



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

Potencial Exportador de la Empresa de Calzados Kacyfil para el Ingreso de Calzados al
Mercado Chileno en el periodo de septiembre 2018 a julio 2019

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
Licenciado en Negocios Internacionales

AUTOR:

Méndez Asmat, Nicolás (ORCID: 0000-0002-1620-5225)

ASESORA:

Dra. Espinoza Rodríguez, Olenka (ORCID: 0000-0003-3058-816X)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Marketing Y Comercio Internacional

TRUJILLO-PERÚ

2019

Dedicatoria

A MI MADRE:

Rocío del Pilar Asmat Aguirre porque siempre me ha apoyado y motivado a culminar cada proyecto trazado, además de su apoyo incondicional.

A MI PADRE:

Carlos Enrique Méndez Juárez

Por ser una persona excepcional. Quien me

Ha brindado su apoyo absoluto.

Agradecimiento

A Dios, infinitas gracias por haberme dado fuerza y valor para culminar esta etapa de mi vida.

A mis padres Rocío y Carlos por alentarme a culminar mi formación profesional.

A todos mis profesores por trasmitirme sus conocimientos y a mis compañeros Lisseth Mantilla Tabaco, Diego PoolMartan Chávez y Erick Vega por acompañarme durante este arduo camino.

Un agradecimiento precedero a mí asesora de tesis Dra. Olenka Ana Catherine Espinoza Rodríguez; junto con Mg. José Guevara Ramírez por haberme guiado para alcanzar mis objetivos.

Página del Jurado

	ACTA DE APROBACIÓN DE LA TESIS	Código : F07-PP-PR-02.02 Versión : 10 Fecha : 10-06-2019 Página : 1 de 1
---	---------------------------------------	---

El Jurado encargado de evaluar la tesis presentada por don Méndez Asmat, Nicholas, cuyo título es: Potencial Exportador de la Empresa de Calzados Kacyfil para el Ingreso de Calzados al Mercado Chileno en el periodo de septiembre 2018 a julio 2019

Reunido en la fecha, escuchó la sustentación y la resolución de preguntas por el estudiante, otorgándole el calificativo de: 16 (número)
Dieciséis (letras).

Trujillo 08 de Julio del 2019


.....
Espinoza Rodríguez, Olenka

PRESIDENTE


.....
Guevara Ramírez, José

SECRETARIO


.....
Sevilla Angelathis, Manuel
VOCAL

Fecha	Dirección de	Dirección de	Representante de la Dirección /	Fecha	Dirección de
-------	--------------	--------------	---------------------------------	-------	--------------

Declaratoria de Autenticidad

Yo; Nicholas Méndez Asmat, con DNI N° 73060196; a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Académico Profesional de Negocios Internacionales, con la tesis titulada “Potencial Exportador de la Empresa de Calzados Kacyfil para el Ingreso de Calzados al Mercado Chileno en el periodo de septiembre 2018 a julio 2019”, declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaña es veraz y auténtica.

Así mismo, bajo juramento declaro que todos los datos e información que se realiza en la presente tesis son auténticos y veraces.

En tal sentido asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas de la Universidad César Vallejo.

Trujillo, 08 de julio del 2019



Nicholas Méndez Asmat

DNI N° 73060196

Índice

Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Página del Jurado	iv
Declaratoria de Autenticidad	v
Índice	vi
Resumen	vii
Abstract	viii
I. Introducción	1
II. Método	16
2.1 Tipo y diseño de investigación	16
2.2 Operacionalización de variables	16
2.3 Población, muestra y muestreo	19
2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad	19
2.5 Procedimiento	19
2.6 Métodos de análisis de datos.....	20
2.7 Aspectos éticos.....	20
III. Resultados	21
IV. Discusión	34
V. Conclusiones	37
VI. Recomendaciones	39
VII. Propuesta	40
Referencias	46
Anexos	49

Resumen

La presente investigación tuvo como objetivo general analizar el potencial exportador de la empresa de calzados Kacyfil en las cuatro dimensiones de gestión productiva, gestión empresarial, gestión financiera, económica, logística de mercado y logística internacional. Se utilizó un diseño de investigación de tipo no experimental, transversal descriptiva que permitió analizar la situación de la empresa para conocer si posee o no posee potencial exportador para exportar calzado al país vecino de Chile. Como población y muestra se utilizaron la totalidad de los documentos y registros relacionados con las variables de estudio. Para la obtención de la información se realizó una entrevista al gerente general y dueño de la compañía Ibáñez Vega Manuel y un análisis documental para la gestión económica, financiera y la identificación de oportunidades en el mercado chileno para el ingreso de calzado. Este estudio concluyó que el potencial exportador de la empresa de calzados Kacyfil se encuentra en la gestión económica, financiera, gestión de mercados y logística internacional consecuencia de capacidad de realizar inversiones a corto plazo, tener una cadena de logística internacional, tener información del mercado, consumidor chileno y no poseer deudas.

Palabras claves: Potencial exportador, gestión económica, gestión financiera.

Abstract

The general objective of this research was to analyze the export potential of the Kacyfil footwear company in the four dimensions of production management, business management, financial, economic, market logistics and international logistics management. You can use a research design of a non-experimental, cross-descriptive type that will analyze the situation of the company to know or possess a potential exporter to export footwear to the neighboring country of Chile. As a population and sample, all the documents and records related to the study variables are used. In order to obtain the information, an interview is made with the general manager and the owner of the Ibáñez Vega Manuel Company and a documentary analysis for the economic, financial management and identification of opportunities in the Chilean market for the entry of footwear. This study concluded that the export potential of the footwear company lies in the economic, financial, market and international logistics management of the ability to make short-term investments, have an international logistics chain, have the information of the market, Chilean consumer and not having debts.

Keywords: Export potential, economic management, financial management.

I. Introducción

La internacionalización en las últimas décadas ha facilitado el tráfico incesante de existencias entre distintas naciones y hemisferios, principalmente en mercancías de calzado en los países de territorio latinoamericano, junto a ello se han amplificado el potencial exportador para lograr un producto adecuado con la demanda de perfil de mercado específico de cada territorio al que se anhela exportar. Según Siicex los más sobresalientes mercados mundiales están en Estados Unidos, Francia, Reino Unido, Alemania y Japón. Mientras que los países con mayor desempeño en exportación a nivel mundial se encuentran en India, México, Portugal, Francia y España.

En Perú ha incrementado la producción y ha mejorado la calidad de los zapatos, convirtiéndose en el cuarto productor de calzado en América del Sur con más de 50 millones de pares por año. Teniendo como principales destinos de exportación a los países de Estados Unidos, Ecuador, Bolivia, Chile, España y Suiza según SUNAT. Estados Unidos teniendo el 94% del mercado de exportaciones de Perú, mientras que el 4% está ocupado por los países latinoamericanos Ecuador, Bolivia y Chile, por otro lado, solo un 1% es exportado a Suiza según SUNAT. Estas oportunidades se han desarrollado con la ayuda de los Tratados de libre comercio que facilitan el tráfico de mercancías entre ambos países. A raíz de esto algunas empresas peruanas dedicadas a la producción y diseño de calzado ha decidido mejoraron su potencial exportador para ampliar su cartera de clientes hacia el extranjero.

Las trascendentales y más importantes empresas exportadoras de calzado de Perú según SUNAT son Creatra SAC de El Porvenir, La Libertad con una participación de 76% del total de exportaciones de calzado en el Perú que tiene como destino los mercados de Estados Unidos y Suiza. Seguido por Fábrica de calzados Tanguis SRL de Lince, Lima con una participación de 17% con exportaciones a Estados Unidos y Bolivia. y Studio Moda SAC de Surquillo, Lima, con participación de 3% con exportaciones a Ecuador y Bolivia.

En la Libertad, especialmente en el Distrito El Porvenir existe una importante cantidad de Mypes productoras de calzado, siendo la más importante Creatra SAC, entre las cuales se encuentra Kacyfil es una empresa dedicada a la fabricación, diseño de calzados en El Porvenir, donde se encuentran sus instalaciones de producción y desde donde realizan

envíos a nivel nacional, mientras que la comercialización de sus zapatos se realiza en la capital Lima.

Kacyfil es una empresa de calidad, diversificación e innovación, que se encuentra posicionado en el mercado limeño por alrededor de 20 años. La empresa tiene una visión de diseñar calzado de mejor calidad para ello adquirió 6 máquinas extranjeras para mejorar la producción y pulir cada uno de los detalles de sus productos, teniendo como objetivo ampliar su cartera de clientes más allá de las fronteras. Pero para lograr este objetivo se necesita conocer el estado de la compañía para estar al tanto si posee o no un potencial exportador. Debido a que aún no ha logrado exportar a pesar de que las condiciones de producción y mano de obra son muy similares a Creatra SAC y TAGUIS SRL, que son los líderes en exportaciones de calzado a nivel nacional.

Para lo cual se ha elegido como país destino Chile por su alta compra y demanda de calzado en los últimos años, 143.020.206 de dólares en 2018 en valor importado según Trade map, además de que ambos países, Perú y Chile pertenecen al proceso de integración regional, MERCOSUR.

Por este motivo la investigación tiene como intención de conocer. ¿Cuál es el potencial exportador de la empresa Kacyfil para el ingreso de calzados al mercado chileno?, ¿Cuál es la gestión productiva de la empresa kacyfil?, ¿Cuál es la gestión empresarial de la empresa de calzados Kacyfil?, ¿Cuál es la gestión financiera y económica de la empresa de calzados Kacyfil?, ¿conocer cuál es la gestión de mercados y su logística internacional de la empresa de calzados Kacyfil? Con el fin de lograr exportaciones de calzado a Chile junto con un gran avance de la empresa en el comercio internacional y la adquisición de una nueva cartera de clientes en el extranjero. Para que la compañía tenga una opción importante en el total de exportaciones de calzado en el Perú.

En el estudio se ha creído conveniente considerar los siguientes artículos científicos y antecedentes de tesis que a continuación se detallaran.

América economía news service (2017) hace mención del crecimiento de la exportación de hilados finos de alpaca y otras fibras de calzado ha aumentado en 13% con ventas de 30, 8 millones anuales.

Biobiochile (2019) señala que la producción de calzado pasó de 35 millones a 5 millones de pares por año en la actualidad en Chile.

Calzado deportivo (2013) las nuevas técnicas de fabricación son el uso del poliuretano permite reducir el impacto en las plantas de las extremidades inferiores y el simpatex evita que el calzado se moje por dentro también que no transpire.

Capacidad de innovación empresarial de las micro y pequeñas empresas de calzado del distrito El Porvenir, Trujillo, Perú (2013) el 98% de las empresas tienen un nivel de ventas de menos de 30 pares semanales.

Competitividad del calzado de cuero colombiano: perspectiva de la ventaja comparativa revelada (2006) destaca que las bajas exportaciones del calzado colombiano son por su bajo diseño poco innovador y poco desarrollo de e business.

Competitividad sectorial internacional Caso: sector del cuero y del calzado (2005) las empresas deben mejorar su reconocimiento y convertirse en formales y evitar el contrabando ya que desprestigian y alejan a los consumidores extranjeros.

Documento de trabajo de economía regional y de frontera observatorio socioeconómico de la frontera (2013) se necesita mejorar la capacidad de innovación en diseño, técnicas fabriles y desarrollo de instalaciones con maquinaria de última tecnología para poder competir con la industria china.

Economía y negocios (2016) señala que Chile es el mayor comprador de zapatos en América latina con un 90% de calzado importado y solo con un 10 % producido en territorio chileno.

Emol economía (2019) la mano de obra de la fabricación de calzado en Chile es mucho mayor a la de México y Brasil, que son competitivos a nivel mundial

Gestión por competencias y productividad Laboral en empresas del sector confección de calzado de Lima Metropolitana (2012) resalta que en las empresas peruanas hay una carencia de mano de obra calificada y técnica debido a las importaciones chinas y destacando que los mejores esto crea una baja en el precio del producto porque los técnicos

iniciantes solo quieren trabajar con diseños simples y no en complicados siendo estos últimos los de mayor precio

La cadena de distribución y la competitividad de las exportaciones latinoamericanas (1991) concluyen que la producción y fabricación del calzado debe hacerse fuera de territorio chileno e importarse de un país vecino.

La competitividad de la industria del calzado en el Perú y sus proyecciones a largo plazo caso Pyme Tobbex Internacional Y El Papel De Citeccal (2007) señala que Existe una organización de nivel técnico creada por el Estado peruano como es el Centro de Innovación Tecnológica del Cuero, Calzado e Industrias Conexas (CITECCAL) dominical al Ministerio de la Producción, cuya función es la de iniciar la innovación en la cadena del cuero y calzado, así como ofrecer servicios expertos de investigación y capacitación a las organizaciones empresariales fabricantes de cuero y calzado, lo que indica la preocupación del Estado para apoyar el desarrollo tecnológico de este sector.

La manufactura del calzado peruano es de mucho potencial, teniendo como principales mercados de destino de exportación; Estados Unidos, Chile, México, Ecuador, Bolivia, Colombia y Venezuela. Aduanas – Prompex (2017).

Lecciones y desafíos futuros del auge exportador chileno (1995) por la cantidad de importadores de calzado asiático, las empresas chilenas deberían producir los calzados en otros mercados que les permitan tener mejores márgenes de ganancias además de destacar que la calidad depende en gran medida a la tecnología utilizada para fabricarlos.

Los principales bienes que se exportan son calzados de seguridad industrial, militar de cuero, calzado urbano de cuero dama, caballero y niño, etc. Aduanas (2017).

Oportunidades de negocios para el calzado en los países fronterizos (2016) señala que el mercado chileno es una gran oportunidad de negocios de exportación para el calzado peruano debido a que no existe una alta concentración de competidores y teniendo un 0% de aranceles.

Sector del calzado en España (2005) señala que frente a la alta competitividad de las empresas exportadoras de calzados lo que se realiza es aumentar su valor añadido y fabricar en un país de bajos costos.

Siicex (2013) El mercado de la Confección Textil y el Calzado en Chile

Herrera, Hortúa, y Morales (2009) resalta el estudio de medición de potencial exportador de la empresa de calzado manufactura Hortúa Leal presentada en la universidad del Rosario, Bogotá para obtener el título de Administradores de Negocios Internacionales,

se planteó por objetivos: Evaluar el potencial exportador de la empresa MHL y proponer recomendaciones para superar las deficiencias que impidan llevar a cabo un proceso de exportación exitoso. Con tipo de investigación cualitativa. Se llegó a la conclusión que la empresa estaría en condiciones de llevar a cabo el proceso de exportación en el mediano plazo (3 a 5 años) si se encarga de fortalecer sus debilidades y adoptar las estrategias sugeridas para el mejoramiento de la empresa, tales como la mejora de la expansión y las cualidades competitivas.

Ríos (2015) en su tesis autoriza el aprovechamiento del TLC Perú-China analizando la mejora del potencial exportador Peruano en términos del intercambio comercial con China a través del tipo de cambio real bilateral y datos históricos del comercio exterior presentada en la Universidad Nacional Agraria La Molina para obtener el Título de Economista, se empleó por objetivo general: Analizar si el Perú está aprovechando su potencial exportador en términos de intercambio comercial con China, a través de: la evolución del tipo de cambio real bilateral y el análisis empírico de las estadísticas de comercio exterior entre ambos países. Teniendo como conclusión que los productos que lideran las exportaciones peruanas a China siguen siendo minerales y harina de pescado, mientras que productos agrícolas, confecciones, forestales, entre otros; tienen una participación mínima, esto se debe posiblemente a que no se cumplen con las especificaciones técnicas mínimas o que no se cuenta con suficiente oferta para poder entrar al mercado.

Reyes (2014) en su investigación Análisis Del Potencial Exportador De Las Empresas Proveedoras De Calzado De Compras Myperú Del Distrito El Porvenir Al Mercado Europeo Al Año 2014 presentada en la Universidad Privada del Norte para alcanzar el título profesional de licenciado en Administración y Negocios Internacionales, se planteó por objetivos: Analizar el potencial exportador de las empresas asentadoras de calzado de compras a MYPERU de El Distrito El Porvenir, hacia el mercado europeo al 2014. Con tipo de investigación longitudinal, desarrollada para una muestra de 62 empresas. Se concluyó que las empresas no poseen potencial exportador, debido a que no cumplen con los requisitos que el mercado europeo solicita, tales como; normas en el etiquetado con todas las características exigidas a nivel internacional, productos ecológicos (exige mucho control a químicos con el cual es tratado las pieles de los animales), productos

biodegradables y/o reusables, productos con certificados de calidad y ambientales como ISO 9000 y 14001, productos innovadores con valor agregado.

Atoche y Corzo (2015) en su tesis titulada Factores de competitividad que promueven el potencial exportador de las microempresas de la Asociación de fabricantes industriales textiles La Libertad 2015 presentada en la Universidad Privada del Norte para optar el título profesional de licenciados en Administración en Negocios Internacionales tuvo como objetivo: Evaluar los factores de competitividad que determinan el potencial exportador de la Asociación de Fabricantes Industriales Textiles. Con tipo de investigación no experimental – descriptiva transversal con una población de 22 microempresas de la asociación. Concluyó que la asociación tiene un producto de buena calidad, pero no es suficiente para exportar dado que presentan déficits en cuanto a logística. Así mismo el porcentaje obtenido en el test fue en gestión empresarial 59.09%; gestión productiva 100%; gestión de mercados y logística internacional 63.63% y en gestión económica y financiera un 63.64%.

Ríos (2017) afirma en su tesis Nivel de competitividad del potencial exportador en el sector textil artesanal del centro poblado de Porcón Alto- Cajamarca en el año 2017 presentada en la Universidad Privada del Norte para obtener el título profesional de licenciada en Administración y Negocios Internacionales. Se planteó como objetivos analizar el nivel de acometividad del potencial exportador del sector textil del centro poblado de Porcón Alto- Cajamarca en el año 2017. Dio como resultado en sus encuestas aplicadas a los artesanos, que existen grandes dificultades en cuanto al conocimiento del producto textil, ventas, comercialización y su calidad de producción es muy baja.

De la Hoz y López (2017) sugiere en su investigación Aplicación de Técnicas de Análisis de Conglomerados y Redes Neuronales Artificiales en la Evaluación del Potencial Exportador de una Empresa presentada en la Universidad de Cartagena. Se representa una metodología específica de análisis de las condiciones competitivas en las organizaciones a partir de 16 factores clave en el potencial exportador, donde se aprecia medición, evaluación y clasificación de las empresas. Los resultados muestran la capacidad del análisis de reunidos y de las redes neuronales artificiales para aislar niveles competitivos en el potencial exportador.

Aranda (2017) testifica en su tesis Potencial exportador de la Asociación Manos Laboriosas para la exportación de artesanía textil al mercado Colombiano 2017 presentada en la Universidad César Vallejo para obtener el título de Licenciado en Negocios Internacionales, se planteó como objetivo: Analizar el potencial exportador de la Asociación Manos Laboriosas para la exportación de artesanía textil al mercado colombiano en su gestión empresarial, gestión productiva, gestión de mercados y logística internacional, gestión económica y financiera 2017. Con tipo de investigación Cualitativa. Se concluyó que, al analizar la gestión económica y financiera, Manos Laboriosas presenta un déficit alto en esta capacidad dado que las artesanas socias no conocen los tipos de servicios que brinda el sistema financiero así mismo no cuentan con capacidad financiera para recibir pagos diferidos. Por tal motivo, se ha elaborado un plan estratégico para la mejora del potencial exportador de la Asociación.

Para la siguiente investigación se ha considerado la fundamentación teórica de las variables de estudio que a continuación se detallan:

Potencial exportador es el contenido que tienen las empresas para exportar al mercado internacional teniendo en cuenta sus posiciones y raquitismos. Según Comisión de Promoción del Perú para la exportación y Turismo (Promperú, 2014)

Consiguientemente, potencial exportador es tomar en cuenta las fortalezas y debilidades que tiene la compañía para exportar en los clientes internacionales.

Es la destreza que tiene una compañía para exportar sus bienes o servicios, distinguiendo sus fortalezas y debilidades para poder encontrar oportunidades en el ámbito internacional. (p.55). Mondragón (s.f) infiere:

Por lo tanto, el potencial exportador es estudiar una empresa para ver si esta cuenta con las herramientas y conocimientos, teniendo presente cuales sus fortalezas y debilidades

Los factores que una empresa debe tener en cuenta antes de realizar una evaluación de potencial exportador son: Gestión empresarial y Productiva, Gestión Económica y Financiera, y de los Mercados y Logística Internacional. Según SIICEX (2011)

Entendiéndose que para una evolución del potencial exportador se toma en cuenta los aspectos de gestión empresarial y productiva, gestión económica y financiera y de mercados y logística Internacional.

La gestión de producción o productiva es un agregado de equipos que ayudan a maximizar la producción, que se centra en la planificación, manifestación, ejecución y control en las diversas áreas de los procesos productivos para así poder obtener un producto de calidad. (p.15) anota Vilcarromero (s.f)

“La gestión de la producción se orienta a la utilización de máquinas, espacios, instalaciones o recursos de cualquier otro tipo con el único objetivo de transformar los materiales en productos o servicios”. (p.22). Infiere Terlevich (2000)

Dentro de la gestión de producción, la fabricación es solo una pieza en la estrategia de la cadena de suministros. Es precedida por el abastecimiento de insumos por parte de los proveedores y seguida por la distribución de producto final a los consumidores. El éxito de unas estrategias de fabricación depende de la compatibilidad, configuración, coordinación y control. Daniels (2015)

“La innovación es la acción, creación o modificación de un producto y su inserción al mercado. (p.54) señala Real Academia Española, (RAE, s.f)

Por lo tanto, la innovación es la creación de un producto o servicio y como este se introduce en el mercado”.

García (2012) concluye en su tesis: La innovación es considerada como un proceso de transformación de ideas y de esta manera llevar a cabo la implementación de un producto o servicio. Que lo fundamental en la innovación es encontrar oportunidades ofreciendo soluciones a las necesidades del mercado. (p.33).

La calidad de un producto son los atributos deseables, para el uso del mismo en una aplicación prevista. La calidad es algo cualitativo y subjetivo ya que cada persona tiene una manera distinta de ver las cosas. (p.8). señalan Griful y Canela (2013):

Se entiende por calidad a que cada producto cuenta con atributos que estos son aceptados por el mercado, donde cada persona decide qué es lo que más le conviene según sus preferencias.

La calidad puede definirse como cumplir y superar las expectativas del cliente. Implica un el diseño cuidadoso de un producto o servicio y garantizar que los sistemas de las

organizaciones puedan producir consistentemente el diseño. Actualmente calidad significa cero defectos contrasta Daniels (2015)

Centro de Investigación de Mercados (2018) explica: La diversificación es generar nuevos productos para ampliar los beneficios y reduzcan los riesgos a largo plazo. A través de ideas y nuevos mercados donde visualizan oportunidades. (p.34)

Por resultante, la diversificación es sacar nuevos productos aprovechando los recursos los recursos de la empresa y las oportunidades del mercado.

Jardón (2014) “La diversificación es una estrategia que una empresa emplea para crecimiento de la misma. Esta estrategia le compete al nivel corporativo ya aquí se redefine las actividades. (p.7)

Así mismo la diversificación en una empresa es realiza principalmente para su crecimiento.

La gestión empresarial es la ciencia que estudia la organización de la empresa y la gestión de sus recursos, procesos y resultados de sus actividades. Su objetivo es mejorar la productividad y la competitividad de la empresa. (p.44).

Consecuentemente la gestión empresarial es el área que se encarga de organizar, dirigir y controlar cada tarea de la empresa define Domínguez (2014)

La gestión empresarial es una actividad empresarial que busca como finalidad que la empresa sea viable económicamente, mejorando su productividad y competitividad a través de su personal. (p.1) puntualiza Ucha (2011)

Por lo tanto, la gestión empresarial busca siempre estar económicamente estable ocupándose principalmente de su personal especializado para sus diversas áreas.

Pérez y Gardey (2008) estipula La planificación es un método que las empresas emplean para cumplir sus objetivos, que será realizado y supervisado a través de un planeamiento. (p.3)

Se entiende que la planificación es un plan que las empresas realizan para poder realizar sus propósitos.

Chiavenato (2007) define La organización es un ente necesario para que la empresa tenga un funcionamiento adecuado, tanto en lo material como en lo social. (p.44)

Consecuentemente la organización es la organización y dirección de la empresa de los órganos encargados.

Arana (s.f) explica que la gestión financiera y económica es un conjunto de procesos que ayudan a los recursos de la empresa de una forma más eficaz y eficiente. (p.13)

Por lo tanto, la gestión financiera y económica son procesos de análisis y control que la empresa tiene para cumplir sus metas.

Pastor (2006) detalla La gestión económica y financiera de una empresa se basa en una serie de gestiones de recursos financieros que son necesarios para la rentabilidad tanto económica y financiera de la empresa. (p.1)

Entendiéndose por gestión económica y financiera es un análisis completo de los recursos financieros y económicos para tener una empresa estable.

Partal (2012) Las variables más comunes que definen un proyecto de inversión son: capital invertido, flujos netos de caja periódicos, valor residual y horizonte temporal de valoración

Coneix (2016) teoriza “El control económico en una empresa es el seguimiento que se le hace para tener un control compras y ventas, los cobros y pagos, la elaboración de presupuestos y el almacén (stock e inventarios)”. (p.12)

Yesid (2012) establece que el control económico busca la riqueza monetaria del estado para mantener en equilibrio del dinero. (p.17)

Consecuentemente, el control económico lo realiza la parte contable de una empresa y esta vela por mantener un equilibrio económico.

The Bank of Nova Scotia (2017) El conocimiento financiero trata de la organización que ejecuta la firma en lo que respecta a decisiones financieras con el propósito de afirmar un buen futuro a los ciudadanos, los arbitrajes tomadas por la empresa se verán reflejada en los ingresos de cada persona.

La gestión de mercados como la habilidad del hombre para introducir nuevos productos en nuevos mercados, también indica que es la capacidad de crear necesidades en las

ciudades, o países a los cuales se les prevé vender en un tiempo no muy lejano, para que la demanda aumente del producto a comercializar. El producto ya estudiado debe cubrir todas las expectativas de los clientes del país importador. La aceptación del producto depende de la campaña publicitaria y toda la inversión en marketing que se realizara antes del lanzamiento del producto. (p.13). Precisa Castellanos (2015)

Pope (2012) La gestión de mercados como la facultad que tienen las personas para realizar intercambios comerciales con el objetivo de satisfacer las necesidades de cada una de las partes.

La distribución física internacional, la principal idea de toda empresa es incrementar la demanda del producto en que se va a desenvolver o exportar, la empresa tiene que crear estrategias logísticas y de marketing consistentes que conlleven a una alta demanda del producto que ofrecerá n el mercado internacional. (p.55). Especifica Robbins y Decenzo (2008)

Por resultante, es importante resaltar el proceso o logística productiva de la empresa y mostrarla como fortaleza para un mayor posicionamiento.

Consumidor, Individuos que buscan compensar sus necesidades a través de bienes y servicios. Deducir como comprador a las personas que buscan compensar sus faltas mediante la obtención y adquisición de bienes o servicios; todo comprador quiere que el producto comprado cumple el 100% de sus expectativas. (p.36). Describe Rivero, Arellano y Molero (2013)

Munuera y Rodríguez (2011) Segmento del mercado concreta la identificación de consumidores son insuficiencias y rasgos similares con la finalidad de formar una oferta comercial. (p.61).

Que el fragmento de clientes son los grupos de consumidores o compradores que revelan de forma similar sus gustos y preferencias hacia un determinado bien o servicio. (p.23).

Por resultante la desmembración agrupa a los consumidores de acuerdo con sus afines y escaseces. Afirma (Armstrong y Kotler, 2013)

Precio define al “monto de dinero que el comprador desea pagar para obtener un bien o servicio, a cambio de satisfacer sus necesidades como consumidor, el precio varía de acuerdo con las diferentes características del bien o servicio”. (Rodríguez y Ammetller, 2006, p77)

El precio debes ser lo suficientemente bajo para ganar ventas y lo suficientemente alto para ganar garantizar el flujo de fondos necesarios para cubrir gastos tales como los de investigación y desarrollo, producción y distribución. Las principales tácticas de precios son: estrategia de descremado, penetración y basada en costos. (Daniels, 2015)

Operaciones comerciales, el producto o servicio que se ofrecerá nace como oportunidad o idea de negocio debe ser concisa y muy clara, es importante realizar este proceso a mediano y corto plazo para una mejor introducción del bien o servicio; el producto a exportar tiene que tener por obligación valor agregado para un mejor posicionamiento del producto que se introducirá en los mercados internacionales mediante el valor agregado se lograra satisfacer en mayor grado las necesidades de los potenciales clientes en el mercado internacional, ayudara estos procesos a un mejor posicionamiento del producto. Inducen Armstrong y Kotler (2006, p.33).

Las oportunidades comerciales nacen de acuerdo a las necesidades de los potenciales clientes, la idea es crear necesidad en las personas para poder lograr que la demanda de nuestro producto a comercializar tenga aceptación y posicionamiento en el mercado extranjero, es de total importancia investigar los mercados extranjeros, como sus políticas, economías, aranceles, tratados, PBI per capital, Producto Bruto Interno del país importador, estos indicadores nos permitirán tener un mejor perfil de los clientes potenciales que comprarían nuestro producto. Tejeda (2009, p.23).

Real Académica Española (RAE, 2017) persuade “Población al conjunto de personas que viven en un determinado lugar, ocupando un determinado espacio de la tierra. Consecuentemente, población son el junto de vidas que existen en un determinado lugar y manifiestan vínculos entre sí”. (p.1).

Ávila (2006) El PBI es el capital que maneja un país y que permite manejar su economía de manera más eficaz y concreta, es importante que las exportaciones sean mayores que las importaciones para no caer en un déficit del PBI. (p. 204).

Tim Callen (2014) señala que el producto bruto interno es la forma de medir la valía monetaria de los bienes y negocios finales producidos en un país en un periodo de tiempo determinado. (p.1)

Ávila (2006) Tendencia de mercados a los diferentes cambios o variaciones que pueden tener uno o más productos en un mercado específico”. (p.112)

Economipedia (2019) El producto nacional bruto es un indicador que nos muestra la cantidad de bienes y servicios finales generados con los factores de producción (tierra, trabajo y capital) de un país y un periodo de tiempo dado, aunque estos factores se encuentren fuera de dicho país. La diferencia, por tanto, con el PIB es que éste último tiene en cuenta la producción generada dentro de un mismo país, independientemente de si se han utilizado para ello factores de producción nacionales o extranjeros

Ministerio de comercio exterior y turismo (2018) certificado de origen es necesario que el importador cuente con una PRUEBA DE ORIGEN (certificado de origen o declaración de origen), que cumpla con lo dispuesto en el acuerdo comercial o régimen preferencial bajo el cual se solicitará el trato preferencial en el país de destino de la mercancía

Ministerio de comercio exterior y turismo (2018) aranceles son un gravamen que aplica solo a los bienes que son importados o exportados.

Daniels (2015) puntualiza que ayuda a evaluar países en la producción del sector multinacional constituye una participación significativa de una actividad económica. (p.155)

Jean Jackes (2011) define tendencias de mercado que es aquella tendencia en la cual un mercado se mueve en una dirección particular en un intervalo de tiempo.

Envasado y etiquetado, la principal idea o responsabilidad del envasado es cuidar y salvaguardar los productos que están dentro, deben cuidar que las sustancias prohibidas o dañinas se mezclen con el producto a exportar, el etiquetado cumple la función principal de informar adecuadamente al cliente de que alimento se trata y que es lo que el frasco contiene. (Armstrong y Kotler, 2006)

Trade map (2019) Chile tiene un valor de importación de 143.020.206 dólares en 2018 en el sector calzado, siendo el principal demandante de calzado a nivel de América latina y el caribe.

Como formulación del problema se escogió la siguiente interrogante

¿Cuál es el potencial exportador de la Empresa de Calzado Kacyfil para el Ingreso de Calzados al Mercado Chileno en el periodo de septiembre 2018 a julio 2019?

En la justificación por conveniencia esta investigación será importante porque tiene como propósito dar un panorama para lograr un mejoramiento de producción, diseño y planificación y la realización de un calzado con calidad internacional a nivel latinoamericano que traerá como resultado un avance internacional de los productos de kacyfil.

De la misma manera en relevancia social está presente investigación ayudara a la expansión de una cartera de clientes internacionales de una mype liberteña a través del crecimiento en planificación, producción y diseño de cada uno de los calzados fabricados para que cumplan con las expectativas y exigencias del mercado chileno.

Como implicaciones prácticas esta investigación se realizará con el propósito de medir el potencial exportador de la empresa de calzados kacyfil, debido que desean expandir su cartera de clientes hacia el país vecino Chile.

En Utilidad Metodología para esta investigación se realizó un análisis documental que nos permite verificar el potencial exportador de la empresa de calzados Kacyfil.

Como objetivo general se tuvo en cuenta el siguiente enunciado

Analizar el potencial exportador de la empresa de calzados Kacyfil para el ingreso de calzados al mercado chileno en el periodo de septiembre 2018 a julio 2019.

Como objetivos específicos se tomaron los siguientes análisis

O1 Analizar la gestión productiva de la empresa Kacyfil para el ingreso de calzados al mercado chileno en el periodo de septiembre 2018 a julio 2019.

O2 Analizar la gestión empresarial de la empresa Kacyfil para el ingreso de calzados al mercado chileno en el periodo de septiembre 2018 a julio 2019.

O3 Analizar la gestión financiera y económica de la empresa Kacyfil para el ingreso de calzados al mercado chileno en el periodo de septiembre 2018 a julio 2019.

O4 Analizar la gestión de mercados y logística internacional de la empresa Kacyfil para el ingreso de calzados al mercado chileno en el periodo de septiembre 2018 a julio 2019.

O5 Identificar las oportunidades del mercado chileno para el ingreso de calzados al mercado chileno en el periodo de septiembre 2018 a julio 2019.

O6 Proponer un plan de acción para mejorar el potencial exportador de la empresa Kacyfil para el ingreso de calzados al mercado chileno en el periodo de septiembre 2018 a julio 2019.

Como hipótesis se tiene la siguiente afirmación

Hi: El potencial exportador de la empresa de calzados kacyfil es el adecuado para el Ingreso de Calzados al Mercado Chileno en el periodo de septiembre 2018 a julio 2019 según PROMPERU.

II. Método

2.1 Tipo y diseño de investigación

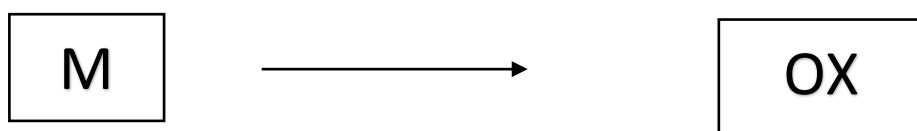
2.1.1 Tipo

Aplicada: tiene como objetivo analizar el potencial exportador de la empresa de calzados Kacyfil para después proponer un plan de mejora y solucionar el problema de no exportar.

2.1.2 Diseño

No experimental: la variable no será manipulada, se tomarán los fenómenos tal cual sucedieron para que de esa forma sean analizados Transversal: las reseñas recogidas se dieron en un determinado momento para así poder puntualizar e inspeccionar su relación.

Descriptiva: se detalla la variable Potencial Exportador de la empresa S.R.L, mediante la base de antecedentes que ocurrieron realmente. (Hernández, Fernández & Baptista 2014, p. 152 – 155).



M: Kacyfil

Ox. Potencial Exportador de la empresa Kacyfil

2.2 Operacionalización de variables

Tabla n°2.1

Matriz de operacionalización de la variable Potencial Exportador

Variables	Definición Conceptual	Definición operacional	Dimensión	Indicadores	Escala de Medición
Potencial Exportador	Comisión de Promoción del Perú para la exportación y Turismo (Promperú, 2014) desprende: Es la capacidad que obtienen las compañías para	Para la medición del potencial exportador se utilizará un cuestionario y como instrumento un test que ira dirigido al gerente de la empresa Kacyfil.	Gestión Productiva	Innovación y capacidad productiva. Calidad. Niveles de satisfacción de los estándares de calidad. Diversificación.	Nominal
			Gestión Empresarial	Planificación. Organización. Control. Experiencia ejecutiva de exportación.	
			Gestión Financiera Económica	Control Económico y Conocimiento financiero.	

enviar a clientes internacionales teniendo en cuenta sus posiciones y enflaquecimientos	Así mismo para conocer las oportunidades del mercado chileno se utilizaría una ficha de análisis documental y como instrumento una guía de análisis.	Gestión de Distribución física y Mercado Internacional. Logística Consumidor. Segmentación de Mercado. Precio.
		Oportunidades Comerciales Población. PBI Certificaciones. Tendencias de Mercado Envasado y etiquetado.

Nota: Dimensiones e Indicadores de Potencial Exportador según PROMPERU (2014)

2.3 Población, muestra y muestreo

2.3.1 Población y Muestra

Se trabajará con la totalidad de documentos y/o registros relacionados con las variables de estudio, de la empresa Kacyfil en el periodo considerado de septiembre 2018 a julio de 2019, que a su vez conformaran la muestra de datos para luego ser analizados.

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

Para la recaudación de datos se utilizará una guía de análisis documental que irá dirigido al gerente de la empresa Kacyfil, así mismo para conocer las oportunidades del mercado chileno se utilizará una ficha de análisis documental y como instrumento una guía de análisis documental. Estas mismas fueron validadas por tres especialistas que certifican que las preguntas van acorde a la investigación.

- Dr. Rodríguez Abraham, Rafael
- Mg. Pichen Moreno, Jhon
- Dc. Valladares Landa, Ciro

2.5 Procedimiento

El procedimiento que se llevó acabo para la presente investigación fue:

- Encontrar la empresa adecuada.
- Solicitar visita al dueño de la empresa.
- Recolectar los datos necesarios para la investigación.
 - Visitar la empresa.
 - Recolectar la información general de la empresa
 - Realizar entrevista al dueño y gerente de la empresa.
 - Solicitar documentación.
- Analizar datos.
 - Realizar gráficos de barras
- Buscar tesis y artículos científicos.
- Determinar las herramientas, metodologías y técnicas a utilizar.
- Implementar de las herramientas, metodologías y técnicas.
- Evaluar económicamente el trabajo de investigación
- Elaborar el informe final

2.6 Métodos de análisis de datos

Estadístico descriptivo, donde se utilizarán tablas y gráficos para detallar los resultados encontrados.

2.7 Aspectos éticos

Los datos manifiestos en la indagación son veraces, se evitarán todas las manifestaciones de plagio de la inquisición, se acató la perspectiva intelectual de cada uno de los prosistas que se ha citado.

III. Resultados

Objetivo 1 Analizar la gestión productiva de la empresa Kacyfil para el ingreso de calzados al mercado chileno en el periodo de septiembre 2018 a julio 2019.

Tabla 3.1: Estado de Gestión productiva de calzados de la empresa Kacyfil

Variable	Gestión productiva
Indicador	Resultados
Innovación	Compra de diseños en Inglaterra y china
Capacidad de producción mensual	466 pares máximo
Gestión de calidad de producción	No posee
Fabricas	1
Metros cuadrados	110
Mano de obra	6
Niveles de satisfacción de los estándares de calidad	Los conoce, pero no los aplica hasta el momento porque no realiza exportaciones
Diversificación	Las 6 máquinas ayudan a amplificar su línea de productos

Nota: los datos obtenidos de entrevista y análisis documental dirigido al gerente de la empresa de calzados Kacyfil

En la tabla 3.1 se puede observar que la empresa Kacyfil compra diseños de calzados para innovar sus productos, la producción máxima mensual es de 466 pares, pero no posee gestión de calidad, posee una fábrica de 110 metros cuadrados junto con 6 trabajadores, no aplica estándares de calidad en su calzado porque aún no realiza exportaciones, sus máquinas de producción ayudan a la empresa a aumentar su diversificación al momento de fabricar nuevos modelos de calzado

Figura 3.1: Nivel de capacidad productiva de calzados de la empresa Kacyfil

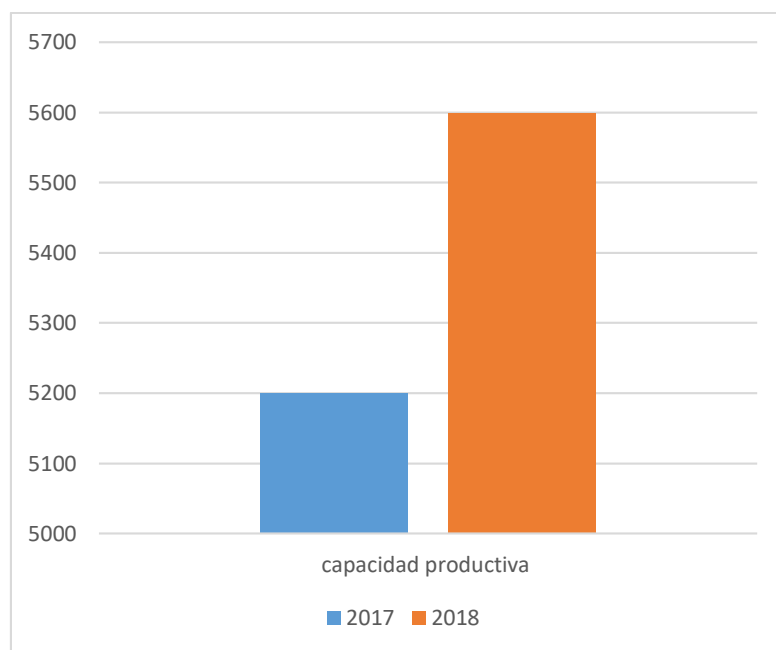


Figura 3.1: los datos obtenidos del análisis documental dirigido al gerente de la empresa de calzados Kacyfil

Observando la figura 3.1 podemos afirmar que la empresa de calzados Kacyfil ha aumentado su producción en el último año de 5200 pares anuales a 5600 pares.

Tabla 3.2: Estado de Gestión productiva de calzados de la empresa Kacyfil

Indicador	Resultado	
	Bueno	Malo
Gestión productiva		
Invocación	x	
Capacidad productiva		x
Niveles de satisfacción de los estándares de calidad.		x
Diversificación	x	

Nota: los datos obtenidos del análisis documental dirigido al gerente de la empresa de calzados Kacyfil

Observando la tabla 3.2 se tiene como buenos resultados en innovación y diversificación, por otro lado, en capacidad productiva y niveles de satisfacción de los estándares de calidad son resultados negativos.

Objetivo 2 Analizar la gestión empresarial de la empresa Kacyfil para el ingreso de calzados al mercado chileno en el periodo de septiembre 2018 a julio 2019

Tabla 3.3: Estado de Gestión Empresarial de calzados de la empresa Kacyfil

Variable	Gestión Empresarial
	Resultados
Planificación.	Exportación de calzado a Chile
Organización.	Cada trabajador y miembro de la compañía tiene una función específica dependiendo su área
Control en costos de producción	Si
Experiencia ejecutiva de exportación	No

Nota: los datos obtenidos del análisis documental y entrevista dirigida al gerente de la empresa de calzados Kacyfil

En la tabla 3.3 podemos ver el estado de gestión empresarial, la capacidad que tienen en organización, planificación, control de costos y experiencia ejecutiva.

Tabla 3.4: Estado de Gestión Empresarial de calzados de la empresa Kacyfil

Indicador	Resultado	
Gestión Empresarial	Positivo	Negativo
Planificación.	x	
Organización.	x	
Control.	x	
Experiencia ejecutiva de exportación		X

Nota: los datos obtenidos del análisis documental dirigido al gerente de la empresa de calzados Kacyfil

En la tabla 3.4 podemos observar que los resultados e gestión empresarial de la empresa de calzados Kacyfil son positivas en gestión empresarial, planificación, organización y control, pero negativas en experiencia ejecutiva de exportación

Objetivo 3 Analizar la gestión financiera y económica de la empresa Kacyfil para el ingreso de calzados al mercado chileno en el periodo de septiembre 2018 a julio 2019

Tabla 3.5: Estado de Gestión Financiera y Económica de calzados de la empresa Kacyfil

Variable	Gestión Financiera y Económica
	Resultados
Control económico	
Presupuesto para producir para el mercado internacional	Si
Inversiones en infraestructura en los próximos años	Si en Área Recepción y Área de desarrollo de diseños
Conocimiento financiero	
Capacidad de recibir pagos diferidos	Si
Facilidad de financiamiento a corto plazo	Si
Dudas al banco	No posee
Ventas de calzado por año	2018: 5300 pares 2017: 4900 pares
Manejo de dinero	Inversión en mejora de la calidad de materia prima y aumento de producción
Maquinaria	Maquinaria de confección de patrones y corte Maquinaria superior de confección y costura Maquinaria de montaje y estabilización de plantillas Maquinaria de lustre. Maquinaria para la preparación de componentes. Maquinaria sintética y moldes
Política de cobranza	50% para pedido

	50% después de la entrega del pedido
Préstamos a terceros	No posee
Stock de almacén	300 unidades por año

Nota: los datos obtenidos del análisis documental y entrevista dirigido al gerente de la empresa de calzados Kacyfil

En la tabla 3.5 se puede observar el control económico que tienen la empresa e inversiones en infraestructura en los próximos años, así como su conocimiento financiero dando un panorama del manejo de dinero, financiamiento a corto plazo, maquinaria, política de cobranzas, préstamos y stock en almacén anual

Tabla 3.6: Estado de Gestión Financiera y Económica de calzados de la empresa Kacyfil

Indicador	Resultado
Gestión Financiera y Económica	Positivo
Control Económico	X
Conocimiento financiero	X

Nota: los datos obtenidos del análisis documental y entrevista dirigida al gerente de la empresa de calzados Kacyfil

En la figura 3.6 se puede observar que la gestión financiera y económica tanto en control económico y conocimiento financiero los resultados son positivos

Figura 3.2 Cantidad de ventas del producto en el mercado local

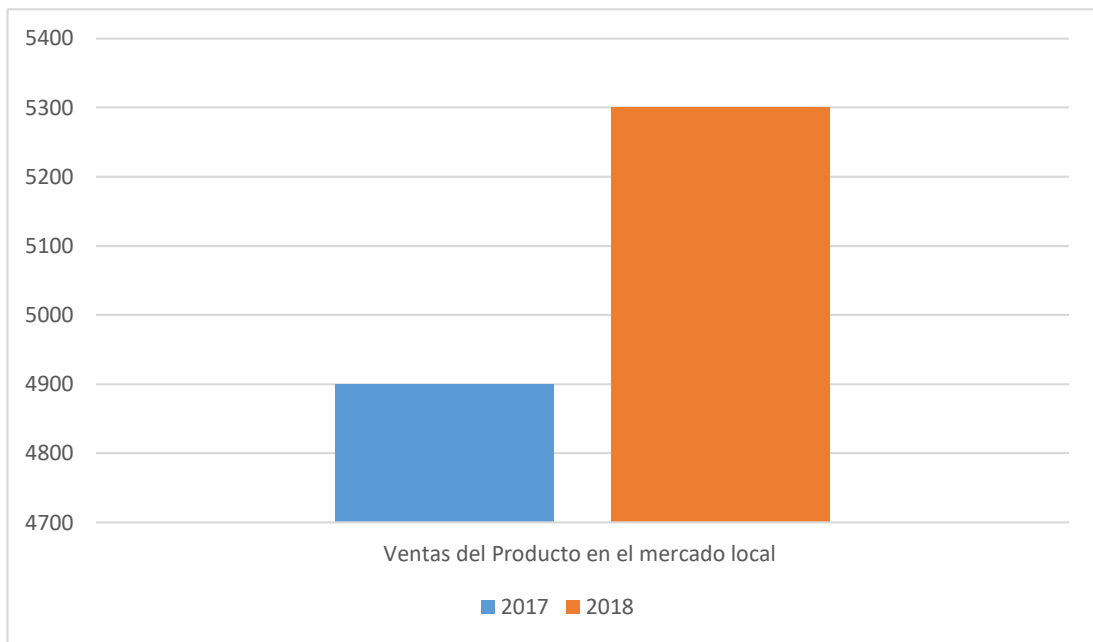


Figura 3.2: Los datos obtenidos del análisis documental dirigido al gerente de la empresa de calzados Kacyfil

Observando la figura 3.2 podemos afirmar el crecimiento en las ventas de calzado de la empresa Kacyfil en el mercado local aumento de 4900 pares a 5300 pares en ventas anuales.

Objetivo 4 Analizar la gestión de mercados y logística internacional de la empresa Kacyfil para el ingreso de calzados al mercado chileno en el periodo de septiembre 2018 a julio 2019.

Tabla 3.7: Estado de Gestión Mercado y Logística Internacional de calzados de la empresa Kacyfil

Variable	Gestión de Mercado y Logística Internacional
Resultados	
Distribución física Internacional.	
Uso de intermediarios	Si
Conocimiento en terminología internacional	Si
Manejo de materia prima e insumos importados	Si Máquinas de china Hilos de Brasil
Conocimiento de canales de comercialización	Si
Consumidor.	
Investigaciones de mercado	Uso de análisis realizados por siicex
Estrategias de precio	Bajo precio por campaña en septiembre, octubre y noviembre
Segmentación de Mercado.	Bebes y niños hasta 8 años Y planificación de fabricación de calzado para caballeros
Precio.	Alto a comparación de la competencia

Nota: los datos obtenidos del análisis documental y entrevista dirigida al gerente de la empresa de calzados Kacyfil

En la tabla 3.7 se puede observar las acciones que se realizan la empresa Kacyfil en distribución internacional y conocimiento de terminología y comercialización internacional, así mismo el conocimiento del consumidor estrategias de precio, el uso de investigaciones de mercado resientes y la segmentación de mercado, además de destacar su alto precio frente a la competencia debido a que aún necesitan bajar más sus costos de producción

Tabla 3.8: Estado de Gestión de Mercado y Logística Internacional de Kacyfil

Indicador	Resultado	
Gestión de Mercado y Logística Internacional	Bueno	Malo
Distribución física Internacional.	x	
Consumidor.	x	
Segmentación de Mercado.	x	
Precio.		x

Nota: los datos obtenidos del análisis documental y entrevista dirigida al gerente de la empresa de calzados Kacyfil

En la tabla 3.8 se puede observar que hay buenos resultados en los indicadores de distribución física internacional, consumidor y segmentación de mercado, pero un mal resultado en el precio al tener altos precios por costo de producción frente a otras empresas.

Objetivo 5 Identificar las oportunidades del mercado chileno para el ingreso de calzados al mercado chileno en el periodo de septiembre 2018 a julio 2019.

Tabla 3.9: oportunidades comerciales del mercado chileno

Indicadores	Situación
Población	18,05 millones
Producto Bruto Interno	277,1 miles de millones USD
Producto nacional bruto	417,9 miles de millones USD
Certificaciones	Certificado de origen y calidad
Tendencias de Consumo	Alta
Normas de Envasado y Etiquetado	FTC Nombre claro del país Caja de alta gama
Aranceles	0%
Tendencias de mercado	Por temporadas del año franja baja-media de 30 a 80 dólares el par, media-alta de 80 a 150 dólares y alta de 150 a 300 dólares el par.

Nota: análisis documental del mercado chileno

En la tabla 3.9 se puede observar las diferentes situaciones de los indicadores de oportunidades comerciales del mercado chileno para el ingreso de calzado en donde destaca el arancel 0%

Contrastación de la hipótesis

El potencial exportador de la empresa de calzados Kacyfil es el adecuado para el Ingreso de Calzados al Mercado Chileno en el periodo de septiembre 2018 a julio 2019 según PROMPERU.

Tabla 3.10 demostración de la hipótesis

	Peso	Calificación del potencial exportador	Peso promedio
Gestión productiva	0.1	3	30%
Gestión empresarial	0.1	3	30%
Gestión financiera y económica	0.4	4	160%
Gestión de mercado y logística internacional	0.3	4	120%
Oportunidades comerciales	0.1	4	40%
	1		76%

Nota: datos obtenidos del análisis documental y la entrevista al gerente de la empresa de calzados kacyfil

En la tabla 3.10 se muestran los factores exigidos para que la empresa tenga un potencial exportador adecuado para mercados internacionales y oportunidades comerciales con los requerimientos del mercado chileno. Se usó en fundamento con la puntuación de PromPerú, donde si una empresa tiene mayor o igual a 70% es sus diversas áreas estará con potencial para lograr exportar

IV. Discusión

Las constantes demandas de calzado del mercado chileno según SUNAT hacen de este un destino adecuado para las empresas productoras de calzado del Perú, puesto que la producción y la mano de obra en el país vecino Chile es muy alta y poco rentable para su consumo o compra en el mismo mercado nacional. La investigación se realizó a causa de que la empresa de calzados Kacyfil no exporta pese a la fuerte inversión económica en maquinaria y mano de obra en los últimos años, así mismo el desconocimiento en exportación de calzado y cuáles son las suficiencias y disposiciones que se valoran para conocer si poseen o no con potencial para exportar, teniendo como propósito conocer el potencial exportador de la empresa de calzados Kacyfil

Dentro de las limitaciones que se tuvieron al momento de realizar la investigación fueron el periodo de campaña de calzados en octubre junto con el conocimiento económico y financiero que se dieron en las fechas de septiembre y octubre que fueron posteriormente solucionados gracias a la guía de un asesor financiero, en el cual mostro el panorama movimientos de esta dimensión dando como resulta estas limitaciones, dándonos resultados analizables para el potencial exportador de la empresa

Al analizar la gestión productiva de la empresa de calzados Kacyfil, a consideración con el objetivo específico podemos observar en las tablas 3.1, 3.2 y la figura 3.1 que la empresa debe mejorar su capacidad productiva, aumentar la cantidad de pares que producen actualmente, y niveles de satisfacción de los estándares de calidad, ya que los conoce, pero no los está aplicando actualmente. Esto se puede refutara con Villaromero (s.f) que resalta que la gestión productiva es un conjunto de instrumentos que ayudan a maximizar la producción, donde los factores transcendentales son la planificación, demostración, ejecución y control de las diversas áreas de procesos. A través de los resultados podemos finiquitar la afirmación de que la empresa de calzados Kacyfil tiene una mala capacidad productiva y niveles de satisfacción de los estándares de calidad ya que su fabricación máxima mensual es de 466 pares y no posee gestión de calidad de producción, pero a su vez tiene un buen potencial en innovación y diversificación.

Al analizar la gestión empresarial de la empresa de calzados Kacyfil, en las tablas 3.3, 3.4 se señala que la compañía tiene planes de exportación de calzado a Chile, en cuanto al indicador de organización, cada trabajador y miembro de la compañía tiene una función específica dependiendo de su área, además de poseer control en los costos de producción de sus mercancías, pero sin experiencia ejecutiva en exportación. Estos

resultados se pueden corroborar con la locución de Domínguez (2014) donde designa que la gestión empresarial de una empresa se encarga de planificar, organizar y controlar las áreas de la propia. Por resultante, se finiquita que la gestión empresarial de la empresa de calzados Kacyfil cuenta con potencial exportador ya que muestra un buen desempeño en los indicadores de planificación, organización y control dentro de la empresa dando resultados positivos, pero no posee experiencia ejecutiva exportando su producto lo cual es negativo para los planes de la empresa actualmente.

Al analizar la gestión financiera y económica de la empresa de calzados Kacyfil, en la tabla 3.5, 3.6 y figura 3.2 resalta el control económico que poseen presupuesto para producir para el mercado internacional e inversiones en infraestructura en el área de recepción y desarrollo de diseños, por otro lado, en el indicador de conocimiento financiero posee la capacidad de recibir pagos diferidos, además de facilidad de financiamiento a corto plazo, junto con no poseer deudas en el banco ni préstamos a terceros, conjuntamente nos muestra su manejo de dinero y las maquinarias que posee, políticas de cobranza, ventas por año y su stock de almacén anual. Esta información coincide por lo mencionado por Pastor (2006) donde indica que la gestión económica y financiera se basa en una serie de recursos necesarios para la rentabilidad tanto económica como financiera. Se finiquita que la empresa tiene un panorama positivo tanto en el análisis económico como financiero.

Al analizar la gestión de mercados y logística internacional de la empresa de calzados Kacyfil, en la tabla 3.7 y 3.8 se puede observar el uso de intermediarios, manejo de materia prima e insumos importados, conocimiento de terminología internacional, el uso de anteriores investigaciones de mercado, segmentación de mercado para niños de hasta 8 años pero con una planificación de aplicación así el mercado de calzado para caballero, estrategias de precio por campaña en los meses de septiembre, octubre y noviembre además de su alto precio frente a la competencia. Esto se puede corrobora con Pope (2012) quien resalta que la gestión de mercados y logística es realizar intercambios con el objetivo de satisfacer necesidades. Se finiquita que la compañía tiene resultados buenos indicadores de distribución física internacional, consumidor, segmentación de mercado, pero un mal panorama en precio, ya que este es alto a comparación con la competencia.

Al analizar las oportunidades comerciales del mercado chileno para el ingreso de calzados de la empresa Kacyfil, en la tabla 3.9 se puede observar los siguientes

indicadores con una población de 18,05 millones; un producto bruto interno de 277,1 miles de millones de dólares; un producto nacional bruto de 417,9 miles de millones de dólares, las certificaciones requerida es de certificado de origen, las tendencias de mercado, arancel de 0% y normas de envasado y etiquetado, su poca producción de calzado chileno en su territorio y la gran demanda de calzado a nivel latinoamericano, esto se refuta con Trade maps donde se registra una importación de calzados por 143.020.206 de dólares en el 2018, siendo también el país que más importa calzados en américa latina y el caribe.

Al analizar la hipótesis, PromPerú (2014) considera que una compañía o corporación con potencial exportador obtiene un porcentaje igual o mayor al 70% por lo cual se corrobora que la hipótesis de la tabla 3.10 que el potencial exportador de la empresa de calzados Kacyfil para el ingreso de calzado al mercado chileno, en las áreas de gestión productiva, gestión empresarial, gestión económica, gestión financiera, gestión de mercados, logística internacional y oportunidades comerciales, se alcanzó un 76%, estos resultados exhiben que en sus diferentes áreas una recomendable ejecución.

Está presente investigación fue realizada con el propósito de que la compañía conozca el panorama de su potencial exportador, proponer una mejora para cada área junto con inversiones en nuevos proyectos de desarrollo para poder lograr que la compañía produzca un calzado de calidad internacional, además que pueda tener los certificados adecuados y poder a poder aprovechar las oportunidades comerciales y la alta demanda de calzado en el mercado chileno.

V. Conclusiones

- 5.1** La compañía de calzados Kacyfil, al analizar su gestión productiva se obtuvo un buen resultado de una capacidad de innovación a través de diseños de calzados comprados en Inglaterra y China, además de tener capacidad de poder aumentar su línea de productos por las seis maquinas que poseen junto con sus 6 trabajadores en mano de obra, estos dos indicadores de innovación y diversificación tienen resultados positivos, pero en capacidad productiva a pesar de que se aumentó de 5200 pares anuales a 5600 pares anuales, no posee una gestión de calidad de producción y no aplica estándares de calidad para la producción y venta de sus productos en territorio nacional. (Tabla 3.1, 3.2 y figura 3.1)
- 5.2** Al analizar la gestión empresarial de la compañía de calzados Kacyfil, da unos resultados positivos en planificación ya que la empresa tiene como objetivo exportar su mercancía hacia el país vecino de Chile, en organización debido a que cada área y miembro de la empresa tiene una función específica que debe realizar dependiendo tiempo y proceso de fabricación de calzados junto con el control de costos de producción de su mercancía pero posee un resultado negativo en experiencia ejecutiva, pese a que se han desarrollado proyectos para enviar mercancía a Chile aún no se ha logrado exportar. (Tabla 3.3 y 3.4)
- 5.3** Al analizar la gestión financiera y económica de la empresa de calzados Kacyfil, se encontró que tienen resultados positivos en control económico porque tiene presupuesto para producir para el mercado internacional junto con una inversión para ampliar sus instalaciones con un área de recepción y área de desarrollo de diseños de nuevos calzados y en conocimiento financiero nos muestra que no poseen préstamos a terceros ni deudas al banco, su manejo de dinero es inversiones en mejorar la calidad de la materia prima e aumento de las cantidades de producción, nos muestra las maquinarias que posee para cada paso en la fabricación de su mercancía, las cantidades de ventas que aumentaron de 4900 pares en 2017 a 5300 pares en 2018, su política de cobranza y su stock en almacén de 300 unidades de pares por año. Por lo tanto, los resultados en ambos indicadores son positivos. (Tabla 3.5, 3.6 y figura 3.2)
- 5.4** Al analizar gestión de mercados y logística internacionales la empresa de calzados Kacyfil, se contempló el conocimiento de los canales de comercialización, el uso de investigaciones de mercado anteriormente realizadas junto con la información de

análisis de Siicex, su segmentación de mercado de bebés y niños hasta 8 años pero con una visión dentro de la planificación de la producción, diseño y ventas de calzado para caballeros, dando resultados positivos en los indicadores de conocimiento en terminología internacional, manejo de materia prima e insumos, maquinas compradas de china e hilos comprados de Brasil, conocimiento de canales de comercialización, estrategias de precio, bajo precio por alta demanda por campaña en los meses de septiembre octubre y noviembre y una segmentación de mercados con planificación de ampliarse a nuevos consumidores, calzado para caballeros, pero con un precio fanal alto a comparación de sus competidores exportadores de calzado en Perú, dando resultado negativos en este último indicador. (Tabla 3.8 y 3.9)

- 5.5** Al identificar las oportunidades del mercado chileno para el ingreso de calzados al mercado chileno se concluyó que Chile es un buen destino para la exportación de calzados en territorio latinoamericano por la poca producción de calzado a nivel local por su alto costo de fabricación en tierras chilenas, con una población de 18,05 millones de habitantes un PBI de 277,1 miles de millones, tendencias de consumo altas, un requerimiento de certificado de origen y de calidad y normas básicas de envasado y etiquetado y un porcentaje de aranceles de 0%.
- 5.6** El potencial exportador de la empresa de calzados Kacyfil se encuentra en la gestión económica, gestión financiera, gestión de mercados y logística internacional eso es posible al contar con capacidad de inversión en infraestructura, logística internacional y no poseer deudas.
- 5.7** Como terminación conclusiva se ha encontrado algunas insuficiencias dentro de la compañía, para ello se ha planteado un plan de mejora que consentirá elevar el potencial exportador de la empresa de calzados Kacyfil en sus diferentes áreas y procesos de producción.

VI. Recomendaciones

Al Señor gerente general de la empresa de calzados, Kacyfil Ibañez Vega Manuel, se le recomienda:

- 6.1** Contratar nuevos trabajadores en mano de obra, cuatro trabajadores como mínimo, desarrollar nuevos diseños de calzado de caballero en las propias instalaciones junto con lanzar una línea de calzados de colección por temporada teniendo como base los calzados monk strap, oxford y loafers , aumentar la capacidad productiva entre 9000 y 9500 pares poseer mercancía para exportar a Chile, además realizar una gestión de calidad de producción, para que cada uno de los zapatos producidos por la compañía este estandarizado a nivel internacional junto con estándares de calidad para la producción de la mercancía.
- 6.2** Reducir los costos de producción, con un proveedor de cuero de Argentina y/o Italia, junto con la ejecución de exportación y ventas en el Chile, esto último realizado a través de supermercados intermediarios.
- 6.3** Realizar una inversión en la ampliación del área de producción y área de desarrollo de diseños, junto con una reducción en el stock de almacén anual con los envíos de calzado al país vecino de Chile.
- 6.4** Ampliar la segmentación de mercado a calzado para caballeros jóvenes y adultos, disminuir el precio de fabricación, sin dejar de lado la calidad internacional de la materia prima y diseños, y poner un precio de 35 y 40 dólares para el calzado para bebés y niños hasta 8 años y un precio entre 120 a 150 dólares para el calzado para caballeros.
- 6.5** Obtener el certificado de calidad y de origen, comprar cajas de alta gama e inscribir las indicaciones junto con seguir las normas claras de los requerimientos de identificación para la mercancía se apta y legal de vender en el mercado chileno.
- 6.6** En último lugar se exhorta a futuros investigadores a realizar investigaciones sobre el potencial exportador de las empresas de calzado y su relación con las exportaciones de zapatos a países extranjeros.

VII. Propuesta

Propuesta de plan de amplificación de la segmentación del mercado e innovación de los calzados.

Posteriormente de analizar los resultados de rendimiento de la presente investigación se propone un plan de inclusión del área de desarrollo de diseños de calzado, junto con la amplificación de la segmentación de mercado e innovación de los calzados, además de las certificaciones de origen, calidad y la contratación de nuevos trabajadores en mano de obra.

7.1 Fundamentación

Al tener un panorama de la empresa de calzados Kacyfil y su potencial exportador, su planeación de exportar zapatos al país vecino de Chile, junto con expandir su línea de productos fabricando calzado para caballeros y la implementación del área de desarrollo de diseños. Teniendo en cuenta las debilidades de la empresa para que las anteriores acciones puedan ser realizadas y la empresa logre crecer y tener la capacidad de exportar calzado a Chile.

Por lo posteriormente mencionado el presente plan de mejora tiene como propósito mejorar lo siguientes indicadores capacidad productiva, certificaciones, segmentación de mercado, control económico e innovación.

7.2 Información de la empresa

Aspectos generales

Misión

Somos una empresa dedicada a la fabricación de calzado para bebés, con el propósito de satisfacer las necesidades de nuestros clientes ofreciéndoles un calzado con diseño y comodidad con los mejores materiales.

Visión

Ser una empresa líder en el mercado nacional e internacional y ofrecer a nuestros clientes un producto de calidad con las mejores materias primas y modelos de tendencia, así mismo con trabajadores capacitados permanentemente y cumpliendo con una atención amable, rápida e impecable.

7.3 Objetivo general

Fabricar calzados óptimos para con las condiciones requeridas para el mercado chileno.

7.4 Objetivos específicos

O1 Aumentar el número de pares fabricados por año

O2 Obtener certificado de calidad y de origen

O3 Fabricar Calzado para caballeros adultos

O4 Implementar el área desarrollo de diseño de calzados

O5 Innovación en calzados por temporada

Tabla 7.1**O1 Aumentar el número de pares fabricados por año**

Estrategia	Acciones	Responsables	Fecha	Presupuesto anual
Mayor producción mensual a través de más trabajadores	Contratación de 5 trabajadores en mano de obra	Gerente general	Agosto 2019	S/ 60,000

Tabla 7.2**O2 Obtener certificado de calidad y de origen**

Estrategia	Acciones	Responsables	Fecha	Presupuesto anual
Implementación de una gestión de calidad con certificados	Realizar la prueba de calidad en Citecal Contratación de un administrador que se encargue de dirigir la calidad de los zapatos	Gerente general	Agosto 2019	3000

Tabla 7.3**O3 Fabricar Calzado para caballeros adultos**

Estrategia	Acciones	Responsables	Fecha	Presupuesto anual
Aumento de la segmentación de mercado	Fabricar calzado para caballeros Aumento en la compra de materia prima	Gerente general	Agosto 2019	25,000

Tabla 7.4**O4 Implementar el área de desarrollo de diseño de calzados**

Estrategia	Acciones	Responsables	Fecha	Presupuesto anual
Ampliar la infraestructura de la empresa	Crear el área de desarrollo de diseños y calzados para caballeros y niños menores de 8 años	Gerente general	Agosto 2019	S/ 15,000
	Hp Core i7 12GB RAM 1TB+128GB SSD + 4GB Video NVIDIA, GeForc y MX150 all in one			S/ 4000

Tabla 7.5

O5 Innovación en calzados por temporada

Tipo de calzado	Estaciones				Colores						Material		Costo de producción en soles	Precio de venta en soles	Ganancia en soles
	Primavera	Verano	Otoño	Invierno	Negro	Marrón	Pardo	Azul	Amarillo	blanco	Gamuza	Cuero			
Oxford	x				x	x						X	150	450	300
Monk strap single			x	x	x	x	x					X	140	350	210
Monk strap doublé			x	X	x	x	X					X	150	370	220
Brogue	x		X	x	x	X	x	X				x	130	350	220
Brogue suela de caucho	X		x	x	X	x	x	x				X	110	320	210
Loafers	x	x			x	x	x	x	x	X	x	X	150	320	170
Derbi			x	x	x	x	X				x	X	150	350	200
Náuticos	x	X			x	x	x				x	x	140	380	240
Chelsea			x	x	x	x	x				X	X	160	350	190
Mocasines	x	x			x	x	x	x	x	X	x	x	130	320	190

Tabla 7.6

Temporadas en Chile

Inicio	Hemisferio norte	Hemisferio sur
Marzo – Mayo	Primavera	Otoño
Junio – Agosto	Verano	Invierno
Septiembre - Noviembre	Otoño	Primavera
Diciembre – Febrero	Invierno	Verano

Referencias

- Agrodata Perú (2017) *Chocolate los demás Perú exportan* 2017 agosto. Recuperado de:
<https://www.agrodataperu.com/2017/09/chocolate-los-demas-peru-exportacion-2017-agosto.html>
- América Retail (2019). *Chile industria de calzado nacional paso de producir 35 millones de pares a 5 millones en 30 años*. Recuperado de:
<https://www.america-retail.com/chile/chile-industria-del-calzado-nacional-paso-de-producir-35-millones-de-pares-a-5-millones-en-30-anos/>
- Arana, S. (s.f) *Manual de conceptos básicos de gestión económica-financiera para las personas emprendedoras*. Recuperado de:
<http://www.caminospaisvasco.com/Profesion/emprendizaje/manualef>
- Aranda, S. (2017) *Potencial exportador de la Asociación Manos Laboriosas para la exportación de artesanía textil al mercado colombiano 2017* (Tesis de Pregrado) Universidad de César Vallejo, Trujillo-Perú. Recuperado de
http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/11492/aranda_os.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Armstrong & Kotler. (2006). *Fundamentos del marketing internacional*. México: Editorial Pearson Educación.
- Banco mundial de Chile (2019). *Panorama general*. Recuperado de:
<https://www.bancomundial.org/es/country/chile/overview>
- Cabrera, A. (2014). *Logística internacional*. México: Editorial México Dc
- Chiavenato, I. (2007) *Introducción a la Teoría General de la Administración*. (7a ed). México: Mc Grau Hill Interamericana.
- Citeccal (2019) *certificados de competencias laborales*. Recuperado de:
<http://citeccal.com.pe/certificacion/>
- Coneix (2016) *Control económico*. Recuperado de: <https://coneix.com/es/que-hace-el-coneix/control-economico/>
- Domínguez, G. (2014) *Gerencia y Gestión Empresarial*. Recuperado de:
<https://prezi.com/9q0cdvb68drs/gerencia-y-gestion-empresarial/>

- García (2012) *Conceptos sobre Innovación*. Recuperado de:
https://www.acofi.edu.co/wpcontent/uploads/2013/08/DOC_PE_Conceptos_Innovacion.pdf
- Griful (2002). *Gestión de la Calidad*. Cataluña, España: Ediciones de la Universidad Politécnica de Cataluña, S.R.
- Herrera, M., Hortúa, S., & Morales, A. (2009) *Estudio de medición de potencial exportador de la empresa de calzado manufactura Hortúa Leal* (Tesis de Pregrado) universidad del Rosario, Bogotá. Recuperado de:
<http://repository.urosario.edu.co/bitstream/handle/10336/1099/1020716213.pdf;jsessionid=53ABF9FB97151E6501AEA7AFABD641EA?sequence=1>
- Icex (2017) aumento de las importaciones de calzado en Chile. Recuperado de:
<https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/información-de-mercados/sectores/bienes-de-consumo/noticias/NEW2017705958.html?sector=188>
- Jardón, A. (2014) *Diversificación de marcas de lujo*. Recuperado de:
<https://repositorio.comillas.edu/xmlui/bitstream/handle/11531/440/TFG000419.pdf?sequence=1>
- Marrugo, L., Cruz, y. & Muñoz, J. (2012) *Análisis del potencial exportador de filete de tilapia adobado a las finas hierbas al mercado de USA*. (Tesis de Pregrado) Universidad Tecnológica de Bolívar, Cartagena de Indias D.T. y C.-Bolívia. Recuperado de:
<http://biblioteca.unitecnologica.edu.co/notas/tesis/0062921.pdf>
- Mondragón (s.f) *¿Mi empresa tiene potencial exportador?* Recuperado de:
<https://www.diariodelexportador.com/2017/04/en-que-consiste-el-potencial-exportador.html>
- Pastor, J. (2006) *Gestión económica y financiera de la empresa*. Recuperado de:
<http://www.japastor.com/Gestion%20economica/gestion.htm>
- Pérez, J. & Gardey, A. (2008) *Concepto de Planificación*. Recuperado de:
<https://definicion.de/planificacion/>
- Pope, J. (2012). *Investigación de mercados*. Argentina: Editorial Mendoza.
 Real Academia Española (RAE, s, f) Innovación. Recuperado de:
<http://dle.rae.es/srv/fetch?id=Lgx0cfV>

Reyes, J. (2014) *Análisis Del Potencial Exportador De Las Empresas Proveedoras De Calzado De Compras Myperú Del Distrito El Porvenir Al Mercado Europeo Al Año 2014*. (Tesis de Pregrado). Universidad Privada del Norte, Trujillo-Perú. Recuperado de: <https://core.ac.uk/download/pdf/54244105.pdf>

Ríos, C. (2015) *Aprovechamiento del TLC Perú-China analizando la mejora del potencial exportador peruano en términos del intercambio comercial con China a través del tipo de cambio real bilateral y datos históricos del comercio exterior* (Tesis de Pregrado) Universidad Nacional Agraria La Molina, Perú. Recuperado de: <http://repositorio.lamolina.edu.pe/bitstream/handle/UNALM/2074/E71-R56-T.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Robbins, S & Decenzo, D. (2009). *Fundamentos de Administración*. México: Editorial Pacifico.

Scotianbank (2017) El conocimiento financiero. Recuperado de: <http://www.scotiabank.com/corp/es/0,,11679,00.html>

Serma (2018). *Chile mercado de calzado*. Recuperado de: <http://serma.net/noticias/chile-mercado-del-calzado/>

SIICEX (2011). *Test del Exportador*. Recuperado de: http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=775.77400

Terlevich, J. (2000) *Gestión de la Producción*. Recuperado de: <https://studylib.es/doc/3591511/gesti%C3%B3n-de-la-producci%C3%B3n-utn>

Ucha, F. (2011) *Gestión Empresarial*. Recuperado de: <https://www.definicionabc.com/?s=Gesti%C3%B3n%20Empresarial#resultados>

Vilcarrromero, R. (s.f) *Gestión en la Producción*. Recuperado de: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2013a/1321/1321.pdf>

Anexos

Anexo 1: Instrumento 01. Guía de entrevista

La entrevista va dirigida al Gerente de la empresa de calzados Kacyfil

Este material tiene como propósito adquirir información de la empresa Kacyfil

Buenos días/ tardes Agradezco por dedicarme su tiempo y espacio, en esta oportunidad me dirijo a usted para realizar una entrevista para poder obtener información relacionada a su empresa con el fin de investigar y dar un panorama del potencial exportador de su compañía.

I. PREGUNTAS:

Gestión Productiva:

1. ¿Su compañía innova en nuevos diseños para su producto?

2. ¿Su compañía cuenta con un sistema de gestión de la calidad para la producción de sus mercancías?

3. ¿Su compañía conoce las normas técnicas, calidad, envase, embalaje o preferencias culturales de su producto para exportar?

4. ¿Su compañía cuenta con capacidad para ampliar su línea de productos actualmente?

5. ¿Su compañía utiliza un programa para la gestión y fabricación?

Gestión empresarial:

6. ¿Los dirigentes de su empresa tienen planes para internacionalizar de su producto?

7. ¿Su compañía notifica su misión, visión y objetivos a todos los ámbitos de la estructura?

8. ¿Cada área de la empresa y cada trabajador tienen una función específica para el desarrollo de la compañía?

9. ¿Su producto cuenta con estándares de calidad?

10. ¿Su compañía se capacita para la gestión de la exportación?

11. ¿Su compañía realiza un control en costos de producción?

12. ¿Su compañía tiene experiencia exportando?

Gestión Financiera y Económica

13. ¿Su compañía cuenta con presupuesto anual para producir mercancía para el mercado internacional?

14. ¿Su compañía planea realizar inversiones en los próximos 3 años en infraestructura productiva?

15. ¿Su compañía posee capacidad financiera para recibir pagos diferidos del mercado internacional?

16. ¿Su compañía tiene técnicas para conseguir financiamiento de corto plazo?

17. ¿Su compañía conoce los productos financieros de su interés que se pueden brindar en el sistema financiero?

18. ¿Cómo está la situación de su activo? Mercadería, caja y clientes

19. ¿Cómo está el escenario de deudas?

20. ¿estado actual de su patrimonio?

21. ¿Cuántos pares de calzado vende alrededor del año?

22. ¿Cuánto de utilidad le resulta en un mes o año?

23. ¿Cómo maneja su dinero en la empresa?

24. ¿Cómo dirige el stock de mercadería?

25. ¿Cómo usa el stock de materia prima de su almacén?

26. ¿Cómo es el aspecto de su política de cobranza (crédito)?

27. ¿Qué maquinarias posee actualmente?

28. ¿tiene préstamos actualmente?

Gestión de Mercados y Logística Internacional

29. ¿Para la comercialización de sus productos utiliza intermediarios?

30. ¿Su compañía conoce la terminología utilizada en el comercio internacional?

31. ¿Su compañía maneja en su proceso productivo materia prima e insumos importados?

32. ¿Conoce su compañía sobre el mercado de su producto en el exterior, como canales de comercialización, precio?

33. ¿Su compañía tiene bien segmentado el mercado al que se dirige?

34. ¿Su compañía conoce las ventajas competitivas de su producto respecto al mercado internacional?

35. ¿Su compañía realiza investigaciones de mercados internacionales?

36. ¿Cuenta con un sistema de gestión para pronosticar la tendencia del mercado de sus productos?

37. ¿Su compañía emplea estrategias de precio?

38. ¿Su compañía tiene un precio competitivo en las actividades comerciales?

Anexo 2: Instrumento 02. Guía de análisis documental para la gestión económica y financiera.

Dimensión: Capacidad Productiva y conocimiento financiero

	Cantidad	
	Año 2017	Año 2018
Capacidad Productiva		
Ventas del Producto en el mercado local		
Total		

Instrumento 03. Guía de análisis documental para las oportunidades comerciales

Oportunidades comerciales

Indicadores	Situación
Situación	
Población	
Producto Bruto Interno	
Certificaciones	
Tendencias de Consumo	
Normas de Envasado y Etiquetado	

Anexo 3: Guía de entrevista y análisis documental desarrollada

Objetivo 1 Analizar la gestión productiva de la empresa Kacyfil para el ingreso de calzados al mercado chileno en el periodo de septiembre 2018 a julio 2019.

Innovación

¿Su compañía innova en nuevos diseños para su producto?

Si, cada diseño de calzado producido es comprado del extranjero, Reino Unido y China, y luego desarmado, calcado, repasado para finalmente guardar las medidas de cada parte del diseño de cada zapato comprado para su pronta producción en los siguientes días.

Se puede afirmar que la empresa posee diversos patrones de modelos de calzado del extranjero, que con ingenio estos han conformado un catálogo de modelos innovadores.

Capacidad productiva

¿Su compañía utiliza un programa para la gestión y fabricación?

No, gestionamos los procesos de fabricación por cada una de las técnicas que se usa en la elaboración de cada uno de ellos

¿Su compañía cuenta con un sistema de gestión de la calidad para la producción de sus mercancías?

No, solo adquirimos materia prima adecuada, resistente y manejable para cada uno de los calzados producidos, generalmente de importadores de los alrededores de nuestras instalaciones

Se puede confirmar que la empresa carece de programas que permitan tener una gestión de fabricación más dinámica, de tal manera que se pueda evaluar la fabricación en serie de diversos modelos de calzado cumpliendo con cada una de las técnicas que estos requieren con la finalidad de tener los pedidos en menos tiempo. Así mismo, la empresa con respecto a la calidad de la fabricación de su mercadería esta solo realiza un control

de calidad no invasiva mediante la inspección visual, mas no cuenta con una gestión de calidad que garantice aún más un producto terminado de calidad.

Figura 3.1: Nivel de capacidad productiva de calzados de la empresa Kacyfil

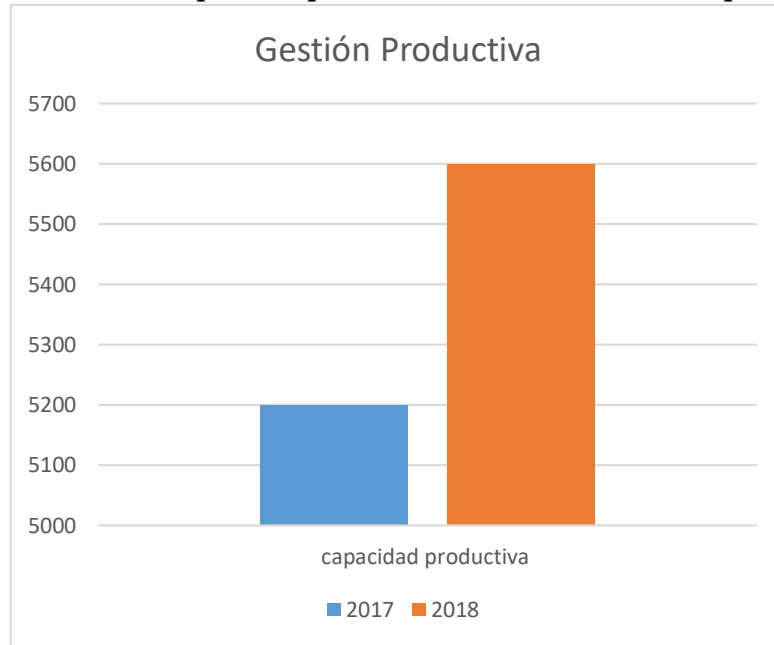


Figura 3.1: los datos obtenidos del análisis documental dirigido al gerente de la empresa de calzados Kacyfil

Observando la figura 1 podemos afirmar que la empresa de calzados Kacyfil ha aumentado su producción en el último año de 5200 pares anuales a 5600 pares.

Calidad y Niveles de satisfacción de los estándares de calidad.

¿Su compañía conoce las normas técnicas, calidad, envase, embalaje o preferencias culturales de su producto para exportar?

Si, específicamente de Chile debido a que las empresas vecinas que exportan calzado al extranjero nos las han hecho saber de su exportación de calzado al país vecino, junto con los practicantes

Se puede decir que la empresa tiene la ventaja de conocer las técnicas, la calidad, el embalaje ideal que deben de tener los productos que serán exportados a Chile, gracias a las empresas vecinas que tienen experiencia en realizar exportaciones ha dicho país, logrando así que la empresa Kacyfil pueda clasificar para la exportación.

Diversificación.

¿Su compañía cuenta con capacidad para ampliar su línea de productos actualmente?

Si, por las máquinas de fabricación que en estos últimos años hemos adquirido nos facilitan diversos pasos en la fabricación de cada calzado.

Se puede afirmar que empresa cuenta con máquinas versátiles que le permiten fabricar más de un modelo del catálogo que posee, satisfaciendo la preferencia de sus clientes.

Objetivo 2 Analizar la gestión empresarial de la empresa Kacyfil para el ingreso de calzados al mercado chileno en el periodo de septiembre 2018 a julio 2019

Planificación

¿Los dirigentes de su empresa tienen planes para internacionalizar su producto?

Sí, porque nuestros practicantes nos están orientando en la mejora de los procesos de producción para que cada calzado próximamente fabricado tenga mejor calidad, diseño y comodidad internacionales, usando mejores calidades de materia prima como es el caso del cuero.

¿Su compañía notifica su misión, visión y objetivos a todos los ámbitos de la estructura?

Sí, porque es importante que nuestros trabajadores conozcan los objetivos, propósitos y el porqué de cada fabricación de cada calzado.

Se puede confirmar que Kacyfil próximamente será una de las empresas exportadoras de calzado, ya que los colaboradores y el dueño de la empresa tienen planes en ello, así como también de los objetivos que esta se traza; siendo uno de ellos la exportación de calzado a Chile.

Organización.

¿Cada área de la empresa y cada trabajador tienen una función específica para el desarrollo de la compañía?

Si, ya que es la base de como nosotros trabajamos eficiente y eficaz mente con cada miembro dándole uno dos puestos en los que mejor se desempeñen a cada uno de nuestros trabajadores

¿Su producto cuenta con estándares de calidad?

Solo con los básicos que nos permiten vender la mercancía en Lima, pero no son los suficientes aun para exportar hacia el país vecino de Chile.

Se puede afirmar que los trabajadores están capacitados para el cumplimiento de sus actividades de manera eficiente pero aún no está estandarizado para un mercado internacional la calidad de sus productos

Control

¿Su compañía realiza un control en costos de producción?

Si ya que es importante bajar los costos de producción al máximo, este año logramos contactar con una empresa de hilos de Brasil que nos ha hecho una buena oferta rebajando el precio del hilo a más de la mitad del precio que antes lo comprábamos a un proveedor.

Se afirma que en el último año se han logrado contactar directamente con un proveedor de hilos de Brasil que baja los costos de producción a comparación de años anteriores.

Experiencia ejecutiva de exportación.

¿Su compañía se capacita para la gestión de la exportación?

Actualmente contamos con dos practicantes de negocios internacionales los cuales nos han guiado a través de los diferentes requisitos que son necesarios para la exportación.

¿Su compañía tiene experiencia exportando?

No, hasta el momento solo se han hecho dos planificaciones de exportación de calzado a Brasil y a Chile, pero hasta el momento, por temas de mejoramiento de los calzados a un calzado de calidad internacional no se han realizado los proyectos.

Se afirma que, aunque se hallan hecho planificaciones de exportación y posean practicantes aún no se ha logrado ejecutar estos planes envió de calzados tanto a Brasil como a Chile.

Objetivo 3 Analizar la gestión financiera y económica de la empresa Kacyfil para el ingreso de calzados al mercado chileno en el periodo de septiembre 2018 a julio 2019

Control Económico

¿Su compañía cuenta con presupuesto anual para producir mercancía para el mercado internacional?

Sí, pero necesitamos mejorar la calidad, diseño y detalles junto con finuras de cada uno de nuestros calzados fabricados

¿Su compañía planea realizar inversiones en los próximos 3 años en infraestructura productiva?

Sí, pero ya que en años anteriores se ha invertido ya en maquinaria que mejora y ayuda bastante a nuestros trabajadores porque les da un mejor acabado a los zapatos

Se afirma que la empresa Kacyfil cuenta con presupuesto para producir a un mercado internacional y planea realizar inversiones en los próximos 3 años en infraestructura productiva

Conocimiento financiero

¿Su compañía posee capacidad financiera para recibir pagos diferidos del mercado internacional?

No, pero ya lo tenemos planificado sería entre 15 y 30 días después de la entrega.

¿Su compañía tiene técnicas para conseguir financiamiento de corto plazo?

Actualmente no, pero no se nos dificultaría adquirir una

¿Su compañía conoce los productos financieros de su interés que se pueden brindar en el sistema financiero?

Si y evaluamos cual nos conviene más en un determinado tiempo y cuales nos convendrían en otras ocasiones

¿Cómo está el escenario de deudas?

La empresa actualmente no cuenta con deudas.

¿Cuántos pares de calzado vende alrededor del año?

El año pasado se logró unas ventas de 5300 pares lo cual fue un aumento en ventas a diferencia del año pasado

¿Cómo maneja su dinero en la empresa?

Invirtiendo cuando se presenta un proyecto para mejorar la calidad de los zapatos y aumentar la producción

¿Cómo usa el stock de materia prima de su almacén?

Para cada lote a producir se requieren 6 mantas de cuero en pie², por tal motivo la empresa posee 2000 pies² por mes

Mantiene un stock de 300 unidades al año

¿Cómo es el aspecto de su política de cobranza (crédito)?

La empresa tiene una política de cobranza del 50% para hacer el pedido y el 50% restante al realizarse la entrega del pedido.

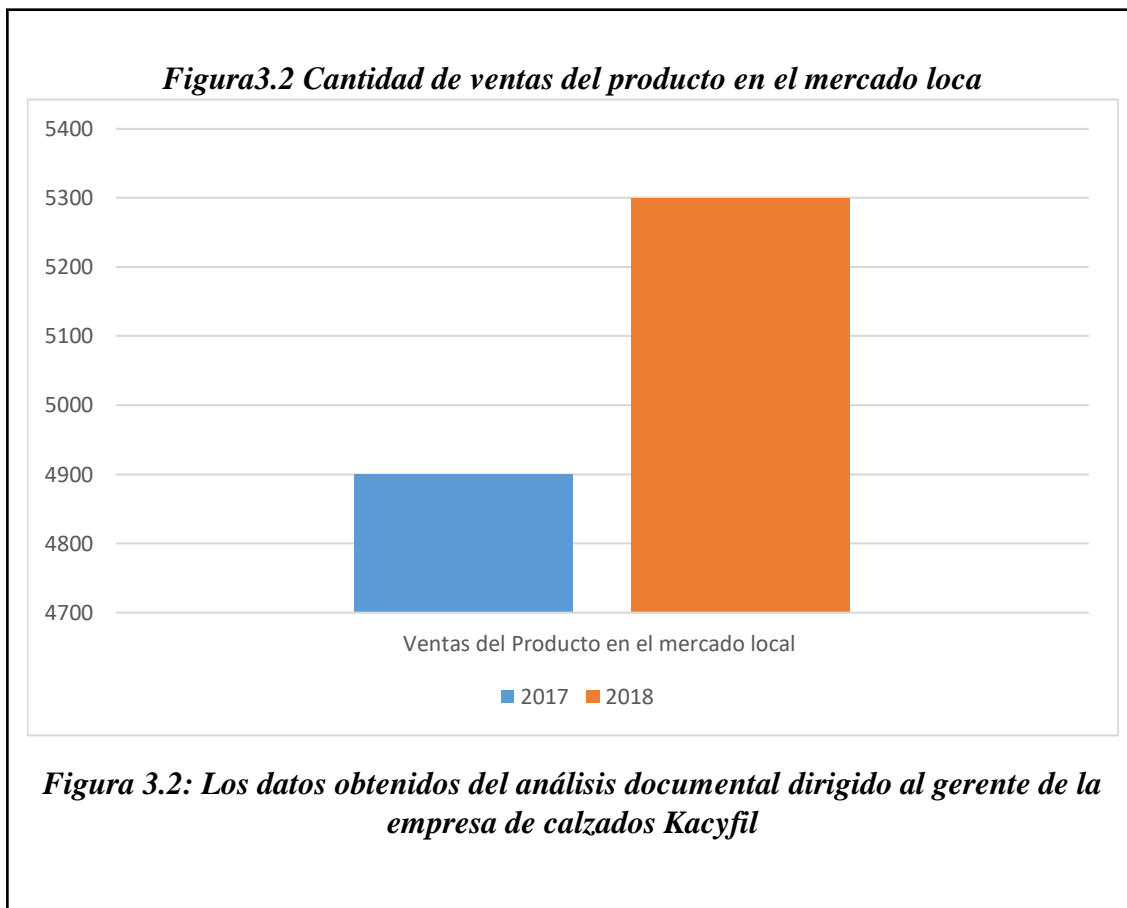
¿Qué maquinarias posee actualmente?

Las máquinas que posee la empresa actualmente en el proceso de producción son: desbastadora, remalladora, esmeril, maquina perfiladora, selladora y rematadora

¿Tiene préstamos actualmente la empresa?

La empresa actualmente no cuenta con préstamos

Se afirma que dan una facilidad en pagos a sus clientes y tiene conocimiento de los productos financieros. No poseen deudas ni prestamos, lo cual les permite realizar inversiones de mejora en su proceso de fabricación, diseño y detalles en sus zapatos a futuro.



Observando la figura 2 podemos afirmar el crecimiento en las ventas de calzado de la empresa kacyfil en el mercado local aumento de 4900 pares a 5300 pares en ventas anuales.

Se puede decir que la empresa ha tenido un crecimiento en las ventas de calzado y en la capacidad de producción con respecto al año 2018, generando así una mejora de la gestión productiva, ya que ha logrado satisfacer una demanda mayor al año anterior.

Objetivo 4 Analizar la gestión de mercados y logística internacional de la empresa Kacyfil para el ingreso de calzados al mercado chileno en el periodo de septiembre 2018 a julio 2019.

Distribución física Internacional.

¿Para la comercialización de sus productos utiliza intermediarios?

Si ya que nosotros solo estamos encargados de la fabricación, pero en un futuro pensamos entregar el producto al consumidor final

¿Su compañía conoce la terminología utilizada en el comercio internacional?

Si por nuestros dos practicantes de negocios internacionales se encargan de esa área.

¿Su compañía maneja en su proceso productivo materia prima e insumos importados?

Si el hilo para las costuras y seis maquinas importadas de China para la fabricación de calzado

¿Conoce su compañía sobre el mercado de su producto en el exterior, como canales de comercialización, precio?

Si, hemos sido orientados por nuestros practicantes a cerca de los mejores mercados de mayor compra de calzado en América latina así mismo con los canales de comercialización y el precio que será bastante más elevado al que lo vedemos en Lima actualmente

Se afirma que la compañía usa intermediarios para la comercialización de su producto y conocen la terminología del comercio internacional, además de importar hilos y 6 máquinas de china para la fabricación de calzado y poseer orientación acercad de los canales de comercialización y el mercado de los calzados en el exterior por sus practicantes

Segmentación de mercado

¿Su compañía tiene bien segmentado el mercado al que se dirige?

Si nuestro segmento de mercado es de calzado de bebés y niños hasta 8 años, y pensamos amplificarlo en un futuro hacia otro segmento de mercado específicamente a calzado para caballeros

¿Su compañía conoce las ventajas competitivas de su producto respecto al mercado internacional?

Si, y por esas razones debemos mejorar en cada uno de los calzados producidos

Se afirma que la compañía está bien orientada a su segmento de mercado, pero busca ampliarse así el desarrollo de la fabricación de calzado de caballeros, además de querer mejorar los bienes que actualmente fabrican

Consumidor

¿Su compañía realiza investigaciones de mercados internacionales?

No, pero nos guiaremos de investigaciones de mercados recientes del país de Chile en las tendencias y compras de calzado teniendo como fuente la información básica a siicex

¿Su compañía emplea estrategias de precio?

Si, por ejemplo, a mitad de año hay campaña de calzados y la demanda es bastante alta para lo cual producimos más y vendemos a un menor precio y nos sale a cuenta, también se manejan precios a mayoristas y minoristas

Se afirma que planean usar investigaciones de mercado anteriormente realizadas de las tendencias y compras de calzado de Chile.

Precio

¿Su compañía tiene un precio competitivo en las actividades comerciales?

No porque aún nos falta mejorar algunos procesos productivos y adquirir de un proveedor directo de cuero argentino e italiano.

Se afirma que para poder bajar su precio más necesita conseguir un proveedor directo de cuero argentino e italiano.

Objetivo 5 Identificar las oportunidades del mercado chileno para el ingreso de calzados al mercado chileno en el periodo de septiembre 2018 a julio 2019.

Oportunidades comerciales

Indicadores	Situación
Población	18,05 millones
Producto Bruto Interno	277,1 miles de millones USD
Certificaciones	Iso 9001
Tendencias de Consumo	Alta
Normas de Envasado y Etiquetado	FTC Nombre claro del país Caja de alta gama

Se afirma además que posee 0% de aranceles para la exportación de calzado a Chile.

¿Cuenta con un sistema de gestión para pronosticar la tendencia del mercado de sus productos?

No, la forma como nos guiamos es a través de las temporadas del año y así planificamos el tipo y diseño de producción de calzado para cada estación

Se afirma que no poseen técnicas o un sistema de gestión para pronosticar la tendencia de mercado de sus productos, pero usan el recurso de las temporadas del año para así guiar la producción que se realizara.

Objetivo 6 Proponer un plan de acción para mejorar el potencial exportador de la empresa Kacyfil para el ingreso de calzados al mercado chileno en el periodo de septiembre 2018 a julio 2019

Anexo 4: Finanzas

FORMATO: "LIBRO DE INVENTARIOS Y BALANCES - ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS POR FUNCIÓN DEL 01.08 AL 31.12"

DESCRIPCIÓN	EJERCICIO O PERIODO
Ventas Netas (ingresos operacionales)	209,700.00
Otros Ingresos Operacionales	
Total de Ingresos Brutos	209,700.00
Costo de ventas	4,560.00
Utilidad Bruta	214,260.00
Gastos Operacionales	
Gastos de Administración	12,000.00
Gastos de Venta	0.00
Utilidad Operativa	226,260.00
Otros Ingresos (gastos)	
Ingresos Financieros	0.00
Gastos Financieros	0.00
Otros Ingresos	0.00
Otros Gastos	3,000.00
Resultados por Exposición a la Inflación	
Resultados antes de Participaciones,	229,260.00
Impuesto a la Renta y Partidas Extraordinarias	
Reparos Tributarios	
Utilidad Tributaria	229,260.00
Participaciones	
Impuesto a la Renta	
Resultados antes de Partidas Extraordinarias	229,260.00
Ingresos Extraordinarios	
Gastos Extraordinarios	
Resultado Antes de Interés Minoritario	229,260.00
Interés Minoritario	
Utilidad (Pérdida) Neta del Ejercicio	229,260.00

CAC 2012
 MANUEL ESTEBAN
 COMPTROLLER GENERAL

PLANEO DE CUALIFICACIONES AL 2020

INGRESOS DE EFECTIVO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
41.440,00	41.440,00	17.440,00	11.440,00	20.440,00	28.440,00	25.440,00	12.440,00	42.440,00	29.440,00	27.440,00	34.440,00	26.440,00
Cuenta por cobrar												
57.000,00												
TOTAL INGRESOS EN EFECTIVO	41.440,00	17.440,00	11.440,00	20.440,00	28.440,00	25.440,00	12.440,00	42.440,00	29.440,00	27.440,00	34.440,00	26.440,00
MOROSUM EFECTIVO												
22.220,00	22.220,00	12.220,00	12.220,00	12.220,00	12.220,00	12.220,00	12.220,00	12.220,00	12.220,00	12.220,00	12.220,00	12.220,00
22.220,00	22.220,00	12.220,00	12.220,00	12.220,00	12.220,00	12.220,00	12.220,00	12.220,00	12.220,00	12.220,00	12.220,00	12.220,00
22.220,00	22.220,00	12.220,00	12.220,00	12.220,00	12.220,00	12.220,00	12.220,00	12.220,00	12.220,00	12.220,00	12.220,00	12.220,00
TOTAL EGRESOS DE EFECTIVO	44.440,00	34.440,00	24.440,00	24.440,00	24.440,00	24.440,00	24.440,00	24.440,00	24.440,00	24.440,00	24.440,00	24.440,00
PLANO NETO ECONOMICO	-3.000,00	-17.000,00	-13.000,00	-4.000,00	-4.000,00	-4.000,00	-12.000,00	-1.000,00	-5.000,00	-3.000,00	-1.000,00	-8.000,00
PLANO NETO FINANCIERO	41.440,00	17.440,00	11.440,00	20.440,00	28.440,00	25.440,00	12.440,00	42.440,00	29.440,00	27.440,00	34.440,00	26.440,00

INGRESOS DE EFECTIVO	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
41.220,00	41.220,00	32.220,00	33.220,00	33.220,00	36.220,00	36.220,00	36.220,00	36.220,00	36.220,00	36.220,00	36.220,00	36.220,00
Cuenta por cobrar												
57.000,00												
TOTAL INGRESOS EN EFECTIVO	41.220,00	32.220,00	33.220,00	33.220,00	36.220,00	36.220,00	36.220,00	36.220,00	36.220,00	36.220,00	36.220,00	36.220,00
MOROSUM EFECTIVO												
22.220,00	22.220,00	12.220,00	12.220,00	12.220,00	12.220,00	12.220,00	12.220,00	12.220,00	12.220,00	12.220,00	12.220,00	12.220,00
22.220,00	22.220,00	12.220,00	12.220,00	12.220,00	12.220,00	12.220,00	12.220,00	12.220,00	12.220,00	12.220,00	12.220,00	12.220,00
22.220,00	22.220,00	12.220,00	12.220,00	12.220,00	12.220,00	12.220,00	12.220,00	12.220,00	12.220,00	12.220,00	12.220,00	12.220,00
TOTAL EGRESOS DE EFECTIVO	44.440,00	34.440,00	24.440,00	24.440,00	24.440,00	24.440,00	24.440,00	24.440,00	24.440,00	24.440,00	24.440,00	24.440,00
PLANO NETO ECONOMICO	-3.220,00	-12.220,00	-11.220,00	-11.220,00	-11.220,00	-11.220,00	-11.220,00	-11.220,00	-11.220,00	-11.220,00	-11.220,00	-11.220,00
PLANO NETO FINANCIERO	41.220,00	32.220,00	33.220,00	33.220,00	36.220,00	36.220,00	36.220,00	36.220,00	36.220,00	36.220,00	36.220,00	36.220,00

NACYPOL
 NACIÓN ANDALUZA
 CONSEJO REGULADOR
 DE PROFESIONES
 DE LA REGIÓN DE VALLE DEL CAUCA
 SECRETARÍA GENERAL

ACTIVO	
ACTIVO CORRIENTE	
Caja y Bancos	6,789.50
Valores Negociables	
Cuentas por Cobrar Comerciales	164,585.00
Cuentas por Cobrar a Vinculadas	
Otras Cuentas por Cobrar	0.00
Existencias	0.00
Materiales Auxiliares, suministros y Repuestos	81,472.40
Cuentas por Cobrar Dudosas	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	252,847.90
ACTIVO NO CORRIENTE	
Cuentas por Cobrar a Largo Plazo	
Cuentas por Cobrar a Vinculadas a Largo Plazo	
Inversiones Permanentes	0.00
Inmuebles, Maquinaria y Equipo arrend. financ.	150,000.00
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	473,931.00
Activos Intangibles (neto de amortización acumulada)	
Depreciación	15,000.00
Impuesto a la Renta y Participaciones Diferidos	
Otros Activos	
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	638,931.00
TOTAL ACTIVO	891,778.90

PASIVO Y PATRIMONIO	
PASIVO CORRIENTE	
Urbano Aportes y Contribuciones	3,372.00
Remuneraciones y Participaciones por pagar	0.00
Cuentas por Pagar Comerciales	0.00
Cuentas por Pagar a Vinculadas	
Parte Corriente de las Deudas a Largo Plazo	0.00
TOTAL PASIVO	3,372.00
PASIVO NO CORRIENTE	
Deudas a Largo Plazo	0.00
Cuentas por Pagar a Vinculadas	
Ingresos Diferidos	
Impuesto a la Renta y Participaciones	
TOTAL PASIVO NO	0.00
TOTAL PASIVO	3,372.00
PATRIMONIO NETO	
Capital	562,440.00
Capital Adicional	
Acciones de Inversión	
Excedentes de Revaluación	
Reservas Legales	
Otras Reservas	
Resultados Acumulados	662,109.00
Resultado del Ejercicio	229,260.00
TOTAL PATRIMONIO	1,453,809.00
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	1,457,181.00

KACYFIL

 DEBUIB IBAÑEZ VARGA
 DIRECTOR GENERAL

Anexo 5: Fichas técnicas

Ficha técnica

Nombre original: Entrevista al gerente Manuel Ibáñez Vega de Potencial Exportador de la Empresa de Calzados Kacyfil para el Ingreso de Calzados al Mercado Chileno en el periodo de septiembre 2018 a julio 2019

Autor: Méndez Asmat, Nicolás

Procedencia: Universidad Cesar Vallejo- Trujillo

País: Perú

Año: 2018

Versión: español

Administración: Individual

Duración: 20 minutos

Muestra: gerente general y dueño

Significación: 4 indicadores

Usos: exportación e investigación

Anexo 6: Constancias de validación: entrevista

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Antonio Rodriguez Abraham, titular
del DNI. N° 77777777, de profesión
actualmente como Docente, ejerciendo
Institución UV, en la

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de
Validación del Instrumento (Documentos), a los efectos de su aplicación al
personal que labora en
Empresa de Calzados Kacyfil

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las
siguientes apreciaciones.

	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	EXCELENTE
Congruencia de ítems			/	
Amplitud de contenido			/	
Redacción de los ítems			/	
Claridad y precisión			/	
Pertinencia			/	

En Trujillo, a los 23 días del mes de 11 del 2018


Firma

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Ciro Tallalores Sando, titular
del DNI. N° 18137683, de profesión
Economista, ejerciendo
actualmente como Docente Investigador T.C., en la
Institución Universidad César Vallejo.

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de
Validación del Instrumento (cuestionario), a los efectos de su aplicación al
personal que labora en

Kacyfil

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las
siguientes apreciaciones.

	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	EXCELENTE
Congruencia de Ítems			✓	
Amplitud de contenido			✓	
Redacción de los Ítems			✓	
Claridad y precisión			✓	
Pertinencia			✓	

En Trujillo, a los 13 días del mes de Noviembre del 2018

Firma

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Jhon Fierro Moreno, titular
del DNI. N° 18198784, de profesión
Economista, ejerciendo
actualmente como Docente, en la
Institución UCV - FACEM

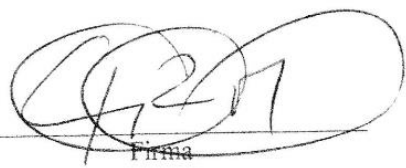
Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de
Validación del Instrumento (cuestionario), a los efectos de su aplicación al
personal que labora en

CASIFIL

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las
siguientes apreciaciones.

	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	EXCELENTE
Congruencia de Ítems			✓	
Amplitud de contenido			✓	
Redacción de los Ítems		✓		
Claridad y precisión		✓		
Pertinencia			✓	

En Trujillo, a los 14 días del mes de No viembre del 2011


Firma

Anexo 7: Ficha técnica

Nombre original: Análisis documental de Potencial Exportador de la Empresa de Calzados Kacyfil para el Ingreso de Calzados al Mercado Chileno en el periodo de septiembre 2018 a julio 2019

Autor: Méndez Asmat, Nicolás

Procedencia: Universidad Cesar Vallejo- Trujillo

País: Perú

Año: 2018

Versión: español

Administración: Individual

Duración: 20 minutos

Muestra: total de documentos

Significación: 2 indicadores

Usos: exportación e investigación

Anexo 8: Constancia de validación: análisis documental

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Antonio Rodriguez Abraham, titular
del DNI. N° 77777777, de profesión
actualmente como Docente, ejerciendo
Institución UV, en la

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de
Validación del Instrumento (Documentos), a los efectos de su aplicación al
personal que labora en
Empresa de Calzados Kacyfil

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las
siguientes apreciaciones.

	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	EXCELENTE
Congruencia de ítems			/	
Amplitud de contenido			/	
Redacción de los ítems			/	
Claridad y precisión			/	
Pertinencia			/	

En Trujillo, a los 23 días del mes de 11 del 2018


Firma

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Ciro Tallabores Sando, titular
del DNI. N° 18137683, de profesión
Economista, ejerciendo
actualmente como Docente Investigador T.C., en la
Institución Universidad César Vallejo.

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de
Validación del Instrumento (cuestionario), a los efectos de su aplicación al
personal que labora en

Kacyfil

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las
siguientes apreciaciones.

	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	EXCELENTE
Congruencia de Ítems			✓	
Amplitud de contenido			✓	
Redacción de los Ítems			✓	
Claridad y precisión			✓	
Pertinencia			✓	

En Trujillo, a los 13 días del mes de Noviembre del 2018

Firma

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Jhon Fierro Moreno, titular
del DNI. N° 18198784, de profesión
Economista, ejerciendo
actualmente como Docente, en la
Institución UCV - FACEM

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de
Validación del Instrumento (cuestionario), a los efectos de su aplicación al
personal que labora en

CASIFIL

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las
siguientes apreciaciones.

	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	EXCELENTE
Congruencia de Ítems			✓	
Amplitud de contenido			✓	
Redacción de los Ítems		✓		
Claridad y precisión		✓		
Pertinencia			✓	

En Trujillo, a los 14 días del mes de No viembre del 2011


Firma

Anexo 9: Constancia de realización de entrevista y análisis documental en la empresa de calzados Kacyfil.

CONSTANCIA

Por medio de la presente dejamos constancia que el señor Méndez Asmat, Nícholas identificado con DNI 73060196, ha realizado su labor de entrevista y análisis documental en nuestras instalaciones, el cual solicitaba con permiso para realizar una entrevista y un análisis documental en nuestras instalaciones, así mismo presentan fotografías de nuestra fabrica y proceso de producción de calzados Kacyfil en Gabriel Aguilar 1432 en el distrito El Porvenir.

Expedimos esta certificación de acuerdo a las facultades que nos confieren.

Trujillo, 6 de mayo del 2019

KACYFIL

MARCELA IBÁÑEZ VEGA
GERENTE GENERAL

Anexo 10: Cargo de la solicitud para entrevista y análisis documental de la empresa de calzados Kacyfil

"AÑO DE LA LUCHA CONTRA LA CORRUPCIÓN E IMPUNIDAD"

Trujillo, 13 de diciembre de 2018

Sr Manuel Ibáñez Vega Gerente general de Kacyfil Presente:

ASUNTO: SOLICITO PERMISO PARA REALIZAR UNA ENTREVISTA A SU PERSONA Y UN ANÁLISIS DOCUMENTAL

Yo Méndez Asmat, Ni cholas identificado con DNI 73060196, estudiante de IX ciclo de la carrera profesional de Negocios Internacionales en la Universidad Cesar Vallejo-Trujillo

Es grato dirigirme a Usted para saludarlo y a la vez SOLICITAR permiso para recolectar información necesaria para mi proyecto de tesis titulado Potencial Exportador de la Empresa de Calzados Kacyfil para el Ingreso de Calzados al Mercado Chileno en el periodo de septiembre 2018 a julio 2019, para lo cual se realizara una entrevista a usted y un análisis documental los días 10 y 11 de enero del año 2019.

Sin otro particular, me despido de usted, esperando su aprobación y expresándole los sentimientos de estima personal y especial consideración.

Atentamente

KACYFIL
Manuel Ibáñez Vega
MANUEL IBÁÑEZ VEGA
GERENTE GENERAL

Nicholas Méndez Asmat

Méndez Asmat, Nicholas

DNI 73060196

Anexo 11: Fotos de la empresa de calzados Kacyfil



Anexo 12: Acta de Aprobación de Originalidad de Tesis

	ACTA DE APROBACIÓN DE ORIGINALIDAD DE TESIS	Código : F06-PP-PR-02.02 Versión : 10 Fecha : 10-06-2019 Página : 52 de 52
---	--	---

Yo, Olenka Espinoza Rodríguez, docente de la Facultad de Ciencias Empresariales y Escuela Profesional de Negocios Internacionales de la Universidad César Vallejo de Trujillo, revisor (a) de la tesis titulada "Potencial Exportador de la Empresa de Calzados Kacyfil para el Ingreso de Calzados al Mercado Chileno en el periodo de septiembre 2018 a julio 2019", del estudiante Méndez Asmat, Nicolás, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 23% verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin.

El/la suscrito (a) analizó dicho reporte y concluyó que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

Lugar y fecha: Trujillo, 02 de julio del 2019


Firma
Dra. Espinoza, Rodríguez, Olenka
DNI: 18092486

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Representante de la Dirección / Vicerrectorado de Investigación y Calidad	Aprobó	Rectorado
---------	----------------------------	--------	---	--------	-----------

Anexo 13: Pantallazo de Reporte de Turnitin

Feedback Studio - Google Chrome
ev.turnitin.com/app/carta/es/?s=1&lang=es&u=1088032488&ro=3&o=1257669386

feedback studio | Potencial Exportador de la Empresa de Calzados Kacyfil para el Ingreso de Calzados al Mercado Chileno en el periodo de septiembre 2018 a julio 2019

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

Potencial Exportador de la Empresa de Calzados Kacyfil para el Ingreso de Calzados al Mercado Chileno en el periodo de septiembre 2018 a julio 2019

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

AUTOR:
Méndez Asmat, Nicholas (0000-0002-1620-5225)
ASESOR METODÓLOGA
Dra. Espinoza Rodríguez, Olenka (0000-0003-3058-816x)

ASESOR ESPECIALISTA:
Mg. Guevara Ramírez, José (0000-0001-7332-0978)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:
Marketing Y Comercio Internacional

TRUJILLO-PERÚ
2019

Resumen de coincidencias
23 %
Se están viendo fuentes estándar
Ver fuentes en inglés (Beta)

Coincidencias

Número	Fuente	Porcentaje
1	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	8 %
2	Entregado a Universidad... Trabajo del estudiante	3 %
3	Entregado a Universidad... Trabajo del estudiante	1 %
4	repositorio.lamolina.ed... Fuente de Internet	1 %
5	Entregado a Universidad... Trabajo del estudiante	1 %
6	asesoriaantoniodelbar... Fuente de Internet	1 %
7	core.ac.uk Fuente de Internet	1 %
8	Entregado a Universidad... Trabajo del estudiante	1 %
9	repository.urosario.edu... Fuente de Internet	1 %

Página: 1 de 54 | Número de palabras: 10226 | Text-only Report | High Resolution | Activado | 09:34 a.m. 14/04/2020

Anexo 14: Acta de Autorización de Publicación de Tesis en Repositorio

	AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE TESIS EN REPOSITORIO INSTITUCIONAL UCV	Código : F08-PP-PR-02.02 Versión : 10 Fecha : 10-06-2019 Página : 1 de 1
---	--	---

Yo Méndez Asmat, Nicolás, identificado con DNI N°73060196, egresado de la Escuela Profesional de Negocios internacionales de la Universidad César Vallejo, autorizo (x) , No autorizo () la divulgación y comunicación pública de mi trabajo de investigación titulado "Potencial Exportador de la Empresa de Calzados Kacyfil para el Ingreso de Calzados al Mercado Chileno en el periodo de septiembre 2018 a julio 2019"; en el Repositorio Institucional de la UCV (<http://repositorio.ucv.edu.pe/>), según lo estipulado en el Decreto Legislativo 822, Ley sobre Derecho de Autor, Art. 23 y Art. 33

Fundamentación en caso de no autorización:

.....


 FIRMA

DNI: 73060196

FECHA: 08 de Julio del 2019

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Representante de la Dirección / Vicerrectorado de Investigación y Calidad	Aprobó	Rectorado
---------	----------------------------	--------	---	--------	-----------

Anexo 15: Autorización de la Versión Final de la Tesis



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

AUTORIZACIÓN DE LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

CONSTE POR EL PRESENTE EL VISTO BUENO QUE OTORGA EL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN DE
LA FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES _____

A LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN QUE PRESENTA:

Méndez Asmat, Nicolás

INFORME TÍTULADO:

Potencial Exportador de la Empresa de Calzados Kacyfil para el
Ingreso de Calzados al Mercado Chileno en el periodo de septiembre
2018 a julio 2019.

PARA OBTENER EL TÍTULO O GRADO DE:

LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

SUSTENTADO EN FECHA: 08 de julio del 2019

NOTA O MENCIÓN: Dieciséis (16)




FIRMA DEL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN