



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**Producción de muebles de madera de la empresa Diseño Interior Britally's para la exportación
al mercado estadounidense, año 2019**

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Licenciado en Negocios Internacionales

AUTOR:

Carrión Terrones Luis Angel (ORCID: 0000-0002-8290-2758)

ASESOR:

Mg. Márquez Caro Fernando Luis (ORCID: 0000-0002-6302-1945)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Marketing y Comercio Internacional

LIMA - PERÚ

2019

Dedicatoria

Dedico este trabajo a mi familia por brindarme constante apoyo para poder culminar mi vida universitaria y también a mis profesores que ciclo a ciclo me brindaron sus conocimientos para ponerlos en práctica.

Agradecimiento

Agradezco a la Universidad César Vallejo por brindarme los conocimientos aprendidos y en especial al profesor Armando Leiva por ayudarme con dudas en el transcurso de la carrera.

Índice

Carátula	i
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Índice.....	iv
RESUMEN.....	v
ABSTRACT.....	vi
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MÉTODO.....	7
2.1. Tipo y diseño de investigación	10
2.2. Operacionalización de variables	12
2.3. Población, muestra y muestreo (incluir criterios de selección).....	14
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad 2.5. Procedimiento	16
2.6. Método de análisis de datos.....	18
2.7. Aspectos éticos	20
III. RESULTADOS	25
IV. DISCUSIÓN.....	30
V. CONCLUSIONES	35
VI. RECOMENDACIONES.....	38
VII. PROPUESTA (Obligatorio Doctorado)	40
REFERENCIAS.....	45
ANEXOS	
Acta de Aprobación de Originalidad de Tesis	
Print de turnitin	
Autorización de publicación de tesis en repositorio institucional UCV Formulario de autorización para la publicación electrónica de las tesis Autorización de la versión final del trabajo de investigación	

RESUMEN

La presente investigación de tipo no experimental tiene como objetivo principal determinar la relación entre la producción y exportación de muebles de madera hacia el mercado Estadounidense, AÑO 2019. Para poder extender la investigación se necesitó a los siguientes referentes de comercio exterior Sergio Martínez, Olegario Llamazares y Albert García. Gracias a sus estudios tanto a la producción en empresas, comercio internacional y a sus teorías se pudo recopilar información precisa para determinar el título de Producción y Exportación de muebles de madera hacia Estados Unidos. El enfoque de este proyecto fue cuantitativo ya que se recopiló datos estadísticos de entidades públicas y privadas de producción y comercio exterior, de los cuales con los datos brindados se analizó la relación que había entre la producción y exportación de muebles de madera.

Palabras clave: Producción, exportación , mercado

ABSTRACT

The main objective of this non-experimental research is to determine the relationship between the production and export of wooden furniture to the US market 2010 - 2016. In order to extend the research, the following foreign trade referents were needed Sergio Martinez, Olegario Llamazares and Albert García. Thanks to his studies, both in production in companies, international trade and his theories, precise information could be gathered to determine the title of Production and Export of wooden furniture to the United States. The focus of this project was quantitative, since statistical data were collected from public and private entities of production and foreign trade, from which the data provided was analyzed between the production and export of wooden furniture.

Keywords: Production, export, market

I. INTRODUCCIÓN

La presente investigación se da de forma individual con la cual se busca contribuir al progreso y desarrollo de la empresa Diseño Interior Britally's productora de muebles de madera, brindando recomendaciones que puedan aprovechar los dueños de la empresa cuando van a exportar sus muebles al mercado Estadounidense, Italiano y Chileno. Haciéndoles saber acerca de los riesgos de exportación en caso se realice una mala logística al momento de negociar con el cliente extranjero. Asimismo se ve de manera positiva la exportación a nuevos mercados ya que a su vez se genera empleo para los peruanos y aumentan las fuentes de ingresos tanto como para el estado y para la empresa. Esto permitirá que la empresa peruana se vuelva mas competitivos con sus productos y le den un valor agregado diferente a los demás, ya sea en el producto final y/o en el servicio de post – venta, muy aparte de ello siempre se debe de conocer los requisitos necesarios para que nuestros productos se puedan nacionalizar con normalidad en el país extranjero, como también se deben evaluar y mitigar cada uno de los factores de riesgos que pueden afectar los intereses comerciales existentes. Lamentablemente las PYMES exportadores de nuestro país no conocen correctamente las cadenas logísticas para exportar, a raíz de ello cometen errores los cuales determinan su continuidad de la exportación de sus productos. El mayor obstáculo de las empresas peruanas nace cuando empiezan a exportar sin la debida experiencia, conocimiento e investigación del mercado específico, es por ello que las empresas generan grandes pérdidas y culminan con la exportación a otros países.

Por otra parte las empresas peruanas de muebles se involucran poco en las conferencias de exportación y ferias internacionales, las cuales brindarían ayuda para analizar de cerca al mercado específico y también a la competencia.

Perú como exportador de muebles de madera hacia el país Estadounidense posee grandes competencias como el mercado de muebles asiáticos que son de bajo precio y de baja calidad y como también con los muebles de alta calidad que provienen del mercado Italiano. Para ello las empresas peruanas deben de lograr los niveles internacionales de competitividad en un proceso el cual se necesita tiempo y creatividad, por eso se recomienda que las empresas peruanas acudan a constantes

capacitaciones y obtengan tecnología en sus negocios para que agilicen y mejoren la capacidad de producción y servicios post venta.

En el Perú la línea de crecimiento de exportación de muebles de madera en la última década fue estable, salvo en el año 2009 en el cual las exportaciones disminuyeron a raíz que el país Estadounidense incrementó barreras de consumo interno.

China logró posicionarse en una gran parte de mercados en el mundo a raíz de su mano de obra barata y sus insumos baratos pero de baja calidad. El Perú y distintos países de Latinoamérica tienen grandes ventajas a comparación del país de china, como por ejemplo en los beneficios naturales que se tiene como el clima y tierra, esto beneficiando en poder fabricar mejores productos con una gran calidad las cuáles diferenciarían nuestros productos con los chinos. Los trabajos previos nacionales que se tomaron fue Barrantes, L. (2016) en su *“Proyecto de inversión para la ampliación de planta de producción de muebles de melamina en la empresa fabricaciones leoncito S.A.C”* expuesto para la obtención de su licenciatura en la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo. Su objetivo fue determinar una correcta estrategia para la ampliación de la planta de producción, la cual le permita a la empresa incrementar y acelerar su participación en el mercado de la provincia de Chiclayo. Asimismo se descubrió que para poder generar más ingresos económicos la empresa debe de aplicar los mejores acabados en los muebles y a su vez generar alianzas estratégicas con distintos proveedores. García, A., Vásquez, L. y Aguilar, L. (2015) en su tesis titulada *“Plan estratégico para la industria de muebles en Lambayeque”* expuesto para la obtención del grado de magíster en administración estratégica de empresas en la Universidad Pontificia Universidad Católica del Perú, señaló como objetivo es desarrollar un plan estratégico con el cual la ciudad de Lambayeque sea reconocida a nivel del Perú como el departamento que más produce muebles, para ello se estableció analizar la misión, visión, valores y código ética y es desde ese momento en el que se podrá establecer objetivos a largo y a corto plazo para así poder optar por las mejores estrategias y liderar el mercado peruano en la fabricación de muebles. Aparicio, C. y Sánchez, C. (2015) en su tesis titulada *“Análisis y propuesta de mejora del sistema de producción de una empresa dedicada a la fabricación de muebles infantiles”* para la obtención del título de Ingeniera Industrial en la universidad Católica del Perú planteó como objetivo proponer mejoras en cuanto a los factores de asesoramiento, una mejora

de organización de la planta de producción, mejoramiento de tiempos y costos de producción y como también propuestas de marketing y estrategias de ventas para que la empresa pueda seguir generando mejores ingresos y evitar gastos innecesarios. Por otra parte se detectó un gran problema en la planta de producción, por la informalidad y falta compromiso para la producción y entrega de los muebles terminados listos para la entrega al cliente. Con respecto a los trabajos previos en el ámbito internacional Jácome, L. y Medina, J. (2016) en su proyecto de investigación previo a la obtención del título de Ingeniero en Comercio Exterior *“Análisis de la cadena logística para la optimización de costos en los procesos de exportación de muebles de madera hacia Florida de la empresa Cucuman Design, Guayaquil”* de la universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil señaló que objetivo de esta investigación es determinar la logística correcta para llevar el proceso de exportación de muebles de madera de la empresa Cumanda Design al mercado de Florida y que este a su vez en dichos procesos no presente obstáculos al momento de los envíos del producto y lograr la satisfacción con sus clientes potenciales con la entrega del producto en el destino y día acordado por ambas partes. Espin, M. (2015) en su trabajo de titulación presentado por la conformidad de los requisitos establecidos para obtener el título de Tecnólogo en Exportaciones e Importaciones titulado *“Exportación de Muebles a Estados Unidos”* de la Universidad de las Américas propuso un objetivo el cual fue lograr un gran volumen de exportación de muebles utilizados en los dormitorios de la empresa “Decoraciones Sol” al mercado Estadounidense a partir del año 2016, por tal motivo se implementó distintas estrategias las cuales contribuyeron a una correcta exportación, evitando errores y pérdidas económicas. Para ello se tuvo que analizar el mercado internacional y se realizó un proceso logístico el cual implicaría una efectividad al momento de exportar. Medrano, H. (2014) en su tesis previa a la obtención del título de Ingeniero Industrial *“Propuesta para implementar un modelo de planeación y control de la producción en la empresa de muebles Carrusel CIA. LTDA”* de la universidad Politécnica Salesiana Sede Cuenca nos dice que el objetivo es crear un esquema de planeación y control de producción de muebles en la empresa Carrusel para que no se tenga inconvenientes con los clientes al momento de hacer entrega de los pedidos. Asimismo se generó distintas estrategias de Marketing las cuales nuestros clientes opten por nuestros productos, dar a conocer la marca en distintas actividades en el país de Ecuador, brindando siempre la

mejor calidad y mejores precios del mercado. En referencia a las teorías relacionadas al tema según Villalba (2012). En su libro *“Estrategias globales”*, nos dice que la producción es un periodo ya sistematizado el cual es realizado por empresas, estas pueden ser de gran escala o de menor que es realizado por personas naturales. Principalmente la producción se genera con el fin de obtener bienes en un tiempo determinado con el que a futuro se puede generar una fuente de ingreso o beneficios personales. Para la producción se requiere de distintos factores los cuales son: Mano de obra, capital, bienes y servicios, serán las dimensiones en la variable de producción. Se define mano de obra a la acción que conlleva a la creación de un producto, este se puede dar en conjunto con maquinarias y la infraestructura los cuales son necesarios para que la presentación del producto final sea impecable, por consiguiente este es remunerado de acuerdo al nivel de productividad que tiene cada empleado y capacidad de innovación en la empresa. Gómez (2014) en su artículo de investigación científica tecnológica titulado *“Costo, volumen, precio y utilidad: dinámica del desempeño financiero industria confecciones infantiles”* nos dice que: El volumen de producción es el total de productos que se generó en una empresa con un periodo de tiempo determinado, destinados a la venta final al público específico para generar ingresos en una empresa. Esto afirma que el volumen de producción de una empresa es la cantidad que se produce a diario de productos que se negocian, de tal manera que a raíz de ello se buscará generar ventas y obtener utilidades para la continua producción. A su vez para producir se debe de cumplir con todos los requisitos de control de sanidad para no generar daños en la población. Robles Román (2013), en su libro titulado *“Costos Históricos”* nos informa que la materia prima es el elemento esencial para la producción de un producto, este es cosechado del medio ambiente y pasa por un proceso para obtener el producto final. Por otro lado es de gran importancia para una nación ya que es principalmente una fuente de negocio para toda población. Tomando en cuenta la segunda variable Exportación Según Gonzales, S. (2015), afirma que *“la exportación es el medio por el cual se busca expandir un producto o servicio, este siempre adaptándose a las necesidades y costumbres del país beneficiario, esto se puede dar vía marítima, aérea y terrestre.”* lo cual significa exportar un producto o servicio es vender a un cliente de distinto país, a su vez generará ingresos para una empresa y al país exportador, a raíz de ello la empresa genera incrementos en volumen de

exportación, valor de exportación y también estudia los precios de exportación. Los beneficios extras que tiene la exportación es que siempre se buscarán nuevos mercados para así generar una gran demanda y mayor empleo. Según Carreño (2015) en su libro titulado “*Comercio Internacional*” nos dice que: el volumen de exportación refiere a la cantidad total exportada de un producto y/o servicio al exterior de un país, estos ya sean para ser perfeccionados o para su exportación definitiva. El valor de exportación según Daniels, L. (2014) Nos dice que el valor de exportación es la cantidad en la que se va a vender el producto incluyendo los costos de operación, sumado a ello existen diferentes tipos de incoterms los cuales determinarán el valor final al cliente. El precio de exportación es el precio total que se pacta al momento de vender un producto, este implica todos los gastos de producción, servicio al cliente, impuestos, gastos administrativos y logística al momento de enviar el producto final. Según Bermudez (2015) en su libro “Comercio exterior del libro” nos dice que: “Para un correcta exportación de un producto o servicio se debe de planificar correctamente los factores como transporte y permisos de exportación. Con una buena planeación la empresa y clientes concluirán con un negocio exitoso y no se generarán pérdidas de tiempo ni económicas.”. (p.144). Esto quiere decir que poder exportar sin tener gastos extras ni pérdidas económicas al momento de enviar el producto se debe de prevenir todos los obstáculos que se puedan generar, desde que sale el producto del almacén hasta que llegue al consumidor final en el país extranjero. El problema general de la presente investigación se planteó como ¿Qué relación existe entre la producción y exportación de muebles de madera hacia el mercado de Estados Unidos en el año 2019? Asimismo como problemas específicos ¿Qué relación existe entre el volumen de exportación y la capacidad de producción de muebles de madera hacia el mercado de Estados Unidos en el año 2019? ¿Qué relación existe entre el valor de exportación y la capacidad producción de muebles de madera hacia el mercado de Estados Unidos en el año 2019? ¿Cuál ha sido la evolución del precio de exportación de muebles de madera en el año 2019? Este trabajo de investigación tiene como justificación de estudio motivar a la empresa Diseño Interior Britally’s a que se internacionalice para que así pueda generar un incremento de ventas y de ingresos tanto para la compañía y el estado peruano. Por otro lado para concretar dichas negociaciones estas debe ser bien capacitada con todos los procesos logísticos para que no generen pérdidas de tiempo ni dinero al momento de

exportar hacia el mercado extranjero. En nuestro país el estado peruano intentó apoyar con la producción y exportación de muebles de madera hacia el mercado extranjero pero este a su vez en reiteradas ocasiones se vieron opacadas por las contrapuestas y así no se lograba facilitar mas las negociaciones de las empresas peruanas, por consiguiente las empresas para exportar debían de incurrir a capacitaciones costosas para que logren exportar a un mercado nuevo. Con relación a la hipótesis se tomó en cuenta la hipótesis general como la exportación de muebles de madera hacia el mercado de Estados Unidos en el año 2019 ha tenido una tendencia creciente. Asimismo como hipótesis alternativas se tomó en consideración que Existe una relación entre mano de obra de obra de la empresa Diseño Interior Britally's en la exportación al mercado Estadounidense, 2019. Existe una relación entre capital de muebles de madera de la empresa Diseño Interior Britally's en la exportación al mercado de Estados Unidos, 2019. Existe relación entre los bienes y servicios de muebles de madera de la empresa Diseño interior Britally's en la exportación al mercado estadounidense , Año 2019. Con relación a los objetivos se captó como objetivo general Determinar la relación entre la producción y exportación de muebles de madera hacia el mercado de Estados Unidos en el año 2019. En consiguiente los objetivos específicos fueron Determinar la relación entre volumen de producción y exportación de muebles de madera hacia el mercado de Estados Unidos en el año 2019. Determinar la relación entre el valor de producción y exportación de muebles de madera hacia el mercado de Estados Unidos en el año 2019. Determinar la evolución del precio de exportación de muebles de madera hacia el mercado de Estados Unidos en el año 2019.

II. MÉTODO

2.1) Tipo y Diseño de Investigación

Diseño de Investigación

La presente investigación tiene como diseño no experimental de corte transversal porque en el desarrollo no se modificaron las variables de estudio. Para el estudio de la variable producción y exportación se dio de manera natural para que sean estudiadas.

Según Casas, (2014) se identifican por no operar con las variables trabajadas en la investigación. (p.122).

Tipo de Investigación

La presente investigación es cuantitativo, el cual para Casas, (2014) significa que se trabajará con datos estadísticos ya establecidos para ratificar distintas teorías y establecer reglas según sus resultados.

2.2) Operacionalización de Variables

Variables

Según Hernández, Fernández y Baptista (2014) toda variable en cualquier nivel de análisis puede cambiar y a su vez mediante datos estadísticos pueden ser medidos y observados (p. 105).

Operacionalidad

Según Hernández, Fernández y Baptista (2014) es la parte en la cual se va a obtener un resultado de las variables con datos medibles (p. 211).

Tabla 01: Operacionalización de la variable 1: Producción

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Items	Escala de Medición
Producción	Libro Costos Históricos (2001) afirma: "Es la actividad que se ha ido evolucionando dentro de un sistema económico. Más específicamente, se trata de la capacidad que tiene un factor productivo para elaborar determinados bienes en un periodo determinado."	Mano de obra, capital y bienes y servicios van a ser nuestras dimensiones en la producción con una totalidad de 9 indicadores utilizando como técnica el cuestionario y como instrumento la encuesta en la escala de Likert	Mano de obra	Mano de obra directa	1,2	Siempre (5)
				Mano de obra indirecta	3	
				Mano de Obra calificada	4,5	
			Capital	Capital Humano	6,7,8	Aveces (3)
				Capital Estructural	9,10,11	Casi Nunca (2)
			Bienes y Servicios	Oferta	12, 13	Nunca (1)
				Demanda	14,15	
				Promociones	16, 17	

Fuente: Elaboración propia

Tabla 02: Operacionalización de la variable 2: Exportación

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Items	Escala de Medición
Exportación	Según Gonzales, S. (2015), afirma que "La exportación es el medio más común del que se sirven las compañías para iniciar sus actividades internacionales. Es decir que las empresas que 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"	El volumen, valor y precio de exportación van a ser nuestras dimensiones de la exportación de muebles de madera con una totalidad de 9 indicadores utilizando como técnica el cuestionario y como instrumento la escala de Likert.	Volumen de exportación	Calidad	1,2	Siempre (5)
				Competidores	3,4	
				Comerciantes	5,6	
			Valor de Exportación	Precio	7,8	Aveces (3)
				Agencia de aduana	9,10	Casi Nunca (2)
				Gestión de exportación	11,12	
			Precio de exportación	Ciudadanos	13,14	Nunca (1)
				Cantidad de exportación	15,16	
				Costo	17	

Fuente: Elaboración propia

2.3) Población y muestra

Población

La población esta conformada por la empresa Diseño Interior Britally's.

Según Valderrama. (2013) la población es una cantidad de sujetos los cuales están dispuestos a ser analizados para una investigación a futuro y obtener resultados por sus características similares. (p.182).

Muestra

La muestra de la presente investigación consta de 7 personas de la empresa Diseño Interior Britally's.

Para Briones (2010) la muestra es la cantidad exacta la cual será evaluada para obtener resultados posteriores.. (p.25).

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

El recojo de datos se dará mediante encuestas a los trabajadores de la empresa Diseño Interior Britally's los cuales primero serán seleccionados por su mayor desempeño laboral. La forma en que se evaluará será por la escala psicométrica de Likert en la cual se emplean preguntas primordiales con un grado de respuesta de nunca y siempre a cualquier pregunta.

Cuestionario

En esta investigación se utilizará un cuestionario para la obtención de datos. Según Chasteauneuf (2009) El cuestionario consiste en realizar preguntas con relación a las variables para una obtención de resultados.

Validez

La validación del cuestionario será a realizada por expertos de la Universidad Cesar Vallejo.

Confiabilidad

Para la confiabilidad se realizará a través del estadístico Alfa de Crombach.

Variable 1: Producción

Para calibrar el nivel de confiabilidad de la primera variable se realizó una certificación de Alfa de Crombach en lo cual se obtuvo lo siguiente:

Tabla N°3

Resumen de procesamiento de casos

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

		N	%
Casos	Válido	8	100,0
	Excluido	0	,0
	Total	8	100,0

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,942	17

De acuerdo con los resultados del análisis de fiabilidad de la primera variable, al procesar los datos de nuestra encuesta, el Alfa de Crombach dio como resultado 0,942 lo que demuestra que el elemento es fiable.

Tabla N°4

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	8	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	8	100,0

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

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,946	17

Interpretación

De acuerdo con los resultados del análisis de fiabilidad de la primera variable, al procesar los datos de nuestra encuesta, el Alfa de Crombach dio como resultado 0,946 lo que demuestra que el instrumento es fiable

2.5) Método de análisis de datos

Para el análisis de las variables se ejecutará con el programa SPSS 22. Después de ello empleará el uso del programa Microsoft Excel, en el cual realizaremos gráficos y porcentajes en las tablas de frecuencia y distribución, el Excel nos brindará una base de datos y nos permitirá presentar los resultados finales en tablas y figuras.

2.6) Aspectos éticos

La presente investigación se realizó con datos confiables y originales, en consecuencia la investigación fue realizada con un cuerpo teórico y práctico, teniendo en cuenta siempre los derechos de autor de distintas investigaciones y estableciendo un correcto citado de los mencionados.

III. RESULTADOS

3. ANALISIS DESCRIPTIVO E INFERENCIAL

3.1 ANÁLISIS DESCRIPTIVO UNIVARIADO

3.1.1. Análisis descriptivo de la variable producción

Tabla N°5

Descripción de los niveles de producción

		PRODUCCIÓN			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	BAJO	2	28,6	28,6	28,6
	MEDIO	3	42,9	42,9	71,4
	ALTO	2	28,6	28,6	100,0
	Total	7	100,0	100,0	

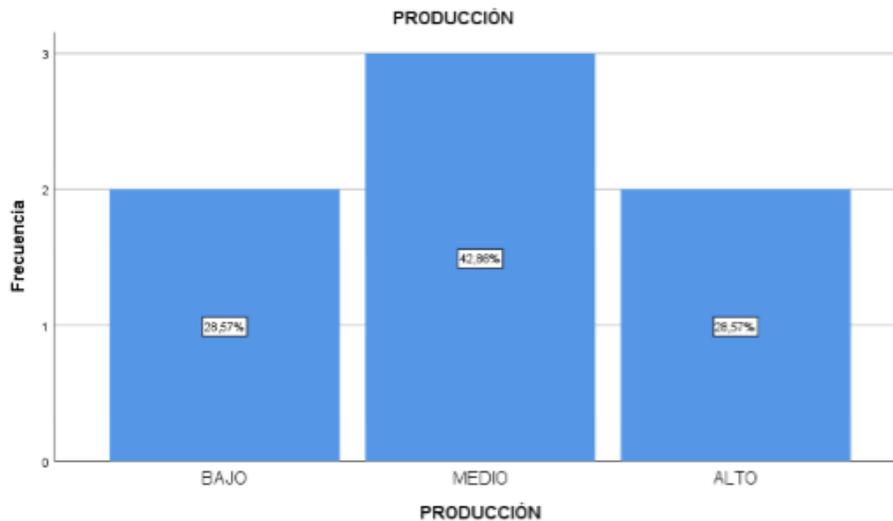


Figura 1 Producción

En la tabla 5 y figura 1, se aprecia que de 7 trabajadores de la empresa Diseño Interior Britally's 2019, el 28,57% indicaron que la productividad y el 42,86% indicaron que la producción es de nivel medio y el 28,57% indicaron que la producción tiene nivel bajo.

3.1.2. Análisis descriptivo de la dimensión mano de obra

Tabla N°6

Descripción de los niveles de mano de obra

MANO DE OBRA					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	BAJO	2	28,6	28,6	28,6
	MEDIO	3	42,9	42,9	71,4
	ALTO	2	28,6	28,6	100,0
	Total	7	100,0	100,0	

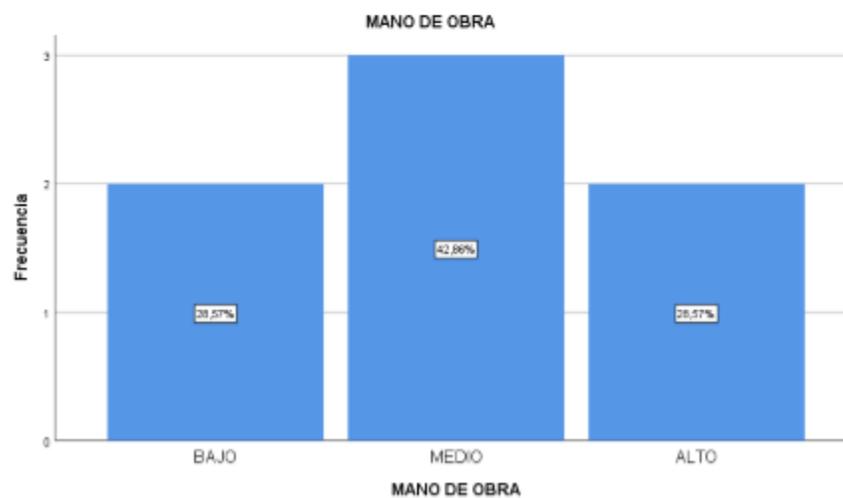


Figura 2 Mano de obra

En la tabla N°6 y figura 2, se aprecia que de 7 trabajadores de la empresa Diseño Interior Britally's 2019, el 28,60% indicaron que los factores de producción tienen nivel alto, el 42,90% indicaron que tiene nivel medio y el 28,60% indicaron que los factores de producción tienen nivel bajo.

3.1.3. Análisis descriptivo de la dimensión capital

Tabla 7

Descripción de capital

		CAPITAL			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	BAJO	5	71,4	71,4	71,4
	MEDIO	1	14,3	14,3	85,7
	ALTO	1	14,3	14,3	100,0
	Total	7	100,0	100,0	

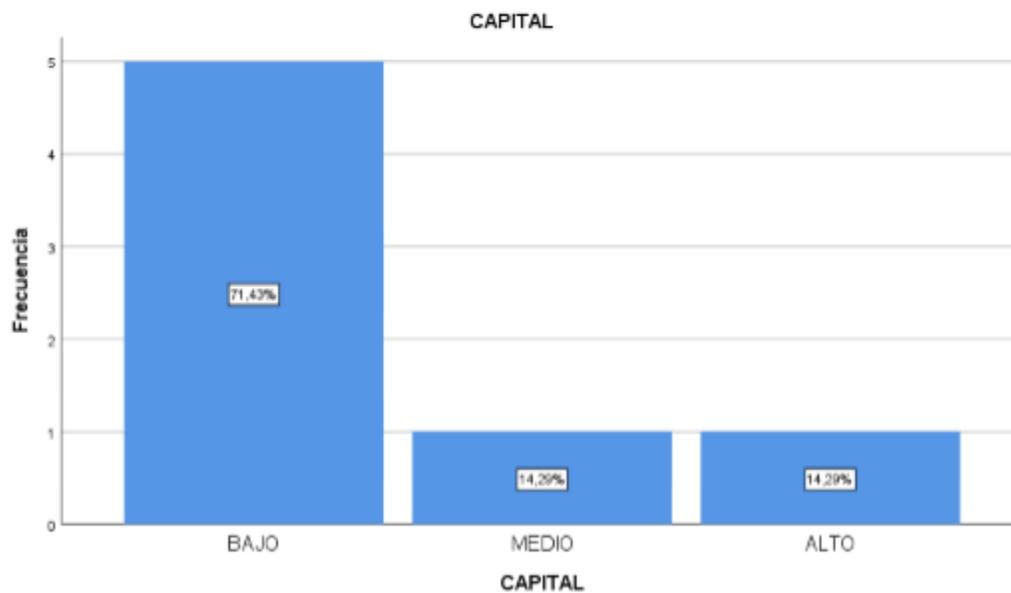


Figura 3 Capital

En la tabla 7 y figura 3, se observa de una muestra de 10 trabajadores de la empresa Diseño Interior Britally's 2019, el 10,00% indicaron que el precio del producto tiene nivel alto, el 60,00% indicaron que tiene nivel medio y el 30,00% indicaron que el precio del producto tiene nivel bajo.

3.1.4. Análisis descriptivo de la dimensión bienes y servicios

Tabla N°8

Descripción de bienes y servicios

BIENES Y SERVICIOS					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	BAJO	4	57,1	57,1	57,1
	MEDIO	2	28,6	28,6	85,7
	ALTO	1	14,3	14,3	100,0
	Total	7	100,0	100,0	

Figura 4. Bienes y servicios

En la tabla N°8 y figura 4, se observa de una muestra de 7 de la empresa Diseño Interior Britally's 2019, el 14,30% indicaron que la eficiencia tiene nivel alto, el 28,60% indicaron que tiene nivel medio y el 57,10% indicaron que la eficiencia tiene nivel bajo.

3.1.1. Análisis descriptivo de la variable exportación

Tabla N°9

Descripción de los niveles de exportación

EXPORTACIÓN					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	BAJO	3	42,9	42,9	42,9
	MEDIO	1	14,3	14,3	57,1
	ALTO	3	42,9	42,9	100,0
	Total	7	100,0	100,0	

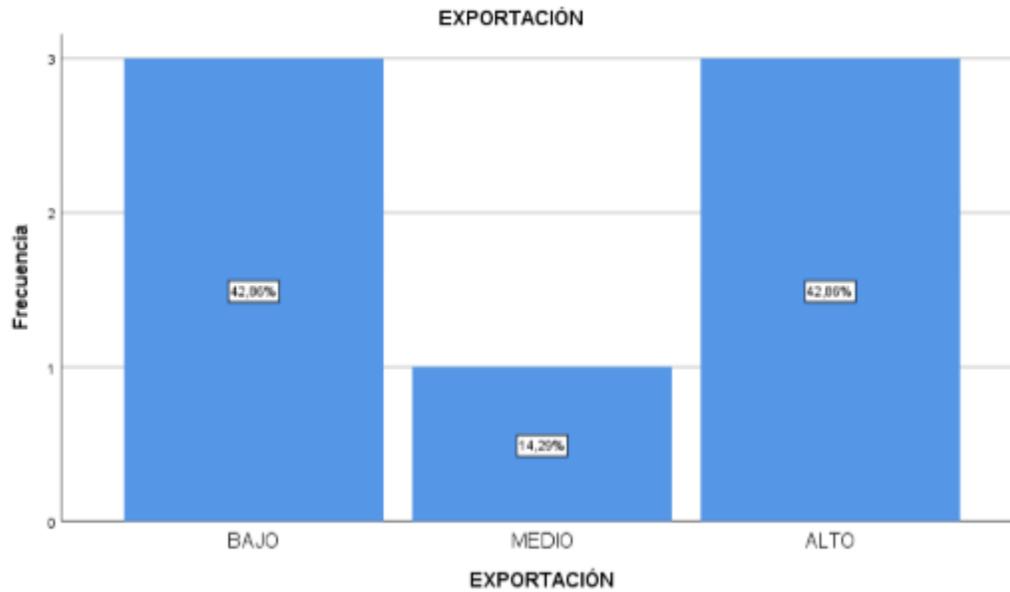


Figura 5. Exportación

En la tabla N°9 y figura 5, se observa que el 42,90% indicaron que la exportación tiene nivel alto, el 14,30% indicaron que tiene nivel medio y el 42,90% indicaron que la exportación tiene nivel bajo.

3.2 ANÁLISIS DESCRIPTIVO BIVARIADO

3.2.1. Análisis descriptivo entre producción y exportación

Tabla N°10

Distribución de porcentajes de producción y exportación

		EXPORTACIÓN			Total	
		BAJO	MEDIO	ALTO		
PRODUCCIÓN	BAJO	Recuento	1	0	1	2
		% del total	14,3%	0,0%	14,3%	28,6%
	MEDIO	Recuento	1	1	1	3
		% del total	14,3%	14,3%	14,3%	42,9%
	ALTO	Recuento	1	0	1	2
		% del total	14,3%	0,0%	14,3%	28,6%
Total	Recuento	3	1	3	7	
	% del total	42,9%	14,3%	42,9%	100,0%	

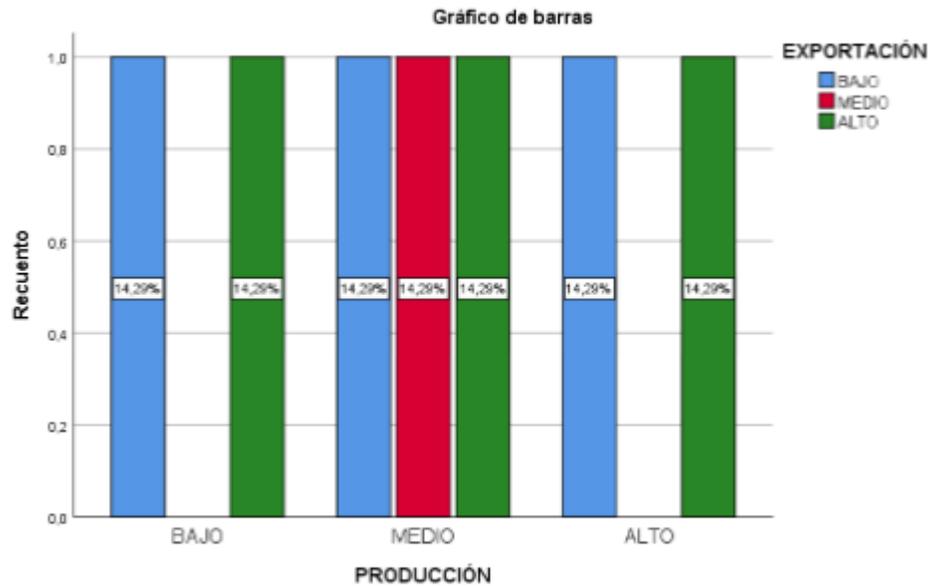


Figura 6. Distribución de porcentajes de niveles según la producción y exportación

Como se observa en la tabla N°10 y figura 6. El 28.60% indican que la mano de obra y la exportación. tiene un nivel alto; asimismo se observa que existe un 42.90% que indican que existe un nivel medio. Así como, el 28.60 % señala que existe un nivel medio entre la mano de obra y la exportación.

3.2.2 Análisis descriptivo entre Mano de obra y Exportación

Tabla N°11 Distribución de porcentajes de los Mano de obra y Exportación

		EXPORTACIÓN			Total	
		BAJO	MEDIO	ALTO		
MANO DE OBRA	BAJO	Recuento	1	0	1	2
		% del total	14,3%	0,0%	14,3%	28,6%
	MEDIO	Recuento	1	1	1	3
		% del total	14,3%	14,3%	14,3%	42,9%
	ALTO	Recuento	1	0	1	2
		% del total	14,3%	0,0%	14,3%	28,6%
Total	Recuento	3	1	3	7	
	% del total	42,9%	14,3%	42,9%	100,0%	



Figura 7. Distribución de porcentajes de niveles según la mano de obra y exportación. Como se observa en la tabla N°11 y figura 7. Existe un grupo representativo del 28.60% de la empresa Diseño Interior Britally's 2019, que indican que la mano de obra y exportación tiene un nivel alto; asimismo se observa que existe un 42.90% que indican que existe un nivel medio. Así como, el 28.60% señala que existe un nivel bajo entre la mano de obra y la exportación.

3.2.3 Análisis descriptivo entre los resultados capital y Exportación

Tabla N°12 Distribución de porcentajes de Capital y Exportación

		EXPORTACIÓN			Total	
		BAJO	MEDIO	ALTO		
CAPITAL	BAJO	Recuento	3	0	2	5
		% del total	42,9%	0,0%	28,6%	71,4%
	MEDIO	Recuento	0	1	0	1
		% del total	0,0%	14,3%	0,0%	14,3%
	ALTO	Recuento	0	0	1	1
		% del total	0,0%	0,0%	14,3%	14,3%
Total		Recuento	3	1	3	7
		% del total	42,9%	14,3%	42,9%	100,0%

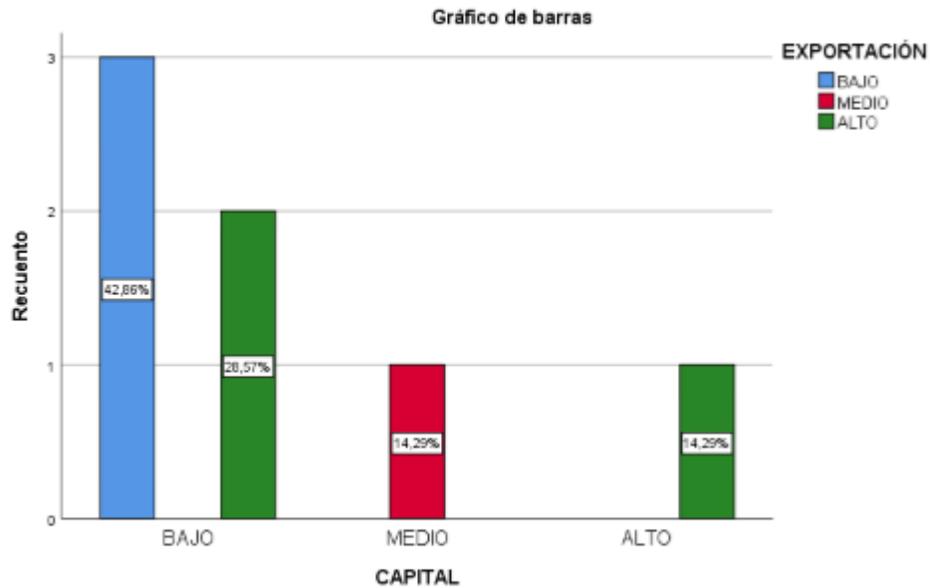


Figura 9. Distribución de porcentajes de niveles según capital y Exportación

Como se observa en la tabla N°12 y figura 9. Existe un grupo representativo del 14.30% de la empresa Diseño Interior Britally's 2019. que indican el capital y la exportación tiene un nivel alto; asimismo se observa que existe un 14.30% que indican que existe un nivel medio. Así como, el 71.40% señala que existe un nivel bajo entre el capital y la exportación.

3.2.4 Análisis descriptivo entre de Eficiencia y Exportación

Tabla N°13 Descripción de Bienes y servicios y Exportación

Tabla cruzada BIENES Y SERVICIOS*EXPORTACIÓN

		EXPORTACIÓN			Total
		BAJO	MEDIO	ALTO	
BIENES Y SERVICIOS	BAJO	Recuento	1	1	2
		% del total	14,3%	14,3%	28,6%
	MEDIO	Recuento	1	0	1
		% del total	14,3%	0,0%	14,3%
	ALTO	Recuento	1	0	0
		% del total	14,3%	0,0%	0,0%
Total		Recuento	3	1	3
		% del total	42,9%	14,3%	42,9%

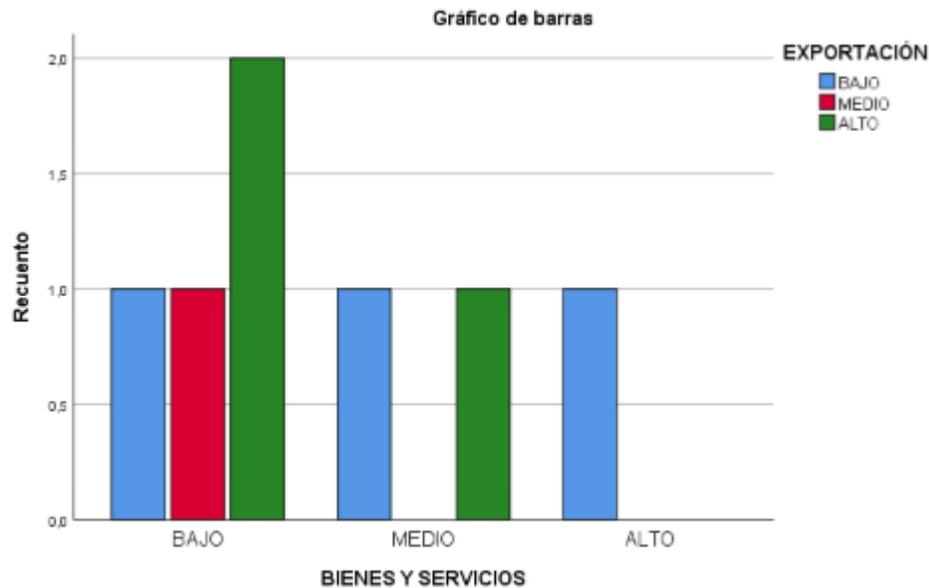


Figura 10. Distribución de porcentajes de niveles según bienes y servicios y Exportación. Como se observa en la tabla N°13 y figura 10. Existe un grupo representativo del 14.30% de la empresa Diseño Interior Britally's 2019, que indican el capital y la exportación tiene un nivel alto; asimismo se observa que existe un 28.60% que indican que existe un nivel medio. Así como, el 57.10% señala que existe un nivel bajo entre el capital y la exportación.

3.3 Análisis Inferencial

3.3.1. Hipótesis General

Ha: Existe relación entre la producción de muebles de madera de la empresa Diseño interior Britally's y exportación al mercado estadounidense, Año 2019.

H0: No existe relación entre la producción de muebles de madera de la empresa Diseño interior Britally's y en exportación al mercado estadounidense, Año 2019.

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

Tabla N°14 Correlación entre Producción y Exportación

			Correlaciones	
			PRODUCCIÓN	EXPORTACIÓN
Rho de Spearman	PRODUCCIÓN	Coefficiente de correlación	1,000	,000
		Sig. (bilateral)	.	1,000
		N	7	7
	EXPORTACIÓN	Coefficiente de correlación	,000	1,000
		Sig. (bilateral)	1,000	.
		N	7	7

Hipótesis Específicas

Hipótesis Específicas 1

Ha: Existe relación entre la mano de obra de muebles de madera de la empresa Diseño interior Britally's en la exportación al mercado estadounidense, Año 2019.

H0: No existe relación entre la mano de obra de muebles de madera de la empresa Diseño interior Britally's en la exportación al mercado estadounidense, Año 2019

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

Tabla N°15 Correlación entre Mano de obra y Exportación

			Correlaciones	
			MANO DE OBRA	EXPORTACIÓN
Rho de Spearman	MANO DE OBRA	Coefficiente de correlación	1,000	,000
		Sig. (bilateral)	.	1,000
		N	7	7
	EXPORTACIÓN	Coefficiente de correlación	,000	1,000
		Sig. (bilateral)	1,000	.
		N	7	7

En la tabla N°15, se observa de acuerdo a los resultados del análisis estadístico que no existe una relación entre el nivel de factores de producción y exportación, lo cual indica que existe un nivel de correlación positiva nula con un coeficiente de correlación de 0.000 y como el valor de probabilidad ($p = 1.000$) es mayor que el valor crítico 0.05 se toma la decisión de rechazar la hipótesis alterna y aceptar la hipótesis nula, por lo tanto se concluye que, para un riesgo del 5% y un 95% de confiabilidad, no existe una relación positiva.

Hipótesis Especificas 2

Ha: Existe relación entre el capital de muebles de madera de la empresa Diseño interior Britally's en la exportación al mercado estadounidense, Año 2019.

H0: No existe relación entre el capital de muebles de madera de la empresa Diseño interior Britally's en la exportación al mercado estadounidense, Año 2019.

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

Tabla N°16. Correlación entre Capital y Exportación

		Correlaciones	
		CAPITAL	EXPORTACIÓN
Rho de Spearman	CAPITAL	Coefficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	,385
		N	7
	EXPORTACIÓN	Coefficiente de correlación	,385
		Sig. (bilateral)	,394
		N	7

En la tabla N°16, se observa de acuerdo a los resultados del análisis estadístico que no existe una relación entre el nivel de precio del producto y exportación, lo cual indica que existe un nivel de correlación positiva nula con un coeficiente de correlación de 0.385 y como el valor de probabilidad ($p = 0.394$) es mayor que el valor crítico 0.05 se toma la decisión de rechazar la hipótesis alterna y aceptar la hipótesis nula, por lo tanto se concluye que, para un riesgo del 5% y un 95% de confiabilidad, no existe una relación positiva

Hipótesis Especifica 3

Ha: Existe relación entre los bienes y servicios de muebles de madera de la empresa Diseño interior Britally's en la exportación al mercado estadounidense, Año 2019.

H0: No existe relación entre los bienes y servicios de muebles de madera de la empresa Diseño interior Britally's en la exportación al mercado estadounidense, Año 2019.

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

Tabla N°17 Correlación entre Bienes y servicios y Exportación

			Correlaciones	
			BIENES Y SERVICIO	EXPORTACION
Rho de Spearman	BIENES Y SERVICIOS	Coeficiente de correlación	1,000	-,387
		Sig. (bilateral)	.	,391
		N	7	7
	EXPORTACION	Coeficiente de correlación	-,387	1,000
		Sig. (bilateral)	,391	.
		N	7	7

En la tabla N°17 se observa de acuerdo a los resultados del análisis estadístico que no existe una relación entre el nivel de eficiencia y exportación, lo cual indica que existe un nivel de correlación positiva nula con un coeficiente de correlación de -0.387 y como el valor de probabilidad ($p = 0.391$) es mayor que el valor crítico 0.05 se toma la decisión de rechazar la hipótesis alterna y aceptar la hipótesis nula, por lo tanto se concluye que, para un riesgo del 5% y un 95% de confiabilidad, no existe una relación positiva.

IV. DISCUSIÓN

En esta investigación se determinó que no existe una relación entre el nivel de factores de producción y exportación, lo cual indica que existe un nivel de correlación positiva nula. Por otra parte se determinó que la empresa cuenta con sistemas de exportación ya definidos pero a falta de perfeccionamiento ya que en distintas oportunidades de exportación hacia el mercado estadounidense se presentaron inconvenientes generando gastos extras.

Aparicio (2017) En su tesis titulada Análisis y propuesta de mejora del sistema de producción de una empresa dedicada a la fabricación de muebles infantiles. En esta tesis logra desarrollar un sistema armonizado de producción en la empresa mencionada, identificando adecuadamente la mano de obra directa y indirecta. Asimismo se detectó que en la productividad de la empresa se incurrieron a gastos extras, los cuales generaban pérdidas económicas innecesarias para la empresa. Con un claro proceso de investigación se llegó a sistematizar un proceso de producción el cuál se fue adaptando a la empresa y así ir mejorando con las políticas económicas de la empresa.

Según Cevallos Johanna (2014), en su artículo de investigación Plan de negocio de exportación de muebles rústicos de madera Kaspi Huasi hacia el mercado de Estados Unidos. El objetivo de la presente investigación posicionar correctamente a la empresa Kaspi Huasi de muebles rústicos en el mercado de Miami - Estados Unidos, de tal manera que se planteó un plan de negocio de exportación con una logística eficaz y así poder lograr una correcta distribución al mercado internacional. Asimismo, se analizó las grandes competencias que presenta en el mercado Estadounidense y se concluyó que para ello la empresa deberá incluir valores agregados a los productos y al servicio post-venta. El tipo de investigación fue cualitativo por lo que se necesitó fuentes informativas acerca de logísticas para el comercio exterior y análisis de competencias en Estados Unidos.

V. CONCLUSIONES

En la presente tesis se estableció las siguientes conclusiones:

Se concluye que no existe una relación entre el nivel de producción en la empresa Diseño Interior Britally's y exportación hacia el mercado estadounidense, año 2019.

Se concluye que no existe una relación entre el nivel de eficiencia en la empresa Diseño Interior Britally's y la exportación hacia el mercado estadounidense, año 2019.

Se concluye que no existe una relación entre el nivel de precio del producto en la empresa Diseño Interior Britally's y la exportación hacia el mercado estadounidense, año 2019.

Se concluye que no existe una relación entre el nivel de factores de producción en la empresa Diseño Interior Britally's y exportación hacia el mercado estadounidense, año 2019.

VI. RECOMENDACIONES

La presente investigación presenta las siguientes recomendaciones:

Se recomienda a la empresa Diseño Interior Britally's a formar parte de distintas capacitaciones sobre el ingreso a nuevos mercados internacionales, para que así se pueda tener más conocimiento de las costumbres y necesidades de la nueva población a la que se va a querer conquistar.

Para las siguientes exportaciones se recomienda contar con el servicio de Agentes aduaneros los cuales serán los encargados de llevar todo el proceso de exportación y gestionar diversidades de permisos que se necesitará para no incurrir a gastos extras al momento de exportar.

Se sugiere ser partícipe de distintas ferias internacionales y nacionales para dar a conocer nuestros productos y asimismo poder generar nuevas carteras de clientes.

Se recomienda llevar el correcto control de inventarios para no generar pérdidas en el momento de producción.

Realizar constantes capacitaciones al personal de trabajo y a su vez generar concursos de innovación para distintos diseños de muebles.

REFERENCIAS

Aguilar, García & Vásquez (2013) “Plan estratégico para la industria de muebles en Lambayeque”. Recuperado de:

http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/4608/AGUILAR_GARCIA_VASQUEZ_INDUSTRIA_MUEBLES.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Aguirre & Hidalgo (2017) “Propuesta de mejora en las áreas de producción y logística para incrementar la rentabilidad en la empresa de calzado FALBRIC S.A.C”. Recuperado de:

<http://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/13370/Alonzo%20Aguirre%20Jos%C3%A9%20Miguel%20-%20Vargas%20Hidalgo%20Priscila%20Paola%20Janett.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Altamirano (2015) “Plan de Negocios para la Exportación de muebles artesanales de madera hacia los Estados Unidos (Nueva York) para el año 2015”.

<https://repositorio.uide.edu.ec/bitstream/37000/775/1/T-UIDE-1007.pdf>

Aparicio & Sanchez (2015), “Análisis y propuesta de mejora del sistema de producción de una empresa dedicada a la fabricación de muebles infantiles, Pontificia Universidad Católica del Perú”. Recuperado de:

<http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/20.500.12404/6474>

Ayme, García, Montes & Talavera (2018), “Plan estratégico de la industria del Mueble de Madera en Perú”. Recuperado de:

http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/11639/AYME_GARCIA_PLAN_MADERA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Ayacuca, Mazza (2013), “Plan estratégico de marketing en Fabrimuebles Pamel para la introducción y comercialización de muebles teca en la ciudad de Guayaquil”. Recuperado de:

<https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/4529/1/UPS-GT000406.pdf>

Barrantes y Hernandez (2016) “Proyecto de inversión para la ampliación de planta de producción de muebles de melamina en la empresa fabricaciones leoncito S.A.C”. Recuperado de:

http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/1406/1/TL_BarrantesBecerraLeonidas_HernandezGavidiaRuperto.pdf

Basilio, Vazquez, Zaravia (2015) “Proyecto de exportación a Alemania de muebles rústicos La Marquesa S.A. de C.V”. Recuperado de:

<https://tesis.ipn.mx/bitstream/handle/123456789/2357/LRC2008B374m.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Cevallos Johanna (2014), “Plan de negocio de exportación de muebles rústicos de madera Kaspi Huasi hacia el mercado de Estados Unidos, Universidad Internacional del Ecuador, Ecuador”. Recuperado de:

<https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/3375/6/UPS-CT002554.pdf>

Cubas (2016), “El aprovechamiento forestal en bosques locales y su relación con el desarrollo sostenible de la provincia Maynas, Región Loreto - 2015, Perú”. Recuperado de:

http://repositorio.unapiquitos.edu.pe/bitstream/handle/UNAP/4312/Charlie_Tesis_Titulo_2016.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Gonzales (2015), “La calidad en los centros de innovación tecnológica y su relación con la productividad en las empresas de Madera Muebles, Villa el Salvador”. Recuperado de:

http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/4925/Casas_GAW.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Jácome, Medina, (2016), “Análisis de la cadena logística para la optimización de costos en los procesos de exportación de muebles de madera hacia Florida de la empresa Cucuman Design, Guayaquil”. Recuperado de:

<http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/1250/1/T-ULVR-1112.pdf>

Kurokawa (2016), “Estrategias de marketing electrónico para el incremento de las ventas en las micro y pequeñas empresas del rubro de muebles del Parque Industrial de Villa el Salvador, Lima – Perú”. Recuperado de:

http://repositorio.uigv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.11818/633/T_MAES.MARK.COMER.INTERNACIONAL_07360926_KUROKAWA_GUERREROS_MANUEL.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Medrano Hendry (2013), “Propuesta para implementar un modelo de planeación y control de la producción en la empresa de muebles Carrusel CIA. LTDA, Ecuador”. Recuperado de:

<https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/918/13/UPS-CT001913.pdf>

Rupert (2013), “Evaluation and scoping of eu timber importers and imports from South America”. Recuperado de:

<http://flegt.info/wp-content/uploads/2013/02/Evaluation-and-scoping-of-EU-timber-importers-and-imports-from-South-America.pdf>

Angulo (2014). “Oportunidad de negocio en el mercado chino para incrementar la exportación peruana de arándanos frescos de la región La Libertad”. Recuperado de:

<http://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/6485/Angulo%20Andrade%2c%20Laura%20%20-%20Cordero%20Otiniano%2c%20Lua.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Malca, O y Rubio, J. (2014). Obstáculos a la actividad exportadora: Encuesta a las empresas exportadoras del Perú”. Recuperado de:

<http://repositorio.up.edu.pe/bitstream/handle/11354/968/DD1410.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Mirano, G. (2012) “Los instrumentos financieros y su impacto en las empresas de producción de productos no tradicionales para la exportación en el sector agropecuario en el Valle de Lurín”. Recuperado de:

http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/567/3/mirano_gr.pdf

Sanfuentes, A. (1997) “Manual de economía. Santiago: Andres Sanfuentes”. Recuperado de:

<http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:iDMLAaDfShsJ:www.solocontabilidad.com/2012/09/costo-unitario-proyectado-de-produccion.html+&cd=5&hl=es-419&ct=clnk&gl=pe>

Batista, L., Chalfoun, S., Silva e Batista, C.F. y Freitas, R. (2016). Coffee: Types and Production. Encyclopedia of Food and Health, 244-251.

<http://dx.doi.org/10.1016/B978-0-12-384947-2.00184-7>

Bustillo, R. (2014). Comercio Exterior: Materia y ejercicios. Recuperado de

<https://web-argitalpena.adm.ehu.es/pdf/UWLGEC2831.pdf>

López, E. y Caamal, I. (2009). Los costos de producción de muebles del estado de Chiapas & el precio justo en el mercado internacional. Revista mexicana de economía agrícola y de los recursos naturales, 2(1), pp. 175-198. Recuperado de:

https://chapingo.mx/revistas/remecaren/contenido.php?id_articulo=843?id_revistas

Ramírez, A. (1999). Población y muestra. Recuperado de

<http://tesisdeinvest.blogspot.com/2012/01/poblacion-muestra.html>

Tolentino, L., Muñoz, D. y Paredes, C. (s/f). Factores que Intervienen en la Producción de muebles. Recuperado de

<http://www.agrolalibertad.gob.pe/sites/default/files/FACTORES%20PRODUCCION%20AGRICOLA%20x%206.pdf>

Baena, G. (2014). Metodología de la investigación. Recuperado de

<https://editorialpatria.com.mx/pdf/files/9786074384093.pdf>

Anexo 1: Instrumento de recolección de datos

ENCUESTA PARA TRABAJADORES SOBRE PRODUCCIÓN

Estimado (a) participante

La presente encuesta es parte de un proyecto de investigación que tiene por finalidad la obtención de información acerca de la producción de la empresa Diseño Interior Britally's. La presente encuesta es anónima; Por favor responde con sinceridad.

INSTRUCCIONES:

En la siguiente encuesta, se presenta un conjunto de característica acerca de la motivación, cada una de ellas va seguida de cinco posibles alternativas de respuesta que debes calificar. Responde encerrando en un círculo la alternativa elegida, teniendo en cuenta los siguientes criterios.

1) NUNCA

2) CASI NUNCA

3) A VECES

4) CASI SIEMPRE

5) SIEMPRE

Producción						
Mano de obra directa						
1	Es rentable contratar mano de obra directa	1	2	3	4	5
2	Influye la mano de obra directa en el capital de la empresa.	1	2	3	4	5
Mano de obra indirecta						
3	La empresa cuenta con mano de obra indirecta	1	2	3	4	5
Mano de obra calificada						
4	Con que frecuencia contratan a mano de obra calificada	1	2	3	4	5
5	Tener mano de obra calificada mejora la experiencia de trabajar	1	2	3	4	5
Capital						
Capital humano						
6	Es positiva la productividad de los trabajadores	1	2	3	4	5
7	Existe discriminación entre los mismos trabajadores que afecta la producción.	1	2	3	4	5
8	Con qué frecuencia contratan personal con discapacidad	1	2	3	4	5
Capital estructural						
9	Ustedes como empresa creen que influya el capital estructural en la exportación.	1	2	3	4	5
10	La infraestructura es obstáculo para aumentar la producción.	1	2	3	4	5
11	El capital va a depender de la demanda del producto en la zona	1	2	3	4	5
Bienes y Servicios						
Oferta						
12	La empresa brinda ofertas a sus clientes potenciales.	1	2	3	4	5
13	Cuando se dañan los productos ustedes lo venden con menor precio	1	2	3	4	5
Demanda						
14	En fechas festivas los productos tienen mayor demanda	1	2	3	4	5
15	En la empresa creció la demanda de muebles.	1	2	3	4	5
Promociones						
16	Brindan servicios post-venta.	1	2	3	4	5
17	Con qué frecuencia responden a las consultas o reclamos sobre la calidad de sus productos	1	2	3	4	5

ENCUESTA PARA TRABAJADORES SOBRE EXPORTACIÓN

Estimado (a) participante

La presente encuesta es parte de un proyecto de investigación que tiene por finalidad la obtención de información acerca de la producción de la empresa Diseño Interior Britally's. La presente encuesta es anónima; Por favor responde con sinceridad.

INSTRUCCIONES:

En la siguiente encuesta, se presenta un conjunto de características acerca de la motivación, cada una de ellas va seguida de cinco posibles alternativas de respuesta que debes calificar. Responde encerrando en un círculo la alternativa elegida, teniendo en cuenta los siguientes criterios.

- | | | |
|-----------------|---------------|------------|
| 1) NUNCA | 2) CASI NUNCA | 3) A VECES |
| 4) CASI SIEMPRE | 5) SIEMPRE | |

VOLUMEN DE EXPORTACIÓN						
Calidad						
1	La calidad de los muebles es un determinante para realizar una cotización de volumen.	1	2	3	4	5
2	Las estaciones del año afectan a la calidad de los muebles	1	2	3	4	5
Competidores						
3	Se identifica a los competidores según lugar a exportar	1	2	3	4	5
4	Realizan cada año una investigación de mercado	1	2	3	4	5
Comerciantes						
5	Se vende a comerciantes nacionales que luego exportan	1	2	3	4	5
6	Realizan descuentos para compradores frecuentes	1	2	3	4	5
VALOR DE EXPORTACIÓN						
Precio						
7	Se está pendiente al precio internacional del producto	1	2	3	4	5
8	Definen ustedes el precio por la competencia	1	2	3	4	5
Agencia de aduana						
9	Cumplen con todos los requisitos para enviarlo a la agencia de aduana	1	2	3	4	5
10	Se contratan servicios de agencia de aduana.	1	2	3	4	5
Gestión de exportación						
11	Se evalúa periódicamente la competitividad en la gestión de exportación	1	2	3	4	5
12	El estado los apoya con los fletes en las agencias de aduanas	1	2	3	4	5
PRECIO DE EXPORTACIÓN						
COSTO						
13	Se utiliza un precio especial para clientes recurrentes.	1	2	3	4	5
14	Se establece el costo en dólares	1	2	3	4	5
15	Dependiendo del <u>incoterms</u> el costo de exportación varía.	1	2	3	4	5
16	Depende de la cantidad de muebles que se está exportando para el cobro de arancel	1	2	3	4	5
17	El costo de exportación depende mucho del mercado destino	1	2	3	4	5

ANEXO 02 VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES:

- I.1. Apellidos y nombres del informante: MICHELENA RIOS ENRIQUE OMAR
 I.2. Especialidad del Validador: MAGISTER EN ADMINISTRACION
 I.3. Cargo e Institución donde labora: UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO
 I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: _____
 I.5. Autor del instrumento: _____

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Bueno 41-60%	Muy bueno 61-80%	Excelente 81-100%
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado				✓	
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica					✓
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación					✓
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables				✓	
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.					✓
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.				✓	
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación					✓
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.					✓
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento				✓	
METODOLOGÍA	Considera que los ítems miden lo que pretende medir.					✓
PROMEDIO DE VALORACIÓN						

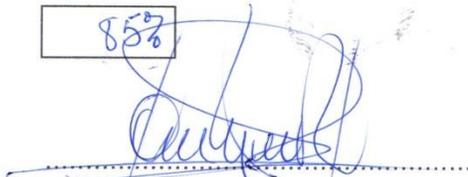
III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?

.....

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

Los Olivos, 15 de JULIO del 2018.

85%

 Firma de experto informante
 DNI: 07912826
 Teléfono: 992325181

I. PERTINENCIA DE ÍTEM O REACTIVOS DEL INSTRUMENTO:

Variable 1: Producción

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Ítem 1	/		
Ítem 2	/		
Ítem 3	/		
Ítem 4	/		
Ítem 5	/		
Ítem 6	/		
Ítem 7	/		
Ítem 8	/		
Ítem 9	/		
Ítem 10	/		
Ítem 11	/		
Ítem 12	/		
Ítem 13	/		
Ítem 14	/		
Ítem 15	/		
Ítem 16	/		
Ítem 17	/		

Variable 2: Exportación

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Ítem 1	/		
Ítem 2	/		
Ítem 3	/		
Ítem 4	/		
Ítem 5	/		
Ítem 6	/		
Ítem 7	/		
Ítem 8	/		
Ítem 9	/		
Ítem 10	/		
Ítem 11	/		
Ítem 12	/		
Ítem 13	/		
Ítem 14	/		
Ítem 15	/		
Ítem 16	/		
Ítem 17	/		

Firma de experto informante

DNI: 07912826

Teléfono: 992325181



INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES:

- I.1. Apellidos y nombres del informante: MARQUEZ CARO, Fernando
- I.2. Especialidad del Validador: Sociólogo
- I.3. Cargo e Institución donde labora: DTC. AREA INVEST.
- I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: _____
- I.5. Autor del instrumento: _____

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Bueno 41-60%	Muy bueno 61-80%	Excelente 81-100%
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado				/	
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica				/	
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación				/	
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables				/	
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.				/	
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.				/	
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación				/	
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.				/	
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento				/	
METODOLOGÍA	Considera que los ítems miden lo que pretende medir.				/	
PROMEDIO DE VALORACIÓN					80	

III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?

.....

.....

.....

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

80

Los Olivos, 15 de Julio del 2018.

.....

Firma de experto informante

DNI: 08729589

Teléfono: _____

I. PERTINENCIA DE ÍTEM O REACTIVOS DEL INSTRUMENTO:

Variable 1: Producción

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Ítem 1	/		
Ítem 2	/		
Ítem 3	/		
Ítem 4	/		
Ítem 5	/		
Ítem 6	/		
Ítem 7	/		
Ítem 8	/		
Ítem 9	/		
Ítem 10	/		
Ítem 11	/		
Ítem 12	/		
Ítem 13	/		
Ítem 14	/		
Ítem 15	/		
Ítem 16	/		
Ítem 17	/		

Variable 2: Exportación

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Ítem 1	/		
Ítem 2	/		
Ítem 3	/		
Ítem 4	/		
Ítem 5	/		
Ítem 6	/		
Ítem 7	/		
Ítem 8	/		
Ítem 9	/		
Ítem 10	/		
Ítem 11	/		
Ítem 12	/		
Ítem 13	/		
Ítem 14	/		
Ítem 15	/		
Ítem 16	/		
Ítem 17	/		

Firma de experto informante

DNI: 08729589

Teléfono: _____



INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES:

- I.1. Apellidos y nombres del informante: LEIVA TARRAZONS ARMANDO
- I.2. Especialidad del Validador: ECONOMISTA
- I.3. Cargo e Institución donde labora: STC. HCV.
- I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: _____
- I.5. Autor del instrumento: _____

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Bueno 41-60%	Muy bueno 61-80%	Excelente 81-100%
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado			/		
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica			/		
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación			/		
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables			/		
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.			/		
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.			/		
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación			/		
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.			/		
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento			/		
METODOLOGÍA	Considera que los ítems miden lo que pretende medir.			/		
PROMEDIO DE VALORACIÓN				/		

III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?

Mejorar las dimensiones y los indicadores.

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

60%

Los Olivos, 13 de Julio del 2018.

Firma de experto informante

DNI: 43319433

Teléfono: 986581407

I. PERTINENCIA DE ÍTEM O REACTIVOS DEL INSTRUMENTO:

Variable 1: Producción

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Ítem 1	/		
Ítem 2	/		
Ítem 3	/		
Ítem 4	/		
Ítem 5	/		
Ítem 6	/		
Ítem 7	/		
Ítem 8	/		
Ítem 9	/		
Ítem 10	/		
Ítem 11	/		
Ítem 12	/		
Ítem 13	/		
Ítem 14	/		
Ítem 15	/		
Ítem 16	/		
Ítem 17	/		

Variable 2: Exportación

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Ítem 1	/		
Ítem 2	/		
Ítem 3	/		
Ítem 4	/		
Ítem 5	/		
Ítem 6	/		
Ítem 7	/		
Ítem 8	/		
Ítem 9	/		
Ítem 10	/		
Ítem 11	/		
Ítem 12	/		
Ítem 13	/		
Ítem 14	/		
Ítem 15	/		
Ítem 16	/		
Ítem 17	/		



Firma de experto informante

DNI: 43319423

Teléfono: 986581407

ANEXO 03: MATRIZ DE CONSISTENCIA

MATRIZ DE CONSISTENCIA

Título: Producción de muebles de madera de la empresa Diseño Interior Britally's para la exportación al mercado estadounidense, año 2019

Autor: Carrión Terrones, Luis Angel

Problema	Objetivos	Hipótesis	Variables e indicadores					
<p>Problema General</p> <p>¿Qué relación existe entre la producción y exportación de muebles de madera hacia el mercado de estados unidos en el año 2019?</p> <p>Problemas específicos:</p> <p>Problema específico 1</p> <p>¿Qué relación existe entre el volumen de exportación y la capacidad de producción de muebles de madera hacia el mercado de Estados Unidos en el año 2019?</p> <p>Problema específico 2</p> <p>¿Qué relación existe entre el valor de exportación y la capacidad de producción de muebles de madera hacia el mercado de estados Unidos en el año 2019?</p> <p>Problema específico 3</p> <p>¿Cuál ha sido la evolución del precio de exportación de muebles de madera en el año 2019?</p>	<p>Objetivo General</p> <p>Determinar la relación entre la producción y exportación de muebles de madera hacia el mercado de Estados Unidos en el año 2019.</p> <p>Objetivo específico</p> <p>Objetivo específico 1</p> <p>Determinar la relación entre volumen de producción y exportación de muebles de madera hacia el mercado de Estados Unidos en el año 2019.</p> <p>Objetivo específico 2</p> <p>Determinar la relación entre valor de producción y exportación de muebles de madera hacia el mercado de Estados Unidos en el año 2019.</p> <p>Objetivo específico 3</p> <p>Determinar la evolución del precio de exportación de muebles de madera hacia el mercado de Estados Unidos en el año 2019</p>	<p>Hipótesis General</p> <p>Existe una relación entre la producción de muebles de madera de la empresa Diseño Interior Britally's y exportación al mercado Estadounidense, 2019.</p> <p>Hipótesis Especificas</p> <p>Hipótesis específica 1</p> <p>Existe una relación entre mano de obra de obra de la empresa Diseño Interior Britally's en la exportación al mercado Estadounidense, 2019.</p> <p>Hipótesis específica 2</p> <p>Existe una relación entre capital de muebles de madera de la empresa Diseño Interior Britally's en la exportación al mercado.</p> <p>Hipótesis específica 3</p> <p>Existe relación entre los bienes y servicios de muebles de madera de la empresa Diseño interior Britally's en la exportación al mercado estadounidense , Año 2019</p>	Variable 1: Producción					
			Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala de medición	Niveles o rangos	Niveles o rangos
			Mano de Obra	Mano de obra directa	1,2	(1) Nunca (2) Raramente (3) Ocasionalmente (4) Frecuentemente (5) Muy frecuentemente	Bajo Medio Alto	Bajo Medio Alto
				Mano de obra indirecta	3			
				Mano de obra calificada	4,5			
			Capital	Capital humano	6,7,8		Bajo Medio Alto	
				Capital estructural	9,10,11			
			Bienes y Servicios	Oferta	12,13		Bajo Medio Alto	
				Demanda	14,15			
				Promociones	16,17			
Variable 2: Exportación								
Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala de valores	Niveles o rangos	Niveles o rangos			
Volumen de exportación	Calidad	1,2	(1) Nunca (2) Raramente (3) Ocasionalmente (4) Frecuentemente (5) Muy frecuentemente	Bajo Medio Alto				
	Competidores	3,4						
	Comerciantes	5,6						
Valor de exportación	Precio	7,8						
	Agencia de Aduana	9,10						
	Gestión de exportación	11,12						
Precio de Exportación	Cientes	13,14						
	Cantidad de exportación	15,16						
	Costo	17						

Tipo y diseño de investigación	Población y muestra	Técnicas e instrumentos	Estadística a utilizar
<p><u>Tipo:</u> Aplicada</p> <p><u>Alcance:</u> Correlacional</p> <p><u>Diseño:</u> No experimental</p> <p><u>Método:</u> Hipotético Deductivo</p>	<p><u>Población:</u> La población informante del presente trabajo de investigación y estudio ha quedado definida por los trabajadores de la empresa Diseño Interior Britally's.</p> <p><u>Tipo de muestreo:</u> Censal</p> <p><u>Tamaño de muestra:</u> 7</p>	<p>Variable 1: PRODUCCIÓN Técnicas: Encuesta. Instrumentos: Cuestionario Autor: Luis Angel Carrión Terrones Año: 2019 Monitoreo: Producción Ambito de Aplicación: Empresa Diseño Interior Britally's Forma de Administración: individual</p> <p>Variable 2: EXPORTACIÓN. Técnicas: Encuesta. Instrumentos: Cuestionario Autor: Luis Angel Carrión Terrones Año: 2019 Monitoreo: Exportación Ambito de Aplicación: Empresa Diseño Interior Britally's Forma de Administración: individual</p>	<p>DESCRIPTIVA:</p> <p>INFERENCIAL:</p>