



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

EXPORTACIÓN PERUANA DE MUEBLES DE MADERA, 2008 - 2016

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

AUTOR:

LEON MACHA, ELINTHON KENYO

ASESOR:

MGTR. PERCY D. MALDONADO CUEVA

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

COMERCIO INTERNACIONAL

LIMA-PERÚ

2017

ÍNDICE

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

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

GENERALIDADES

Título

Exportación peruana de muebles de madera 2008 - 2016

Autor

León Macha Elinthon Kenyo

Asesor

Mgtr. Percy D. Maldonado Cueva

Tipo de investigación

Descriptiva,

Línea de investigación

Comercio Internacional

Localidad

Lima - Perú

Duración de la investigación

8 meses

I. INTRODUCCION

1.1 Realidad Problemática

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

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

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

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

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

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