



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

EXPORTACIÓN PERUANA DE MUEBLES DE MADERA, 2008 - 2016

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE
NEGOCIOS INTERNACIONALES**

AUTOR:

LEON MACHA, ELINTHON KENYO

ASESOR:

MGTR. PERCY D. MALDONADO CUEVA

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

COMERCIO INTERNACIONAL

LIMA-PERÚ

2017

ÍNDICE

	Pág.
GENERALIDADES	04
Título	04
Autor	04
Asesor	04
Tipo de investigación	04
Línea de investigación	04
Localidad	04
Duración de la investigación	04
I. INTRODUCCIÓN	05
1.1 Realidad Problemática	05
1.2 Trabajos previos	07
1.3 Teorías relacionadas al tema	11
1.4 Formulación del Problema	14
1.4.1 Problema General	14
1.4.2 Problemas Específicos	14
1.5 Justificación del estudio	15
1.6 Objetivos	15
1.6.1 Objetivo General	15
1.6.2 Objetivo Específicas	15
1.7 Hipótesis	16
1.7.1 Hipótesis General	16
1.7.2 Hipótesis Específicos	16
II. MÉTODO	18
2.1 Diseño de Investigación	18
2.2 Variables, Operacionalización	18
2.3 Población y muestra	18
2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad	18
2.5 Métodos de análisis de datos	18
2.6 Aspectos éticos	18
III. RESULTADOS	19

IV. DISCUSIÓN	24
V. CONCLUSIÓN	26
VI. RECOMENDACIÓN	27
VII. REFERENCIAS	28
ANEXOS	30
Anexo1: Matriz de consistencia	31
Anexo 2: Certificado de validación	32
Anexo 3: El volumen de exportación peruana de muebles de madera por país	35
Anexo 4: El valor de exportación peruana de muebles de madera por país	36
Anexo 5: Principales países exportadores y importadores de muebles	37
Anexo 6: Principales empresas exportadores de muebles de madera	38

GENERALIDADES

Título

Exportación peruana de muebles de madera 2008 - 2016

Autor

León Macha Elinthon Kenyo

Asesor

Mgtr. Percy D. Maldonado Cueva

Tipo de investigación

Descriptiva,

Línea de investigación

Comercio Internacional

Localidad

Lima - Perú

Duración de la investigación

8 meses

I. INTRODUCCION

1.1 Realidad Problemática

El presente trabajo se presenta como iniciativa propia para contribuir al desarrollo y progreso de las empresas peruanas productoras de muebles de madera, generando recomendaciones que puedan aprovechar los empresarios de Lima al momento de introducir sus productos al mercado Estados Unidos, Italia y Chile. Concientizándolos acerca de los retos y amenazas que enfrentaran, pero también mirando con positivismo la apertura de nuevas oportunidades y posibilidades de crecimiento, permitiéndoles ser más competitivos en la elaboración de sus productos, además de cumplir con los requisitos necesarios; conocer y adaptar el producto a un mercado diferente, evaluando y mitigando cada uno de los factores de riesgo que pueden afectar los intereses comerciales existentes. Lamentablemente las pequeñas empresas exportadoras de muebles de madera o empresas con potenciales a exportar cometen errores que determina la continuidad de su exportación, el principal problema de los productores de muebles radica en que la exportación hacia un país o mercado nuevo se realiza sin el debido conocimiento e investigación del mercado específico.

Perder en el intento significa perder la entrada a un país que es reconocido como uno de los principales importadores de muebles de madera en el mundo, sin embargo el interesado debe de considerar que para ingresar a este mercado, debe de competir con precios de todo los rangos; por un lado muebles asiáticos de bajo precio y por otro, muebles de alta calidad, americano e italianos. De igual manera debe de alcanzar niveles internacionales de competitividad en un proceso que demanda tiempo y creatividad; por eso se recomienda que los empresarios inviertan en tecnología y capacitación.

La tendencia de crecimiento sobre la exportación de muebles durante los últimos años ha sido estable, salvo el año 2009 que se registró una caída debido a las ventas bajas de los países europeos. En los últimos años China ha logrado posicionarse por su venta de muebles al exterior. Y obtuvo el primer lugar en las exportaciones de muebles al mundo y de esta

manera haciendo una participación en el mercado de 35%, seguido por Italia con una exportación de una participación de mercado del 9%.

América latina es un proveedor potencial de productos de madera con valor agregado y este debe de ser aprovechado adecuadamente ya que cuenta con las condiciones necesarias como el clima para obtener una buena materia prima y poder realizar un buen producto hay países que lideran y están aprovechando las ventajas.

Por otro lado la exportación en el país proviene únicamente de la región Lima y de esta manera las empresas peruanas con mayor participación en el mercado de muebles son Flores Rojas Artesanías sociedades, Compañía Exportadora de Muebles Peruanas, Romero/Torres SAC, Asociación de Artesanos Cordillera Domingo Savio con y Artesanías sociedades anónimas, las cuales concentraron el 51 % de las exportación de muebles durante el 2015 por lo cual el principal mercado de muebles o el principal destino es EE.UU, seguido por Italia y Chile, los tipos de muebles que se exporta son sillones, sillas de cuero, sillas de comedor roperos, mesas de comedor, libreros, escritorios, bancas, cómodas, armarios, camas, entre otros.

1.2 Trabajos Previos

Rojas (2011), en su artículo de investigación, “Promoción empresarial del sector de la economía popular para el desarrollo del distrito de San Juan de Lurigancho, Plan del desarrollo del sub sector muebles de madera de san juan de Lurigancho. Lima, Junio 2011” establece el objetivo general de estudiar las oportunidades de mercado para los sectores madera de San Juan de Lurigancho que permita tener una mirada estratégica y promueva el desarrollo competitivo. Asimismo, el autor empleo la investigación cuantitativa y un diseño de investigación no experimental. Finalmente concluyo.

Las exportaciones peruanas se han visto incrementadas mostrando superávit en la mayoría de los sectores, sin embargo en lo que concierne al sub sector de muebles de madera el desempeño ha sido negativo; esta situación se explica porque existe demanda insatisfecha y que no puede ser cubierta por la producción nacional, lo que ha motivado el ingreso de muebles y materiales destinados a su ensamblaje, principalmente de procedencia China y Brasil. El distrito de San Juan de Lurigancho cuenta con el mayor número de empresas dedicadas a la fabricación de muebles, lo que unido a sus condiciones climatológicas favorables para el secado de la madera constituyen potencialidades territoriales que no se está aprovechando adecuadamente (p.11).

Instituto Bolivia de Comercio Exterior (2016), en su artículo de investigación “Perfil de mercado, América latina un proveedor potencial. Santa Cruz, Bolivia 2015” Establece en su conclusión:

“Las exportaciones mundiales de madera y productos de madera en los últimos años han estado en continuo crecimiento, mostrando cifras favorables y un crecimiento en los últimos cinco años. Los principales proveedores son China, Alemania, Canadá, Estados Unidos y Polonia lo cual representan casi la mitad de las exportaciones mundiales de muebles de madera en los últimos cinco años.

Reflejados en los valores de las exportaciones, los productos de madera con atributos representan los productos más exportados, sin embargo, la madera aserrada longitudinalmente de coníferas continua siendo un insumo altamente comercializado representando el 10% del valor total exportado.

Por su parte, América Latina en los últimos cinco años mostro un crecimiento del 29%, habiendo totalizado alrededor de 14 mil millones de

dólares. América Latina mostró entre los mayores crecimientos regionales en el mundo, principalmente por la producción de materias primas para industrias (construcción, mobiliarios y papel.

Estos cinco principales exportadores representaron el 93% de las exportaciones de la región de América Latina, destacando a México, que ocupa el octavo lugar en el comercio mundial según valor de la de madera y productos de madera (p. 107).

Aparicio y Sánchez (2015), en su tesis de licenciatura “Análisis y propuesta de mejora del sistema de producción de una empresa dedicada a la fabricación de muebles infantiles, pontificia universidad católica del Perú. Lima, Perú 2015” establece el objetivo general de planteamiento de mejora para una pequeña empresa dedicada a la fabricación de madera y melanina. Finalmente concluye:

Las exportaciones de muebles de madera están en constante desarrollo anual hasta alcanzar cifras positivas al cierre del 2014, este incremento responde a buenas perspectivas respecto a la recuperación del sector inmobiliario de EE.UU, principal país de destino de las ventas de muebles de madera.

Asimismo, las importaciones de este tipo de muebles crecería 12% de forma anual, alcanzando valores muy lucrativos en las empresas que se dedican a la exportación de este producto, debido a la expansión de las tiendas por departamento y tiendas para el mejoramiento del hogar, tanto en Lima como en provincias.

Estas se verán favorecidas por la reducción en el precio promedio de importación de muebles de madera procedentes de Brasil y al bajo precio de los muebles comprados desde China, lo que permitiría realizar mayores compras a dichos países.(p.53).

Casas (2015), en su tesis de licenciatura “La calidad en los centros de innovación tecnológica y su relación con la productividad en las empresas de madera de muebles de Villa en salvador en lo cual concluye:

El proceso de hallar nuevas oportunidades de producción es muy costoso para quienes deciden enfrentarlo. En caso fallen, los innovadores deben asumir todo el costo económico de fracaso y de tener éxito, deberán compartir su éxito con otros emprendedores que los imitaran. Así, muchos se ven desincentivados a innovar. Es más rentable imitar que innovar. Así mismo al existir barreras al crecimiento, como las referidas en la brecha de infraestructura física y social es necesario la participación del estado para subsanarlas, sobre todo cuando estas generan distorsiones sustanciales en

la economía. El problema de la productividad no solo proviene de deficiencias tecnológicas; sino que también es consecuencia de limitaciones existentes en términos de sistemas de gestión empresarial, de los cuales destacan una ineficiente planificación, ejecución y articulación.

Los países que constituyen historias de desarrollo exitosas comparten como elemento común el crecimiento económico sostenido, acompañados de incrementos importantes en su productividad y competitividad. Apalancando sus ventajas, lograron transformaciones económicas estructurales hacia actividades de alto valor agregado que les permitieron mejorar los niveles de vida de su población” (pg. 41).

Burgos (2014), en su tesis para magister “La política de capacitación como un mecanismo para la mejora de su competitividad: análisis del sector maderero en el distrito de villa el salvador – Lima Metropolitana, Pontificia universidad católica del Perú, lima, Perú 2014 concluye:

Una Agencia de Competitividad, de naturaleza público-privada regional, sería un brazo ejecutor, articulador y coordinador de las acciones destinadas a apoyar a las MYPE para la remoción de los cuellos de botella que impiden su despegue productivo. Brindaría un conjunto de servicios de desarrollo productivo a las empresas, que van desde problemas de gestión hasta acceso a mercados, certificación, etiquetado, asociatividad, tecnología e innovación, entre otros.

En lo específico, para el caso del sector de muebles de madera, se sugiere que tanto el gobierno central y local aúnen esfuerzos para impulsar una política local de capacitación tanto a conductores y trabajadores de acuerdo a sus necesidades, con indicadores, seguimiento y monitoreo, contemplando además el acceso a otros instrumentos del Estado, tales como: compras públicas, fondos de innovación, participación en ferias comerciales y misiones tecnológicas. Todo ello articulado en una sola unidad empresarial, que bien podría considerarse al CITE Madera, la instancia ejecutora en los servicios técnicos. Podría diseñarse como un 111 piloto una “Agencia Local” que involucre los servicios de apoyo a las MIPYME del distrito productivo (pg.111).

Parí, Santana, Villanueva y Zarate (2017). En su tesis para magister “Planteamiento estratégico del sector forestal en el Perú, Pontificia universidad católica del Perú. Lima, Perú 2017” concluyo:

El desarrollo del Sector Forestal debe ser considerado como una política de Estado con la finalidad de guiar de manera clara la visión de largo plazo, a través de la gestión forestal eficiente y competitiva basada en la aplicación

de criterios técnicos producto de una mayor inversión en investigación, ciencia y tecnología. Del mismo modo, es necesario generar las condiciones políticas, legales, institucionales, administrativas, económicas, sociales, culturales y financieras para favorecer la conservación, el aprovechamiento y el manejo sostenible de los recursos forestales, ecosistemas y biodiversidad, así como la protección del medio ambiente, a través de luchar contra la deforestación y la degradación de los bosques que incrementan la emisión de los gases de efecto invernadero, promoviendo la competitividad del sector por medio de la promoción de la inversión privada y pública a través de plantaciones forestales, de la industrialización del sector y del manejo sostenible y controlado de las concesiones forestales, objetivos en los cuales el establecimiento de valores y códigos de ética sean la base imprescindible para el desarrollo del plan estratégico (p.33).

Ansuini y Buleje (2017), en su tesis de licenciatura “Principales factores decisivos para incorporar nuevas tecnologías de comercialización, el caso del comercio electrónico de Mype de muebles de madera para el hogar el parque industrial de villa el salvador, Pontificia universidad católica del Perú. Lima, Perú 2015”. Establece el objetivo general de identificar y analizar los principales factores para incorporar nuevos medios tecnológicos de comercialización como el comercio electrónico en MYPE en el distrito del villa el salvador al año 2017. Asimismo, el autor empleo la investigación cualitativa y un diseño de investigación donde se utiliza la técnica de estudio de casos para recoger, configurar y tratar la información que busca los avances o cambios del grupo estudiado. Finalmente, concluyó:

Los empresarios mayores tienen como principal factor influyente el Costo de oportunidad y rentabilidad, ya que muchos de ellos prefieren invertir en un negocio alterno o uno más rentable. Por ello, no cuentan con tiempo suficiente para implementar mejoras dentro de su empresa o capacitarse. Por otro lado, los jóvenes empresarios tienen como principal factor influyente el Aptitud de recursos humanos, ya que se encuentran dispuestos a adquirir nuevos conocimientos, capacitarse e invertir en nuevos medios para establecer un vínculo de confianza con el cliente. Además, el factor Grade de apertura al cambio tecnológico Además, se identificó que e se identifica como uno de los principales desencadenantes para la toma de decisiones de los empresarios (p. 53).

Centre for Industrial Studies (2011), en su artículo de investigación “World Furniture concluye:

Las siete principales economías industriales por orden de la producción de muebles son Estados Unidos, Italia, Alemania, Japón, Francia, Canadá y el Reino Unido, en conjunto producen alrededor de 131 millones de dólares y representa el 52% del total mundial. La producción de muebles en países de ingresos medios y bajos en la actualidad asciende al 48% del total mundial en valor y los representan China, Polonia y Vietnam, donde la producción está aumentando rápidamente gracias a la reciente inversión en nuevas plantas especialmente diseñada y construida para la exportación (p.12).

Aguilar, García y Vasquez (2013), en su tesis para magister “Plan estratégico para la Industria de Muebles en Lambayeque, Situación General de la industria de muebles en Lambayeque, Pontificia universidad católica del Perú. Lima, Perú 2013” establece en el objetivo general de planeamiento de las estrategias que llevarán a la organización de a de la situación actual a la situación futura deseada. Finalmente concluye:

La realidad de hace tan sólo diez años era muy diferente y el sector del mueble ha cambiado muchísimo en tan corto periodo de tiempo. Los productos se han adaptado ya a una sociedad diferente de la de entonces y con nuevos estilos de vida que generan a su vez nuevas oportunidades de negocio y nichos de mercado. Está claro que el sector, al igual que otros, está en continuo cambio y el que sea capaz de anticiparse a las tendencias tendrá mucho éxito, aunque sea algo complicado. La industria del mueble de Lambayeque gozará de un reconocimiento internacional por su calidad de la materia prima superior frente a los competidores como Brasil, Colombia y Chile. Considerando la experticia potencializada de una costumbre artesana ancestral. Factores que gozarán de gran aceptación de los productos en los países exportables de destino.

El Perú continuará con una etapa de crecimiento dentro de los factores previsible actualmente por lo que los sectores organizados tendrán la oportunidad de consolidar su oferta y la industrialización de la artesanía en la fabricación de muebles para la exportación. Este crecimiento permitirá incrementar el PBI de la región y crear fuentes de trabajo productivo con valor agregado.

Armas, Guzmán, Robles y Zabaleta (2017), en su tesis de magister “Planeamiento estratégico para la industria de muebles de madera en el Perú, Pontificia universidad católica del Perú. Lima, Perú 2017” estableció

el objetivo general de producir y comercializar muebles de madera con diseños actuales, precios competitivos y que sean reconocido en el mercado nacional. Finalmente concluye:

La industria del mueble de madera representa una de las industrias de mayor valor agregado dentro de los productos que actualmente comercializa el sector maderero peruano, así mismo su demanda a nivel mundial con tendencias a bajo costo y buen diseño está en aumento a pesar y en relación a las fluctuaciones económicas mundiales; muy por el contrario la producción de muebles peruanos ha ido restando participación tanto en la oferta interna como externa, paradójicamente estando el Perú en una situación privilegiada por los recursos forestales con los que se cuenta por lo que en la presente tesis de Planeamiento Estratégico de la Industria del mueble de madera en el Perú tiene como objetivo dar un panorama general de las grandes oportunidades y retos para ingresar en el ambiente competitivo en el que se encuentra este sector a nivel mundial. Es por ello, que se desarrolló un análisis resultado de un denodado estudio e interpretación de factores externos e internos de la industria del mueble de madera. De este modo, como consecuencia (p.89)

Oliver (2013) en su artículo de investigación en una traducción libre “Evaluación and scoping of EU timber importers and imports from South America, traffic international concluye:

Las exportaciones peruanas de muebles de madera cayeron de US \$ 16 millones en 2007 a US \$ 8 millones en 2009, casi por completo debido a la disminución de la demanda en Estados Unidos (Gráfico 5.12). Las exportaciones se vieron impulsadas por un aumento de la demanda en Panamá en 2011, pero cayeron, nuevamente en 2012. Las exportaciones peruanas de muebles de madera han estado dominadas por "otros" productos "no indicados en otra parte". Perú tiene una fuerte tradición de muebles artesanales con madera tallada, cuero y trozos gruesos. Muchas exportaciones probablemente incluirán artículos individuales de tales muebles de estilo "peruano". Perú también ha estado exportando una cantidad creciente de edificios prefabricados, posiblemente utilizando plantaciones cultivadas de eucaliptos (p.63).

1.3 Teorías relacionadas al tema

1.3.1 Definición de Exportación

La exportación es cualquier bien o servicio el cual es enviado desde un país a otra parte del mundo. Es el tráfico legítimo de bienes y/o servicios que se trasladan de un país a otro. Se trata de una venta que va más allá de las fronteras arancelarias en donde se encuentra instalada la empresa y por tanto las reglas del juego pueden cambiar.

Castro (2008), "La exportación es simplemente la salida de un producto de un determinado país con destino a otro, atravesando las diferentes fronteras o mares que separan las naciones"(p.109).

Daniels y Radebaugh (2014), "la exportación es el medio más común del que se sirven las compañías para iniciar sus actividades internacionales. Es decir que las empresas se introducen a la exportación lo hacen sobre todo para incrementar sus ingresos de ventas, para conseguir economías de escala en la producción y para que pueda diversificar sus sedes de ventas" (p.714).

Mercado (2000), "Existen economías de exportación y economías exportadoras. Las primeras son las que se dedican a extraer materia prima como minerales, agrícola o ganaderas que luego exportan al exterior. Generalmente en todo el proceso de industrialización de dichos productos intervienen empresas extranjeras. Las economías exportadoras, por el contrario, son las que fabrican productos con materia prima propia o importadas, vendiendo una parte en el mercado nacional y otra en el mercado internacional" (p.27).

1.3.2 Indicadores

Para medir la variable de exportación, se ha utilizados los siguientes indicadores: Volumen de exportación, valor de exportación y precio de exportación.

Volumen de exportación: Es la Importancia o dimensión de un acontecimiento o negocio, Número de títulos negociados en un período determinado Cantidad de transacciones comerciales que se

producen en un determinado período de tiempo entre dos unidades económicas; por ejemplo, entre dos países (Banco de Reserva del Peru,2017,p.1).

Valor de exportación: El valor de una mercancía, o la cantidad de cualquier otra mercancía por la cual se intercambie, depende de la cantidad relativa de trabajo que sea necesario para su producción y no de la mayor o menor compensación que se pague por ese trabajo (Smith, 1974, p.90).

Precio de exportación: Es la cantidad de dinero que se cobra por un producto o servicio. En términos más amplios, un precio es la Suma de los valores que los consumidores dan a cambio de los beneficios de tener o usar el producto o servicio (Kotler, Armstrong 2003, p.354).

1.3.3 Teorías del comercio Internacional

Considerado padre de la economía moderna, Smith (1776) quien “criticó a los mercantilistas por su concepto equivocado de la riqueza de las naciones, consideró que la verdadera riqueza es el producto anual de la tierra y laboral de la sociedad” (p. 12).

Por otra parte, la alta productividad del trabajo en las naciones civilizadas y prósperas parece haber sido los efectos de la división del trabajo. El comercio internacional sin duda presupone la división de trabajo entre los diferentes países.

Además la teoría de las ganancias del comercio de Smith (1776) tiene dos aspectos, es decir:

La llamada teoría de válvula de escape para los excedentes y la teoría de los rendimientos crecientes, debido a una mayor división del trabajo. Entre lo que cada vez coloca el comercio exterior se lleva a cabo, que todos ellos se derivan dos beneficios distintos de la misma. Se lleva a cabo la parte excedente del producto de su tierra y el trabajo para el que no hay demanda en medio de ellos, y traer de vuelta a cambio de alguna otra cosa para la que existe una demanda. Se da un valor a sus superfluas, intercambiándolos por otra cosa, que puede satisfacer una parte de sus necesidades y aumentar sus goces. Por medio de ella, la estrechez del mercado interno no impide la división del trabajo en cualquier rama del arte o con la fabricación de ser llevado a la más alta

perfección. Con la apertura de un mercado más amplio para cualquier parte del producto de su trabajo podrá ser superior al consumo en el hogar, se les anima a mejorar sus capacidades productivas, y para aumentar su producción anual a más no poder, y por lo tanto aumentar los ingresos reales y la riqueza de la sociedad (p. 446).

Smith (1985) la teoría de la ventaja Absoluta consiste en que un país se especialice en producir al menor coste posible, es decir usando eficientemente sus recursos (p. 260).

Según Ricardo, en su teoría de la ventaja comparativa, estableció:

Que, aun cuando un país tuviera una desventaja absoluta en la producción de ambos bienes, con respecto al otro país, si los costes relativos (o coste de un bien medido en términos del otro bien) son diferentes el intercambio es posible y mutuamente beneficioso. La nación menos eficiente debería especializarse en la producción y exportación del bien en el cual su desventaja absoluta es inferior. Este es el bien en el que el país tiene ventaja comparativa. Por otro lado, el país debería importar el bien en el que su desventaja absoluta es superior, o sea, el bien en el que tiene desventaja comparativa (p. 104).

1.4 Formulación del Problema

1.4.1 Problemática General

¿Cuál ha sido la evolución de la exportación peruana de muebles de madera durante el periodo 2008 - 2016?

1.4.2 Problemas Específicos

1. ¿Cuál ha sido la evolución de exportación peruana de muebles de madera durante el periodo 2008 - 2016?
2. ¿Cuál ha sido la evolución del valor de exportación peruana de muebles de madera durante el periodo 2008 - 2016?
3. ¿Cuál ha sido la evolución del precio de exportación peruana de muebles de madera durante el periodo 2008 – 2016?

1.5 Justificación De Estudio

Este trabajo tiene como objetivo determinar la evolución de las exportaciones peruanas de muebles de madera con la finalidad que las empresas peruanas tengan mayor confianza y garantía para que puedan salir al mercado exterior y a la vez realizar un análisis de datos sobre la

exportación de muebles.

Recalcando la labor de muchas empresas productoras de muebles, que ellos también puedan apostar por la exportación de muebles al mercado internacional, haciendo un aumento en sus labores y de esta manera generando un incremento en sus ingresos

Esto también se involucrara a la economía del Perú ya que como se conoce la producción de muebles está incrementando cada vez más con el pasar de los años.

En el Perú se han implementado diversas políticas económicas que incluyen medidas referidas al comercio exterior y a las exportaciones en particular, medidas que muchas veces han sido contrapuestas, sin embargo a pesar de que los gobiernos de turno hicieron los esfuerzos posibles aplicando ciertas medidas para lograr incrementar valor de las exportaciones, no se ha obtenido los resultados esperados de incrementar el valor de las exportaciones en términos reales y acordes a los crecimientos de la economía mundial.

La investigación sirve como alternativa para posteriores investigaciones sobre el tema en el mismo sector o sectores relacionados.

Del mismo modo esta investigación sirve como aporte para que las empresas que forman parte de un conglomerado puedan investigar la formación que se encuentren.

La investigación es relevante debido a que se cuenta con los recursos humanos, económicos, de información y con la capacidad técnica y metodológica para llevar a cabo la presente investigación.

1.6 Objetivos

1.6.1 Objetivos General

Determinar la variación de la evolución de la exportación peruana de muebles de madera durante el periodo 2008 - 2016.

1.6.2 Objetivos Específica

1. Determinar la evolución del volumen de la exportación peruana de muebles de madera durante el periodo 2008 - 2016.
2. Determinar la evolución del valor de la exportación peruana de muebles

de madera durante el periodo 2008 - 2016.

3. Determinar la evolución del precio de la exportación peruana de muebles de madera durante el periodo 2008 – 2016.

1.7 Hipótesis

1.7.1 Hipótesis General

La exportación peruana de muebles de madera en el periodo 2008 – 2016 ha tenido una tendencia creciente.

1.7.2 Hipótesis Específicos

1. El volumen de exportación peruana de muebles de madera en el periodo 2008 – 2016 ha tenido una tendencia creciente.
2. El valor de la exportación peruana de muebles de madera en el periodo 2008 – 2016 ha tenido una tendencia creciente.
3. El precio de la exportación peruana de muebles de madera en el periodo 2008 – 2016 ha tenido una tendencia creciente.

II. MÉTODO

2.1 Diseño de Investigación

Esta investigación tiene el método de tipo no experimental, con estudios que observan fenómenos que se dan de un contexto natural, para a la postre analizarlos.

2.2 Variables, Operacionalización

Exportación para medir esta variable integramos los siguientes indicadores, volumen de exportación, valor de exportación y precio de exportación.

2.3 Población y muestra

En esta investigación no se requiere distinguir los conceptos de población, muestra y muestreo porque en la investigación hemos utilizado datos ex post facto que se tomará de las diferentes publicaciones oficiales, públicas. En el Perú que ya existen, procediéndose a recopilar para su respectivo análisis.

2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad

En la investigación no se requiere una técnica ni un instrumento especial de recopilación de datos porque los datos son ex post facto. En cuanto a la validez de los datos, se ha utilizado el juicio de expertos.

2.5 Métodos de análisis de datos

Para analizar los datos se ha utilizado el método estadístico que consiste en organizar los datos (a través de cuadros), presentar los datos (a través de gráficos de línea), describir los datos (a través de números estadísticos).

2.6 Aspectos éticos

En la presente investigación los datos se basan en la credibilidad, autenticidad y honestidad; por consiguiente el estudio ha sido elaborado en su contenido teórico y práctico, respetando los derechos de autor, citando correctamente los mismos.

Day (1995) "en cualquier clase de publicación, hay que considerar diversos principios jurídicos y éticos. Las principales esferas de interés, a menudo relacionadas entre sí, son la originalidad y la propiedad intelectual (derechos de autor)" (p.148).

III. RESULTADOS

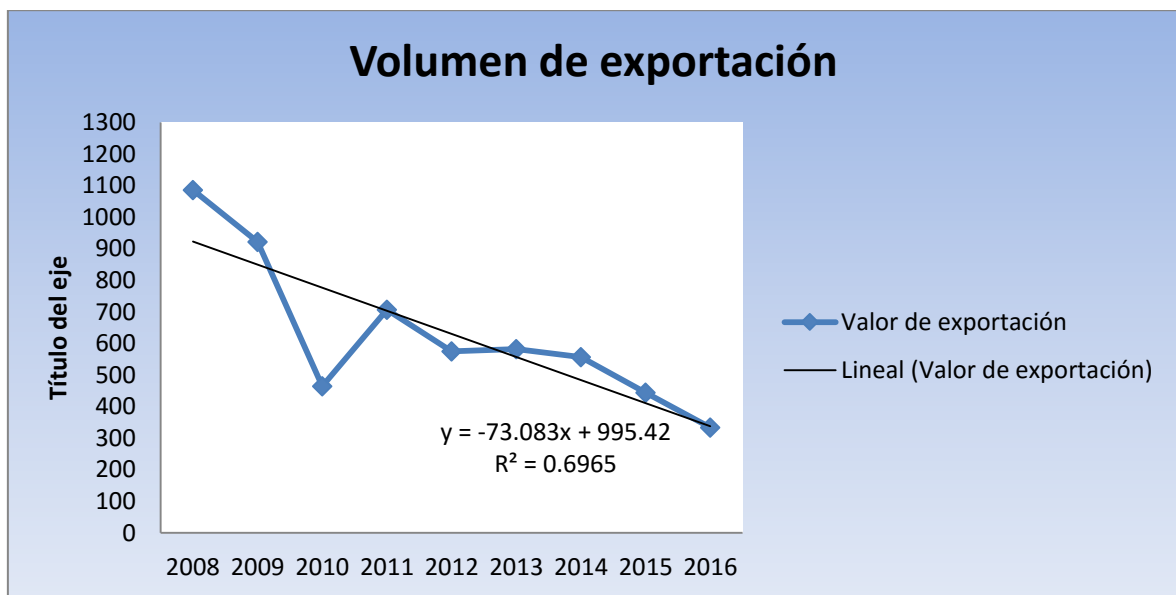
1.1 Resultados sobre la cantidad exportada

En el Cuadro 3.1 presentamos el volumen de exportación de muebles de madera durante los años 2008-2016 expresado en (Toneladas).

Cuadro 3.1 Volumen de exportación de muebles de madera durante los años 2008-2016 (T).	
Años	Volumen de exportación
2008	1.086
2009	922
2010	464
2011	707
2012	575
2013	582
2014	557
2015	444
2016	333

En dicho cuadro podemos apreciar el volumen de exportación de muebles de madera del 2008-2016 expresado en toneladas (T).

Figura 3.1 Volumen de exportación de muebles de madera del 2008 – 2016, en Toneladas.



En efecto, al ajustar una línea de tendencia a los datos, hemos obtenido el siguiente resultado:

$$Y = -73.083x + 995.42$$

$$R^2 = 0.6965$$

Dónde: y es el volumen de exportación de muebles de madera.

X es el tiempo medio en años.

r^2 Es el coeficiente de determinación.

Dicho cuadro resultado muestra que existe una tendencia negativa entre el volumen de exportación y el tiempo, con un ajuste de regresión a los datos ($r^2=0.6965$), Lo que se interpreta en el sentido de que existe una tendencia decreciente del volumen de exportación. Los resultados obtenidos significan que la cantidad de exportación de muebles de madera representa que este bien está siendo cada vez menos la cantidad exportada de dicho país. Entre el año 2012 y 2013 hay una pequeño índice de crecimiento de la cantidad de explotación de este producto, este incremento responde a buenas perspectivas respecto a la recuperación del sector inmobiliario de EE.UU, principal país de destino de las ventas de muebles de madera.

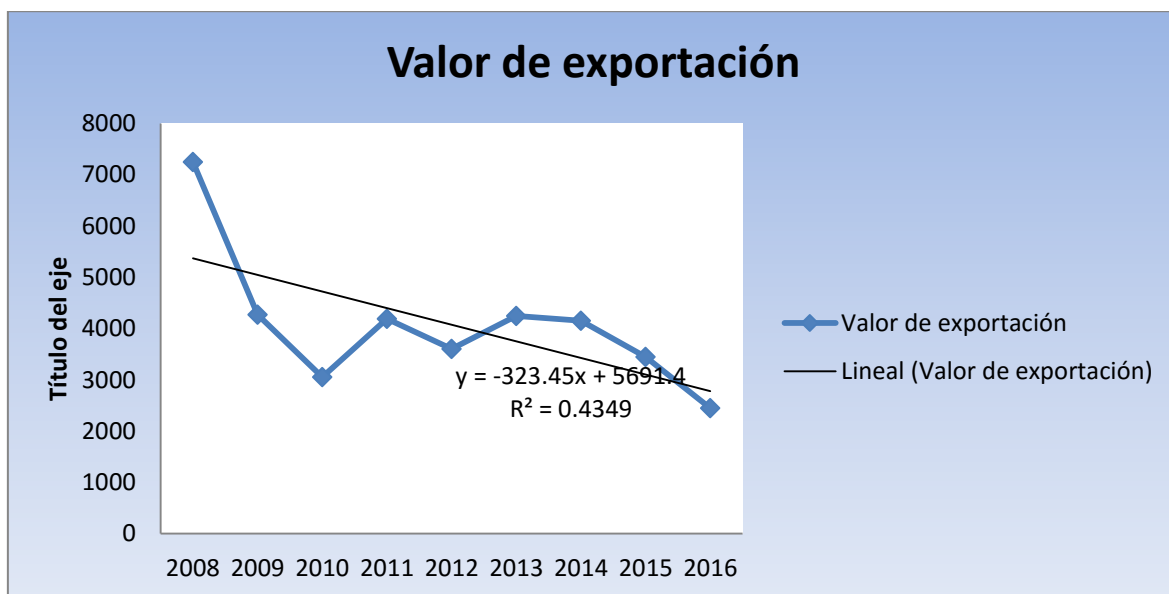
3.2. Resultados sobre el valor de exportación

En el Cuadro 3.2 presentamos el valor de exportación de muebles de madera del 2008- 2016.

Años	Valor de exportación
2008	7.246
2009	4.271
2010	3.057
2011	4.190
2012	3.606
2013	4.248
2014	4.152
2015	3.456
2016	2.451

En este cuadro podemos observar que el valor de la exportación de los muebles de madera ha disminuido durante el periodo 2008 – 2016, como en el año 2015 que tuvo la mayor caída en su valor, tal y como se ilustra en la figura 3.2.

Figura 3.2 Valor de exportación de muebles de madera del 2008 – 2016, en US\$



En efecto, al ajustar una línea de tendencia a los datos, hemos obtenido el siguiente resultado:

$$y = -323.45x + 5691.4$$

$$R^2 = 0.4349$$

Dónde: y es el valor de exportación de muebles de madera.

X es el tiempo medio en años.

r^2 Es el coeficiente de determinación.

Dicho resultado se puede interpretar que existe una tendencia negativa entre el valor de exportación y el tiempo, con ajuste de regresión a los datos ($r^2=0.4349$), lo que significa que el valor de exportación está decreciendo cada vez más, el único año que muestra índices de recuperación de su valor de exportación es en el año 2013 y 2014 sin embargo los de más años está en una constante caída.

Esto se debe al ingreso de muebles de diferentes materiales más económicos procedentes de china por lo tanto se deduce que este bien está siendo cada vez menos exportada de dicho país.

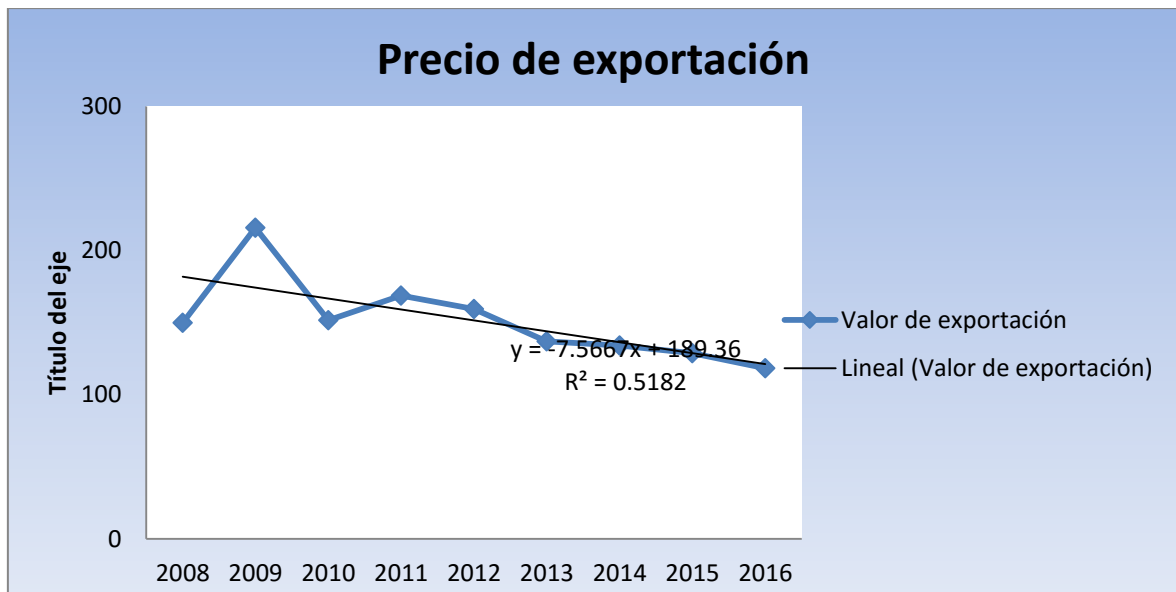
3.3 Resultados sobre el precio exportada

En el cuadro 3.3 presentamos el precio de exportación de los muebles de madera durante los años 2008 – 2016 expresado en USD por Kg.

Cuadro 3.3 Precio de exportación de muebles de madera durante los años 2008-2016.	
Años	Precio de exportación
2008	149.8
2009	215.7
2010	151.7
2011	168.8
2012	159.4
2013	137.0
2014	134.1
2015	128.8
2016	118.3

En este cuadro podemos observar que el precio de la exportación de los muebles de madera ha tenido una ligera caída durante el periodo 2008 – 2016, a excepción del año 2011 que tuvieron un ligero crecimiento en el precio de exportación, tal y como se ilustra en la figura 3.3.

Figura 3.3 Valor de exportación de muebles de madera del 2008 – 2016.



En efecto, al ajustar una línea de tendencia a los datos, hemos obtenido el siguiente resultado:

$$y = -7.5667x + 189.36$$

$$R^2 = 0.5182$$

Dónde: y es el precio de exportación de muebles de madera.

X es el tiempo medio en años.

r^2 Es el coeficiente de determinación.

Dicho resultado muestra que existe una relación negativa moderada entre el precio de exportación y el tiempo, con un ajuste de regresión a los datos ($r^2=0.5182$) Lo que se interpreta en el sentido de que hay una tendencia negativa en el precio de exportación.

IV. DISCUSIÓN

Se analizaron los resultados obtenidos en cada uno de los indicadores de la variable, los cuales incluyen el volumen de exportación de muebles de madera, el valor de exportación de muebles de madera y el precio de exportación de muebles de madre. Por otro lado al iniciar la presente investigación, nuestro objetivo específico se encaminaron en determinar la evolución del volumen, valor y precio de los muebles de madera en el periodo 2008 – 2016, en este sentido se procede a discutir los resultados de la variable, considerando sus antecedentes.

Los resultados a los que arribamos en cuanto al volumen d exportación de los muebles de madera, según el cuadro 3.1 y el grafico 3.1 sobre los resultados obtenidos, se observa que ha tenido un disminución desde el año 2008 – 2016, lo cual se ve reflejado en los estudios realizados por Aparicio y Sánchez (2015), sostienen que las exportaciones de muebles de madera han crecido sostenidamente que las exportaciones de muebles de madera están en constante desarrollo anualmente hasta alcanzar cifras positivas al cierre del 2014. Este incremento responde a una buena perspectiva respecto a la recuperación del sector inmobiliario de EE.UU. principal país de destino de las ventas de muebles de madera.

Los resultados a los que arribamos en cuanto al valor de exportación de los muebles de madera, según el cuadro 3.2 y grafico 3.2, se observa que se ha tenido una disminución desde el año 2008 al 2016 lo cual se ve reflejado en la realidad, así como se sostiene Armas, Guzmán, Robles y Zabaleta (2017), el cual manifiestan que la industria de muebles de madera representan en las industrias uno de los productos de mayor valor agregado dentro de los productos que actualmente comercializa en sector maderero peruano, asimismo la demanda a nivel mundial está en constante aumento a pesar de sus fluctuaciones económicas mundiales, muy por lo contrario la producción de muebles peruanos ha ido restando participación tanto en la oferta interna como externa

Los resultados a los que arribamos en cuanto al precio de exportación de los muebles de madera , según el cuadro 3.3 y el grafico 3.3, sobre los resultados obtenidos se observa que dicho resultado muestra que existe una relación

positiva moderada, por lo tanto se interpreta que el precio de exportación de los muebles de madera ha tenido un ligero crecimiento ente los años 2008 – 2016.

V. CONCLUSIONES

1. De acuerdo a los resultados ha quedado demostrado que el volumen de exportación de los muebles de madera peruana en el periodo 2008 – 2016 ha tenido una tendencia decreciente.
2. De acuerdo con los resultados ha quedado demostrado que el valor de exportación de los muebles de madera en el periodo 2008 – 2016 ha tenido una tendencia decreciente.
3. De acuerdo con los resultados ha quedado demostrado que el precio de exportación de muebles de madera en el periodo 2008 – 2016 se ha tenido una tendencia decreciente moderada.
4. De acuerdo con las conclusiones 1 y 2, se deduce que la exportación de muebles de madera en el periodo 2008 – 2016 ha tenido una tendencia decreciente en sus exportaciones.

VI. RECOMENDACIÓN

1. Promocionar nuestro producto en el extranjero a través de ferias internacionales, desarrollo de marcas para el posicionamiento del producto y hacer estudios del producto muebles de madera.
2. las empresas exportadoras de muebles de madera deberían aprovechar al máximo las leyes que brinda el estado para promover el desarrollo de las pequeñas empresas, lo que no es aprovechado debido principalmente a resistencia al cambio de parte de sus conductores.
3. Los programas del gobierno o las instituciones como PROMPERU que se encargan del asesoramiento de las empresas peruanas con potencial exportar deberían de enfocarse más en apoyar a las empresas productoras de muebles de madera ya que este es un sector olvidado por estas instituciones.
4. Los empresarios deben de ser conscientes de la importancia de modernizar sus empresas, de comprometerse a desarrollar y de mejorar sus estrategias competitivas a través de capacitaciones tanto para ellos como para sus colaboradores.
5. El presente estudio podrá servir como modelo a las demás pequeñas empresas y medianas empresas del sector, quienes implementan las propuestas desarrolladas a manera de mejores prácticas, podrán hacer un uso más eficiente de su capacidad y responder a la demanda del mercado.

VII. REFERENCIAS

- Aguilar, Z., García, A. y Vásquez, O. (2013). Plan estratégico para la industria de muebles en Lambayeque. (Tesis de Magister). Pontificia Universidad Católica del Perú. Lima.
- Anzuini, M. y Buleje, S. (2015). Principales factores decisorios para incorporar nuevas tecnologías de comercialización. El caso del comercio electrónico en MYPES de muebles de madera para el hogar del parque industrial de Villa el Salvador (Tesis para licenciatura). Pontificia universidad católica del Perú. Lima, Perú 2015.
- Aparicio, M. y Sánchez, C. (2015). Análisis y propuesta de mejora del sistema de producción de una empresa dedicada a la fabricación de muebles infantiles (tesis para magister). Pontificia universidad católica del Perú. Lima, Perú 2015.
- Armas, W., Guzmán, M., Robles, R. y Zavaleta, J., (2017). Planteamiento estratégico para la industria de muebles de madera en el Perú (tesis para magister). Pontificia universidad católica del Perú. Lima, Perú 2017.
- Banco central de reserva del Perú (2016). Glosario términos económicos. Recuperado de: www.bcp.gob.pe
- Bermúdez, J. (2011). *La Industria del Mueble*. Revista CIS Madera. Obtenido de <http://www.cismadera.com/downloads/art8.pdf>
- Bosch, A. (1991). *Teorías del comercio internacional*. Barcelona: Antoni Bosch
- Carrión, J.(2007). Estrategias de la visión a la acción, (2ª ed) España: Esic.
- Centre for Industrial Studies [CSIL]. (2011). *World Furniture Outlook 2011-2012*. Recuperado: <http://www.worldfurnitureonline.com/showPage.php?template=homepage&i>
- Cuenca, M., Franco, J.(2007). *Competitividad de las exportaciones de muebles de madera a hacia Estados Unidos*. (Tesis para Magister). Recuperada de: <https://es.scribd.com/doc/61089536/Competitividad-de-Las-Exportaciones-de-Muebles-de-Madera>
- Daniels, D., Radebaugh, H., y Sullivan, D. (2010). *Negocios Internacionales: Abientes y operaciones*.(12ª ed.) Naulcalpan de Juarez, México: Pearson.

- Day, R. (2005). *Cómo escribir y publicar trabajos científicos*. Washington, D.C.
- Domingo, C. (2013). *El viaje de la innovación*. Barcelona: Grupo Planeta.
- Instituto Boliviano de comercio exterior (2016). América Latina, un proveedor potencial de madera. Recuperado: http://ibce.org.bo/images/estudios_mercado/Perfil-America-Latina-Comercio-Madera.pdf
- Instituto de fomento de la región de Murcia (2012). Análisis estadístico comercial de muebles de madera. Recuperado: https://www.google.com.pe/?gfe_rdf=cr&ei=aKNHWJzAJMWEExATJ7pfACQ#q=analisis+estadistico+comercial+del+mueble
- ITC. (2017). Trade map, Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional. Recuperado de: http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=3|604|||940360||6|1|1|2|2|1|2|1|
- Kotler, p., Armstrong, G. (2003). *Fundamentos de marketing. Estrategia de productos y servicio*. (Sexta ed.). México: Pearson educación.
- Ministerio de agricultura y riego (2016). Glosario términos económicos. Recuperado de: <http://minagri.gob.pe/portal/objetivos/181-exportaciones/que-podemos-exportar/532-definicion-de-oferta-exportable>
- Oliver, R. (2013). *Evaluation and scoping of EU timber importers and imports from South America*. TRAFFIC International.
- Parí, G., Santana, L., Villanueva, E. y Zarate, D. (2017). *Planeamiento estratégico del sector forestal en el Perú (tesis para magister)*. Pontificia universidad católica del Perú. Lima, Perú 2017.
- Porter, M. (2004). *Estrategia Competitiva. Técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia*. México: Compañía Editorial Continental.
- Porter, M. (2012). *Ser Competitivo*. (5ª ed) España: Deusto.
- Rojas, L. (2011). *Plan de desarrollo empresarial del sector muebles del sector San Juan de Lurigancho. Promoción empresarial del sector de la economía popular para el desarrollo del distrito de San Juan de Lurigancho*.
- Smith, A. (1776). *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*. Oxford: Oxford University Press.

V. ANEXOS

Anexo 1: Matriz de consistencia
Exportación peruana de muebles de madera 2008 – 2016

Anexo 1: Matriz de consistencia						
Exportación peruana de muebles de madera en el periodo 2008 – 2016						
Objetivo de estudio	Problemas de investigación	Objetivo de investigación	Hipótesis	Variables	Indicadores	Método
Empresas peruanas exportadoras de muebles de madera	Problema General	Objetivo General	Hipótesis General	Exportación	Volumen de exportación	Para analizar los datos hemos utilizado el método estadístico que consiste en recopilar los datos, organizar los datos (a través de cuadros), prestar los datos (a través de gráficos de línea), describir los datos (a través de números estadísticos)
	¿Cuál ha sido la evolución de la exportación peruana de muebles de madera del periodo 2008 - 2016?	Determinar la evolución de la exportación peruana de muebles de madera en el periodo 2008 - 2016.	La exportación peruana de muebles de madera en el periodo 2008 – 2016 ha tenido una tendencia creciente.			
	Problemas Específicos	Objetivos específicos	Hipótesis específicos		Valor de exportación	
	1. ¿Cuál ha sido el volumen de exportación peruana de muebles de madera del periodo 2008 - 2016?	Determinar la evolución del volumen de la exportación peruana de muebles de madera en el periodo 2008 - 2016.	El volumen de exportación peruana de muebles de madera en el periodo 2008 – 2016 ha tenido una tendencia creciente.			
	1. ¿Cuál ha sido la evolución del valor de exportación peruana de muebles de madera del periodo 2008 - 2016?	Determinar la evolución de la exportación peruana de muebles de madera en el periodo 2008 - 2016.	El valor de la exportación peruana de muebles de madera en el periodo 2008 – 2016 ha tenido una tendencia creciente.			
1. ¿Cuál ha sido la evolución del precio de exportación peruana de muebles de madera en el periodo 2008 – 2016?	Determinar la evolución de la exportación peruana de muebles de madera en el periodo 2008 – 2016.	El precio de la exportación peruana de muebles de madera en el periodo 2008 – 2016 ha tenido una tendencia creciente.	Precio de exportación			

Anexo 2: Certificado de validez
Exportación peruana de muebles de madera 2008 – 2016

UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA EXPORTACION

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	Exportación							
1	Volumen de exportación	/		/		/		
2	Valor de exportación	/		/		/		
3	Precio de exportación	/		/		/		


Observaciones (precisar si hay suficiencia): May Suficiencia

Op Aplicable Aplicable después de corregir No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador. Dr. / Mgtr. / Lic.: Penny D. Margarita Cueva DNI: 41380193

Especialidad del validador: Magister en Comercio Internacional y Aranceles

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo
Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

 LMD....., 30 de junio de 2017
Firma del Experto Informante

UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO
 FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
 ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA EXPORTACION

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	Exportación							
1	Volumen de exportación	/		/		/		
2	Valor de exportación	/		/		/		
3	Precio de exportación	/		/		/		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): 100% Suficiencia

Op Aplicable [] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador. Dr./ Mgtr./ Lic.: Mgtr. Carlos Andres Guerra B. DNI: 09726103

Especialidad del validador: Lic. en Administración

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Lima, 30 de junio de 2017



 Firma del Experto Informante

UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO
 FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
 ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA EXPORTACION

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	Exportación							
1	Volumen de exportación	/		/		/		
2	Valor de exportación	/		/		/		
3	Precio de exportación	/		/		/		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Hay suficiencia

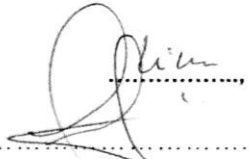
Op Aplicable Aplicable después de corregir No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador. Dr./ Mgtr./ Lic.: Choque Llanca Saldarriaga, Carl A. DNI: 25851141

Especialidad del validador: Economista

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

 30 de junio de 2017
 Firma del Experto Informante

Anexo 3: El volumen de exportación peruana de muebles de madera por país
Exportación peruana de muebles de madera 2008 – 2016 en toneladas

1 2 3											
Bilateral a 8 dígitos	Importadores	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
		Cantidad exportada, Toneladas	Cantidad exportada, Toneladas	Cantidad exportada, Toneladas	Cantidad exportada, Toneladas	Cantidad exportada, Toneladas	Cantidad exportada, Toneladas	Cantidad exportada, Toneladas	Cantidad exportada, Toneladas	Cantidad exportada, Toneladas	Cantidad exportada, Toneladas
	Mundo	1.654	1.086	922	464	707	575	582	557	444	289
☒	Estados Unidos de América	1.162	588	302	245	294	262	347	419	306	207
☒	Panamá	33	22	12	7	43	14	5	20	19	27
☒	Chile	72	57	77	91	144	172	99	77	84	26
☒	Italia	69	78	62	58	58	38	24	25	27	14
☒	Ecuador	29	29	1	23	16	8	31	0	1	5
☒	Barbados	0	3	0	0	0	0	0	0	0	3
☒	Bolivia, Estado Plurinacional de	1	0	4	3	2	4	39	2	2	2
☒	Colombia	2	35	1	2	1	0	2	1	0	2
☒	Zona Nep	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
☒	Honduras	0	3	3	0	3	3	0	0	0	1
☒	México	1	0	0	3	18	0	3	9	0	1
☒	Reino Unido	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1
☒	Corea, República de	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0
☒	Antillas Holandesas	9	0	0	0	0	0	0	0	0	0
☒	Curaçao	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
☒	Emiratos Árabes Unidos	0	0	0	1	0	1	2	1	0	0
☒	Ucrania	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
☒	Zona franca	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
☒	Antigua y Barbuda	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
☒	Argentina	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0
☒	Australia	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
☒	Austria	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
☒	Bahamas	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
☒	Bélgica	1	0	0	0	0	0	2	0	0	0

Fuente: trade map

Anexo 4: El valor de exportación peruana de muebles de madera por país
Exportación peruana de muebles de madera 2008 – 2016 en miles de US\$ americanos

1 2 3											
Bilateral a 8 dígitos	Importadores	Valor exportada en 2007	Valor exportada en 2008	Valor exportada en 2009	Valor exportada en 2010	Valor exportada en 2011	Valor exportada en 2012	Valor exportada en 2013	Valor exportada en 2014	Valor exportada en 2015	Valor exportada en 2016▼
	Mundo	9.859	7.246	4.271	3.057	4.190	3.606	4.248	4.152	3.446	2.451
☒	Estados Unidos de América	7.194	3.947	1.932	1.511	1.984	1.850	2.529	2.911	2.222	1.682
☒	Italia	1.167	1.478	1.159	1.015	1.018	726	505	468	468	276
☒	Panamá	122	128	82	42	392	181	52	510	365	261
☒	Chile	128	112	149	147	309	326	232	111	298	63
☒	Colombia	12	289	8	14	5	1	16	5	0	50
☒	Barbados	0	25	0	0	0	0	0	0	0	42
☒	Ecuador	204	182	6	57	107	45	188	4	2	29
☒	Bolivia, Estado Plurinacional de	7	0	24	25	12	22	403	25	33	20
☒	Reino Unido	6	0	4	0	0	2	1	0	0	9
☒	Emiratos Árabes Unidos	2	2	2	10	1	6	33	5	0	5
☒	Australia	1	0	2	1	0	0	5	0	0	5
☒	Zona Nec	0	0	0	0	0	0	1	0	0	3
☒	Bélgica	1	0	0	0	0	0	31	0	0	1
☒	Honduras	0	34	10	0	16	31	0	0	0	1
☒	México	4	3	4	26	40	1	8	64	2	1
☒	Nicaragua	0	10	14	0	0	0	0	0	0	1
☒	Uruguay	0	0	0	1	4	5	26	0	0	1
☒	Corea, República de	0	0	0	0	0	7	0	0	0	0
☒	Antillas Holandesas	72	0	0	0	0	0	0	0	0	0
☒	Curaçao	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
☒	Ucrania	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
☒	Zona franca	0	0	0	5	0	0	0	3	0	0
☒	Antigua y Barbuda	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0
☒	Argentina	15	3	0	0	0	0	0	0	0	0
1 2 3											

Anexo 5: Principales países exportadores y importadores de muebles de madera,
2008 – 2016 en miles de US\$ americanos

PRINCIPALES 10 PAÍSES IMPORTADORES

Nº	País	%Var 12- 11	%Part 12	Total Imp. 2012 (millon US\$)
1	Estados Unidos	5%	24%	4,665.83
2	Alemania	-7%	10%	2,236.73
3	Francia	-5%	7%	1,511.76
4	Japón	6%	7%	1,343.82
5	Reino Unido	3%	6%	1,269.36
6	Canadá	2%	4%	720.37
7	Suiza	-2%	3%	714.95
8	Federación Rusa	26%	3%	489.05
9	Países Bajos	-10%	3%	688.81
10	Austria	-11%	3%	611.61
1000	Otros Países (137)	-16%	30%	7,231.87

Fuente: COMTRADE

PRINCIPALES 10 PAÍSES EXPORTADORES

Nº	País	%Var 12- 11	%Part 12	Total Exp. 2012 (millon US\$)
1	China	2%	34%	6,996.71
2	Polonia	-8%	8%	1,807.68
3	Alemania	-11%	7%	1,561.53
4	Malasia	-1%	4%	796.57
5	Indonesia	15%	4%	649.49
6	Estados Unidos	2%	3%	663.79
7	Rumania	-5%	3%	573.72
8	Suecia	-2%	3%	535.95
9	Dinamarca	-1%	2%	513.40
10	Lituania	7%	2%	472.84
1000	Otros Países (132)	-35%	30%	9,484.29

Fuente: COMTRADE

Anexo 6: Principales empresas exportadores de muebles de madera,
2008 – 2016 en miles de US\$ americanos

PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS

Empresa	%Var 16-15	%Part. 16
FLORES ROJAS ARTESANIAS SOCIEDAD ...	-35%	17%
COMPAÑIA EXPORTADORA DEL MUEBLE P...	-19%	10%
CORPORACION GRAM S.A.C.	-10%	7%
PADRE DANIEL ASOCIACION DE ARTESANOS	-12%	7%
ARTESANIAS SAN JOSE SOCIEDAD ANON...	-19%	7%
ALIDA S.A.	416%	6%
ASOCIACION DE ARTESANOS CORDILLER...	-62%	5%
ROMERO / TORRES S.A.C.	-63%	4%
ARTES DEL SUR S.A.C.	4%	4%
Otras Empresas (76)	--	28%

Fuente: SUNAT

PRINCIPALES MERCADOS

Mercado	%Var 16-15	%Part. 16	FOB-16 (miles US\$)
Estados Unidos	-26%	69%	1,681.12
Italia	-41%	11%	276.13
Panamá	-28%	11%	261.04
Chile	-79%	3%	63.23
Colombia	12384%	2%	49.93
Barbados	--	2%	41.86
Ecuador	1330%	1%	28.75
Bolivia	-39%	1%	20.37
Reino Unido	41113%	0%	9.07
Otros Paises (17)	--	1%	19.28

Fuente: SUNAT