	3	4	8	9	11	10	38
62	3	3	4	2	4	3	4	4	3	3	3	3	10	9	11	9	39
63	2	1	3	2	4	3	3	4	3	3	3	4	6	9	10	10	35
64	4	3	4	3	4	4	4	5	3	3	3	4	11	11	12	10	44
65	4	3	4	4	5	4	4	5	3	3	3	3	11	13	12	9	45
66	4	4	4	3	4	3	4	4	3	3	3	4	12	10	11	10	43
67	3	2	3	2	3	3	4	4	2	3	3	4	8	8	10	10	36
68	4	3	4	3	5	3	4	5	3	3	3	4	11	11	12	10	44
69	2	1	3	3	4	3	3	4	2	3	3	3	6	10	9	9	34
70	4	3	4	2	4	3	3	4	3	3	3	4	11	9	10	10	40
71	3	1	3	2	3	3	3	3	2	2	2	4	7	8	8	8	31
72	2	1	3	2	4	3	4	4	3	2	2	3	6	9	11	7	33

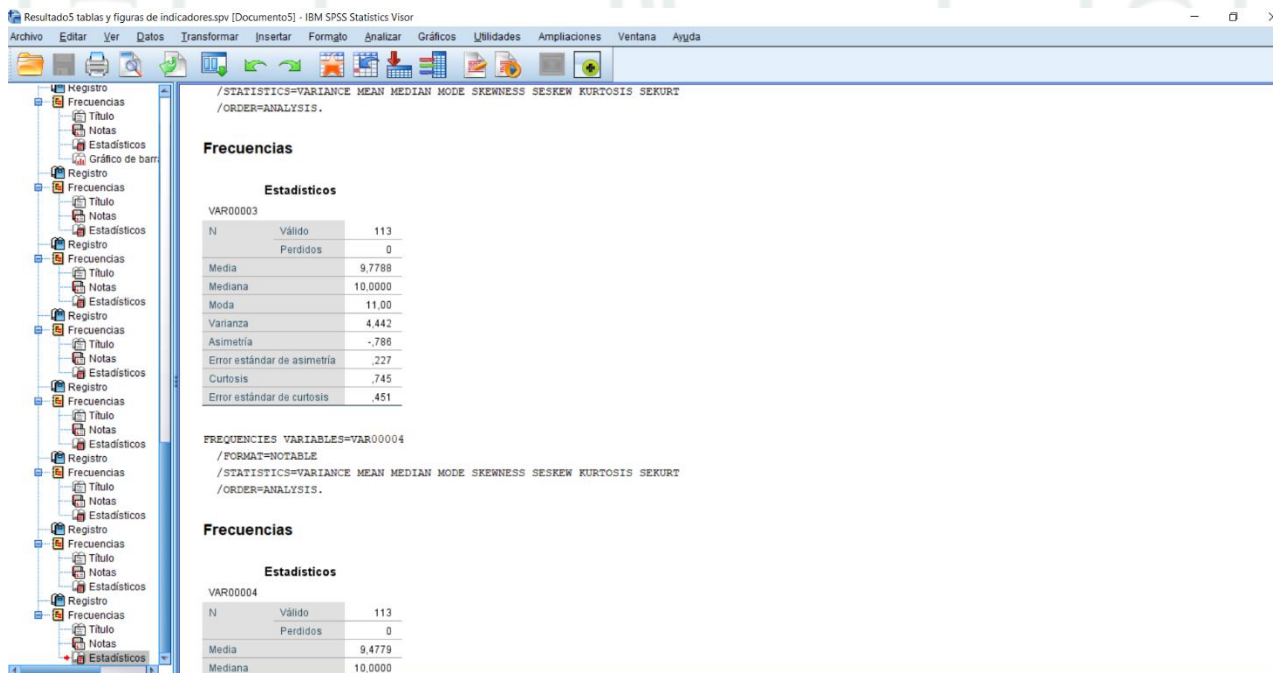
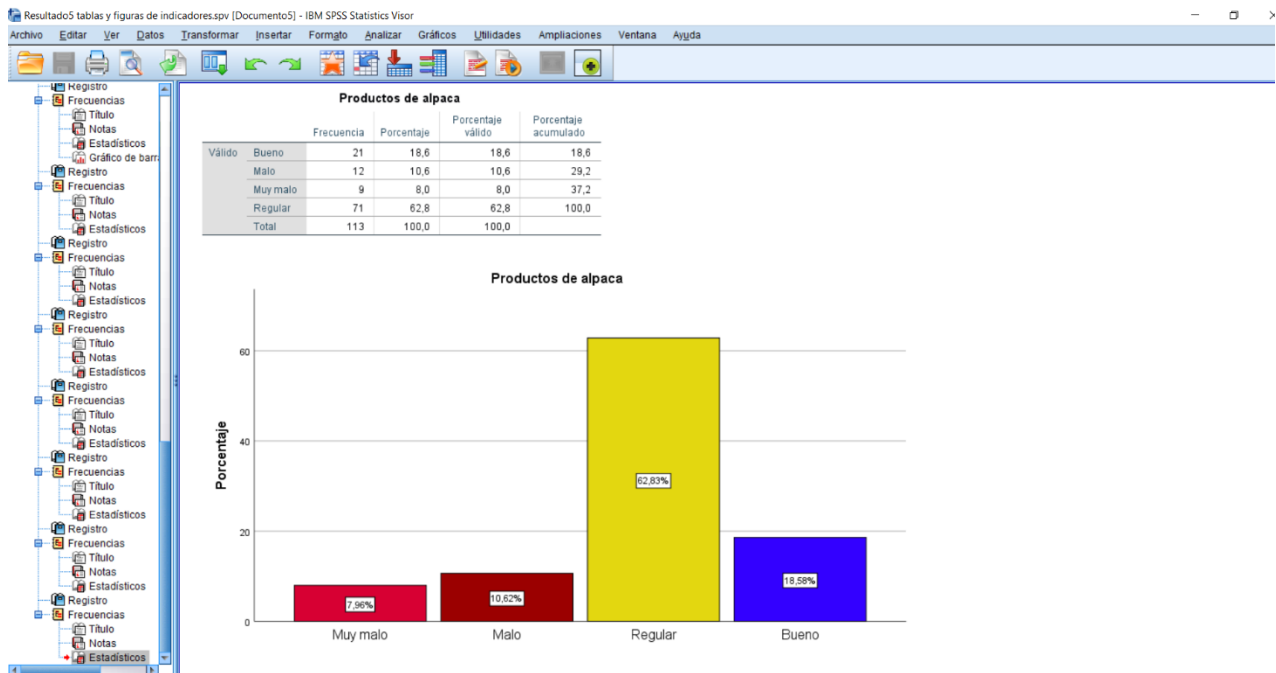
73	3	2	4	3	4	3	4	4	3	3	3	4	9	10	11	10	40
74	3	1	4	3	4	3	4	4	3	3	3	4	8	10	11	10	39
75	4	3	4	3	4	3	4	4	3	3	3	4	11	10	11	10	42
76	3	3	3	3	4	4	4	5	3	3	3	4	9	11	12	10	42
77	3	2	3	2	4	3	3	4	3	3	3	4	8	9	10	10	37
78	2	1	3	3	4	3	3	4	3	3	3	4	6	10	10	10	36
79	4	3	4	3	5	3	4	4	3	3	3	4	11	11	11	10	43
80	3	3	4	3	4	3	3	4	3	3	3	4	10	10	10	10	40
81	3	3	4	4	4	4	4	4	4	3	4	3	10	12	12	10	44
82	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	5	10	12	12	12	46
83	3	3	4	3	4	4	4	4	3	3	3	3	10	11	11	9	41
84	3	4	4	4	4	3	4	3	3	3	3	4	11	11	10	10	42
85	3	4	4	4	3	3	4	5	4	4	4	4	11	10	13	12	46
86	3	4	4	4	4	5	5	5	4	4	4	5	11	13	14	13	51
87	3	4	4	4	4	4	4	4	5	4	5	4	11	12	13	13	49
88	2	2	2	2	4	3	4	3	3	2	3	3	6	9	10	8	33
89	3	4	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	10	9	10	9	38
90	3	4	3	3	4	4	4	2	3	3	4	3	10	11	9	10	40
91	3	4	4	3	4	3	4	4	3	3	3	4	11	10	11	10	42

92	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	3	5	6	6	20
93	1	3	1	1	2	2	2	3	2	2	2	2	5	5	7	6	23
94	1	1	1	1	3	3	2	2	2	2	3	2	3	7	6	7	23
95	1	1	1	2	3	2	2	2	2	2	2	2	3	7	6	6	22
96	1	3	1	1	3	3	4	2	3	2	3	3	5	7	9	8	29
97	2	2	1	1	4	3	4	2	2	2	3	3	5	8	8	8	29
98	3	4	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	11	11	12	11	45
99	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	11	12	12	12	47
100	3	4	4	3	4	3	4	3	3	3	4	3	11	10	10	10	41
101	1	1	2	3	2	2	3	3	2	2	3	2	4	7	8	7	26
102	3	4	3	4	4	4	5	4	4	4	4	4	10	12	13	12	47
103	3	3	3	4	4	4	4	4	3	3	3	3	9	12	11	9	41
104	3	4	4	4	4	4	4	3	2	2	3	2	11	12	9	7	39
105	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	11	12	12	12	47
106	2	3	3	3	3	4	4	4	4	3	3	4	8	10	12	10	40
107	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	10	12	12	10	44
108	3	3	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	10	12	10	12	44
109	3	3	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	10	12	11	9	42
110	3	4	4	4	4	4	4	3	3	3	4	4	11	12	10	11	44

111	2	3	1	4	3	3	4	4	4	3	4	3	6	10	12	10	38
112	3	4	4	3	3	4	4	4	4	4	3	4	11	10	12	11	44
113	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	11	12	12	9	44



Anexo 7: Procesamiento en SPSS



*Data de tablas y figuras.sav (ConjuntoDatos1) - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Editar Ver Datos Transformar Analizar Gráficos Utilidades Ampliaciones Ventana Ayuda

3: VAR00003 3.00 [Visite: 24 de 24 variables]

	VA RC 000	P1 VA RC 000	P2 VA RC 000	P3 VA RC 000	P4 VA RC 000	P5 VA RC 000	P6 VA RC 000	P7 VA RC 000	P8 VA RC 000	VA RC 000
1	4.00 De acuerdo	3.00 Ni de acuerdo...	2.00 En desacuerdo	2.00 En desacuerdo	3.00 Ni de acuerdo ni en ...	4.00 De acuerdo	4.00 De acuerdo	4.00 De acuerdo	4.00 De acuerdo	4.00 De acuerdo
2	4.00 De acuerdo	3.00 Ni de acuerdo...	3.00 Ni de acuerdo n...	3.00 Ni de acuerdo ni e...	3.00 Ni de acuerdo ni en ...	4.00 De acuerdo	4.00 De acuerdo	3.00 Ni de acuerdo n...	5.00 Muy de acuerdo	
3	3.00 Ni de acuerdo n...	3.00 Ni de acuerdo...	3.00 Ni de acuerdo n...	1.00 Muy en desacuerdo	4.00 De acuerdo	3.00 Ni de acuerdo ni en ...	4.00 De acuerdo	3.00 Ni de acuerdo n...	4.00 De acuerdo	
4	3.00 Ni de acuerdo n...	3.00 Ni de acuerdo...	3.00 Ni de acuerdo n...	2.00 En desacuerdo	3.00 Ni de acuerdo ni en ...	4.00 De acuerdo	3.00 Ni de acuerdo n...	4.00 De acuerdo	3.00 Ni de acuerdo ni en ...	
5	4.00 De acuerdo	4.00 De acuerdo	2.00 En desacuerdo	2.00 En desacuerdo	3.00 Ni de acuerdo ni en ...	3.00 Ni de acuerdo ni en ...	4.00 De acuerdo	2.00 En desacuerdo	4.00 De acuerdo	
6	4.00 De acuerdo	3.00 Ni de acuerdo...	3.00 Ni de acuerdo n...	3.00 Ni de acuerdo ni e...	4.00 De acuerdo	5.00 Muy de acuerdo	4.00 De acuerdo	4.00 De acuerdo	5.00 Muy de acuerdo	
7	4.00 De acuerdo	4.00 De acuerdo	2.00 En desacuerdo	3.00 Ni de acuerdo ni e...	5.00 Muy de acuerdo	5.00 Muy de acuerdo	5.00 Muy de acuerdo	5.00 Muy de acuerdo	5.00 Muy de acuerdo	
8	3.00 Ni de acuerdo n...	4.00 De acuerdo	3.00 Ni de acuerdo n...	2.00 En desacuerdo	3.00 Ni de acuerdo ni en ...	4.00 De acuerdo	3.00 Ni de acuerdo n...	3.00 Ni de acuerdo n...	4.00 De acuerdo	
9	4.00 De acuerdo	1.00 Muy en desac...	2.00 En desacuerdo	1.00 Muy en desacuerdo	3.00 Ni de acuerdo ni en ...	3.00 Ni de acuerdo ni en ...	1.00 Muy en desac...	3.00 Ni de acuerdo n...	4.00 De acuerdo	
10	3.00 Ni de acuerdo n...	3.00 Ni de acuerdo...	2.00 En desacuerdo	1.00 Muy en desacuerdo	3.00 Ni de acuerdo ni en ...	3.00 Ni de acuerdo ni en ...	4.00 De acuerdo	2.00 En desacuerdo	3.00 Ni de acuerdo ni en ...	
11	1.00 Muy en desac...	3.00 Ni de acuerdo...	1.00 Muy en desac...	3.00 Ni de acuerdo ni e...	2.00 En desacuerdo	2.00 En desacuerdo	2.00 En desacuerdo	3.00 Ni de acuerdo n...	2.00 En desacuerdo	
12	1.00 Muy en desac...	2.00 En desacuerdo	1.00 Muy en desac...	3.00 Ni de acuerdo ni e...	3.00 Ni de acuerdo ni en ...	2.00 En desacuerdo	3.00 Ni de acuerdo n...	1.00 Muy en desac...	1.00 Muy en desacuerdo	
13	1.00 Muy en desac...	1.00 Muy en desac...	1.00 Muy en desac...	2.00 En desacuerdo	1.00 Muy en desacuerdo	2.00 En desacuerdo	2.00 En desacuerdo	1.00 Muy en desac...	2.00 En desacuerdo	
14	1.00 Muy en desac...	2.00 En desacuerdo	1.00 Muy en desac...	2.00 En desacuerdo	3.00 Ni de acuerdo ni en ...	2.00 En desacuerdo	1.00 Muy en desac...	1.00 Muy en desac...	3.00 Ni de acuerdo ni en ...	
15	2.00 En desacuerdo	3.00 Ni de acuerdo...	1.00 Muy en desac...	2.00 En desacuerdo	1.00 Muy en desacuerdo	1.00 Muy en desacuerdo	1.00 Muy en desac...	1.00 Muy en desac...	1.00 Muy en desacuerdo	
16	2.00 En desacuerdo	3.00 Ni de acuerdo...	1.00 Muy en desac...	2.00 En desacuerdo	1.00 Muy en desacuerdo	2.00 En desacuerdo	3.00 Ni de acuerdo n...	2.00 En desacuerdo	2.00 En desacuerdo	
17	1.00 Muy en desac...	3.00 Ni de acuerdo...	1.00 Muy en desac...	3.00 Ni de acuerdo ni e...	1.00 Muy en desacuerdo	1.00 Muy en desacuerdo	3.00 Ni de acuerdo n...	2.00 En desacuerdo	1.00 Muy en desacuerdo	
18	1.00 Muy en desac...	2.00 En desacuerdo	1.00 Muy en desac...	4.00 De acuerdo	1.00 Muy en desacuerdo	2.00 En desacuerdo	4.00 De acuerdo	3.00 Ni de acuerdo n...	2.00 En desacuerdo	
19	2.00 En desacuerdo	2.00 En desacuerdo	1.00 Muy en desac...	4.00 De acuerdo	3.00 Ni de acuerdo ni en ...	3.00 Ni de acuerdo ni en ...	3.00 Ni de acuerdo n...	1.00 Muy en desac...	3.00 Ni de acuerdo ni en ...	
20	1.00 Muy en desac...	2.00 En desacuerdo	1.00 Muy en desac...	4.00 De acuerdo	3.00 Ni de acuerdo ni en ...	2.00 En desacuerdo	3.00 Ni de acuerdo n...	2.00 En desacuerdo	1.00 Muy en desacuerdo	
21	1.00 Muy en desac...	3.00 Ni de acuerdo...	1.00 Muy en desac...	3.00 Ni de acuerdo ni e...	2.00 En desacuerdo	2.00 En desacuerdo	3.00 Ni de acuerdo n...	1.00 Muy en desac...	2.00 En desacuerdo	
22	4.00 De acuerdo	4.00 De acuerdo	3.00 Ni de acuerdo n...	4.00 De acuerdo	4.00 De acuerdo	3.00 Ni de acuerdo ni en ...	4.00 De acuerdo	2.00 En desacuerdo	4.00 De acuerdo	
23	3.00 Ni de acuerdo n...	4.00 De acuerdo	3.00 Ni de acuerdo n...	3.00 Ni de acuerdo ni e...	3.00 Ni de acuerdo ni en ...	3.00 Ni de acuerdo ni en ...	3.00 Ni de acuerdo n...	3.00 Ni de acuerdo n...	4.00 De acuerdo	
24	3.00 Ni de acuerdo n...	4.00 De acuerdo	3.00 Ni de acuerdo n...	3.00 Ni de acuerdo ni e...	4.00 De acuerdo	3.00 Ni de acuerdo ni en ...	4.00 De acuerdo	4.00 De acuerdo	4.00 De acuerdo	
25	4.00 De acuerdo	5.00 Muy de acuerdo	3.00 Ni de acuerdo n...	4.00 De acuerdo	4.00 De acuerdo	3.00 Ni de acuerdo ni en ...	4.00 De acuerdo	2.00 En desacuerdo	4.00 De acuerdo	
26	3.00 Ni de acuerdo n...	4.00 De acuerdo	2.00 En desacuerdo	3.00 Ni de acuerdo ni e...	4.00 De acuerdo	3.00 Ni de acuerdo ni en ...	4.00 De acuerdo	3.00 Ni de acuerdo n...	4.00 De acuerdo	

Vista de datos Vista de variables