



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS

INTERNACIONALES

**Exportación de madera y muebles de las empresas del
departamento de Lima – 2019**

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Licenciado en Negocios Internacionales

AUTOR:

Domínguez Estrella, Robert Alexander (ORCID: 0000-0002-5193-8651)

ASESORA:

Dra. Michca Maguiña Mary Hellen Mariela (ORCID: 0000-0001-7282-5595)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Mercados Emergentes

LIMA – PERÚ

2020

Dedicatoria

Este trabajo de investigación va dirigido a mi familia, amigos y a esa persona especial en mi vida, primeramente, a mis padres ya que fueron el principal sustento en mi instrucción como profesional, por darme confianza en mí mismo, consejos en mis momentos difíciles, oportunidades y recursos para llegar a la meta. A esa persona especial en mi vida, le estoy agradecido por siempre estar en esos momentos difíciles a mi lado dándome amor, paciencia y comprensión. Ultimo, pero no menos importante, a esos compañeros que más tarde se volverían verdaderos amigos con los que compartí todos estos años.

Agradecimiento

En primera instancia agradecer a mi familia, amigos y esa persona especial en mi vida por el apoyo, comprensión y mucho amor que me ha dado.

Les agradezco a mis profesores, individuos de gran inteligencia y sabiduría los cuales se han empeñado a ayudarme a lograr mis metas y objetivos.

El proceso no fue fácil, pero gracias a ellos por brindarme sus conocimientos y dedicación, he podido alcanzar objetivos indispensables en mi vida como culminar el desarrollo de este informe de investigación con éxito y obtener un título.

Índice de contenidos

Carátula.....	i
Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Índice de contenidos	iv
Índice de tablas	v
Índice de gráficos y figuras.....	v
Resumen.....	vi
Abstract.....	vii
I. Introducción.....	1
II. Marco teórico.....	4
III. Metodología.....	12
3.1 Tipo y diseño de investigación	12
3.2 Variables y operacionalización.....	12
3.3 Población, muestra, muestreo, unidad de análisis.....	13
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	14
3.5 Procedimientos	15
3.6 Método de análisis de datos	15
3.7 Aspectos éticos.....	15
IV. Resultados	16
V. Discusión.....	21
VI. Conclusiones.....	23
VII. Recomendaciones	24
Referencias	25
Anexos	28

Índice de tablas

Tabla 1 Resultados de la variable Exportación	16
Tabla 2 Resultados de la dimensión Política Comercial	17
Tabla 3 Resultados de la dimensión Formas de Ingreso a un Mercado Internacional.....	18
Tabla 4 Resultados de la dimensión Recursos Empresariales	20
Tabla 5 Matriz de Operacionalización de la Variable 1: Exportación	28
Tabla 6 Matriz de Consistencia	29
Tabla 7 Resumen de los Informes de Juicio de Expertos del Cuestionario.....	37
Tabla 8 Resumen de procesamiento de casos.....	37
Tabla 9 Estadísticas de fiabilidad con Alfa de Cronbach: Exportación.....	37

Índice de gráficos y figuras

Figura1: Resultados de los niveles de la variable Exportación	16
Figura2: Resultados de los niveles de la dimensión Política Comercial.....	17
Figura3: Resultados de los niveles de la dimensión Formas de Ingreso a un Mercado Internacional	19
Figura4: Resultados de los niveles de la dimensión Recursos Empresariales	20

Resumen

La investigación titulada “Exportación de Madera y Muebles de las empresas del departamento de Lima - 2019” tiene como objetivo principal determinar cómo son las exportaciones de Madera y Muebles del departamento de Lima, así como describir la importancia de las políticas comerciales, formas de ingreso a un mercado internacional y recursos empresariales.

El diseño aplicado a este estudio es no experimental de corte transversal de tipo descriptivo. La población fue de 4 empresas conformadas por Design Ensueño S.A.C.; Alida S.A.; Sakuray Mueble Perú S.A.C. y Maderera Bozovich S.A.C., la muestra estuvo conformada por 20 personas del área de exportaciones, el tipo de muestreo es censal. El instrumento que se utilizó fue un cuestionario de 27 preguntas validado por juicio de expertos y con un 0.812% de confiabilidad por Alfa de Cronbach.

Finalmente, para los resultados se usó una base de datos, la cual se analizó con el software spss versión 24.0, en el cual se empleó el porcentaje de frecuencia. Los resultados demostraron un nivel medio con 60% en los niveles de exportaciones de madera y muebles, a su vez un nivel medio con 60% en la importancia y eficacia de las políticas comerciales, un nivel medio con 55% en la importancia y eficacia de las formas de ingreso a un mercado internacional y un nivel medio con 60% en la importancia y eficacia de los recursos empresariales en las exportaciones de madera y muebles.

Concluyendo que el nivel de exportación es de nivel medio debido a la resta de importancia y poca eficacia de las políticas comerciales, formas de ingreso a un mercado internacional y los recursos empresariales empleados por las empresas de estudio.

Palabras Claves: Exportación, Políticas Comerciales, Formas de ingreso, Recursos Empresariales

Abstract

The main research objective "Export of Wood and Furniture of the companies of the department of Lima - 2019" has as main objective to determine how the exports of Wood and Furniture of the department of Lima are, as well as to describe the importance of trade policies, ways income still international market and business resources.

The design applied to this study is a non-experimental descriptive cross-section. The population was of 4 companies conformed by Design Ensueño S.A.C .; Alida S.A .; Sakuray Mueble Perú S.A.C. and Maderera Bozovich S.A.C., the sample consisted of 20 people from the export area, the type of sampling is census. The instrument used was a 27-question questionnaire validated by expert judgment and with 0.812% reliability by Cronbach's Alpha.

Finally, a database was used for the results, which was analyzed with spss software version 24.0, in which the percentage of frequency was used. The results showed a medium level with 60% in the levels of wood and furniture exports, in turn a medium level with 60% in the importance and effectiveness of trade policies, a medium level with 55% in the importance and effectiveness of the ways of entering an international market and an average level with 60% in the importance and effectiveness of business resources in wood and furniture exports.

Concluding that the level of exports is of a medium level due to the subtraction of importance and little effectiveness of trade policies, forms of entry to an international market and the business resources used by the study companies.

Keywords: Export, Trade Policies, Income forms, Business Resources

I. Introducción

Es de vital importancia la investigación planteada en este trabajo, debido a que la exportación de madera es un motor que impulsa la economía del país y a la sociedad que lo habita, enfocando la mirada al área de producción que puede ser mejor aprovechada, con un buen criterio estas zonas forestales podrían tener una ventaja debido a que representan más de la mitad del territorio peruano. Actualmente el sector forestal ocupa un tercer lugar en la generación de puestos de trabajo, 302 por cada US\$ 1 millón exportado y las zonas forestales representan el 61% del territorio nacional (ADEX, 2019).

Durante varios años la gestión por parte del gobierno en el sector forestal peruano no ha podido cumplir los estándares y expectativas por parte de la población, aun así, estando entre los diez primeros lugares a nivel mundial por tener una gran amplitud de bosques y aun así no abastecer su propia demanda de productos forestales, es obvio que algo anda mal con la gestión forestal. Debido a la deforestación que cada año se da, con una gran amplitud de hectáreas de bosques que se pierde por diversas razones, entre estas esta la extracción de madera por parte de la informalidad que va creciendo cada vez más y se extiende a varios productos forestales, los incendios forestales que no se controlan y acaban consumiendo miles y miles de hectáreas dejando un gran daño al medio ambiente, la tala de árboles y habitación para los sembríos o el criado de ganado, que lamentablemente producen anualmente muy poco o nada. Todo esto acompañado de una reforestación pequeña o nula, dejando a vista de todos que, aunque poseamos el mismo potencial que otros países con grandes superficies forestales no podemos tener una reforestación óptima. Durante el periodo comprendido entre 2001 y el 2018 se registró una pérdida de bosques húmedos amazónicos de 2284889 hectáreas y con ello una pérdida anual de 126938 hectáreas. (Ministerio del Ambiente, 2019).

Como consecuencia las exportaciones del sector forestal no son bastas y por ello jamás llegan a dar el resultado de uno por ciento del producto bruto interno, en el cual la mayoría es simple leña. En la última década el comercio exterior de madera en el Perú aumento moderadamente, como resultado del incremento de las importaciones, pero las exportaciones disminuyeron alrededor de doscientos

millones de dólares en el año 2017. De esta manera el saldo comercial de madera se ha tornado negativo con ciento noventa millones de dólares en el año 2017 y con ello las exportaciones peruanas de madera representan actualmente apenas el 0.3% de las exportaciones totales del país. (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2018).

Donde se descubrió el verdadero problema de investigación, es el departamento de Lima donde las empresas tienen poco nivel de exportación de madera y muebles. Conforme los datos sistemáticos de la plataforma virtual de la Asociación De Exportadores DATA TRADE, la exportación de madera en el 2018 alcanzó los US\$ 124 millones 591 mil, un crecimiento de 4.6% respecto al año anterior, lo que indica una recuperación de estos envíos que presenta caídas desde el 2015. (ADEX, 2019). No obstante, las exportaciones peruanas en 2019 fueron de US\$ 45984 millones y estas cerraron con una caída de 7.4%, entre ellas las exportaciones de madera con US\$ 1245 millones cerraron en rojo con -0.1%. (El Comercio, 2019).

Es así que el aporte de la presente investigación fue lograr conocer las causas que propiciaron tan bajos niveles de exportaciones de Madera y Muebles de las empresas del departamento de Lima – 2019, a la par de determinar estrategias para darle un mayor nivel de exportaciones de madera y muebles a la empresa.

En la presente investigación se tiene como problema general ¿Cuáles son las causas que originaron los niveles de exportaciones de Madera y Muebles de las empresas del departamento de Lima – 2019? Asimismo, es acompañado de los siguientes tres problemas específicos: ¿Cuál es la importancia de las políticas comerciales en las exportaciones de Madera y Muebles de las empresas del departamento de Lima – 2019?, ¿Cuál es la importancia de las formas de ingreso a un mercado internacional en las exportaciones de Madera y Muebles de las empresas del departamento de Lima – 2019? y ¿Cuál es la importancia de los recursos empresariales en las exportaciones de Madera y Muebles de las empresas del departamento de Lima – 2019?.

Esta investigación se justifica de manera teórica, debido a que permitió comprender de manera concisa las exportaciones de madera y muebles de las empresas Design Ensueño S.A.C.; Alida S.A.; Sakuray Mueble Perú S.A.C. y Maderera Bozovich

S.A.C., a la par con su primera dimensión Política Comercial cuyos indicadores son Políticas Administrativas, Requisitos Fitosanitarios, Medidas Arancelarias; su segunda dimensión Formas de Ingreso a un Mercado Internacional cuyos indicadores son Tipos de Entrada al Mercado, Incentivos por Parte del Gobierno, Alianzas Estratégicas y su tercera dimensión Recursos Empresariales cuyos indicadores son Sistema de Producción, Adquisición de Tecnología, Desarrollo de Personal. Por lo cual esta investigación se justifica de manera práctica debido a que este informe de investigación será de mucha utilidad para la comunidad estudiantil que elabore proyectos de investigación o busquen un antecedente propicio del tema y contribuirá de manera directa a las empresas Design Ensueño S.A.C.; Alida S.A.; Sakuray Mueble Perú S.A.C. y Maderera Bozovich S.A.C. que exportan madera y muebles, brindándoles estrategias para obtener un mayor nivel en sus exportaciones, para que su negocio sea factible a la par de beneficioso debido al gran posicionamiento de la madera y muebles en el comercio extranjero y por la ventaja de nuestros enormes bosques en nuestro país. Asimismo, se justifica de manera metodológica, debido a que la realización de objetivos, resolución del problema y cuantificación se llevara a cabo con un tipo y diseño de investigación, así como una técnica e instrumento de recolección de datos asimismo con una población, muestra y muestreo, y un método de análisis. Con el fin de determinar las causas y la percepción de los niveles de exportación de la empresa en estudio.

Tiene como objetivo general la presente investigación, Determinar cómo son las exportaciones de Madera y Muebles de las empresas del departamento de Lima – 2019. Acompañado de los siguientes tres objetivos específicos, describir la importancia de las políticas comerciales en las exportaciones de Madera y Muebles de las empresas del departamento de Lima – 2019, describir la importancia de las formas de ingreso a un mercado internacional en las exportaciones de Madera y Muebles de las empresas del departamento de Lima – 2019 y describir la importancia de los recursos empresariales en las exportaciones de Madera y Muebles de las empresas del departamento de Lima – 2019.

Esta investigación por ser de carácter descriptivo no necesita tener una hipótesis.

II. Marco teórico

Como antecedentes nacionales tenemos a Carhuarupay Y Vera (2019), en su tesis titulada “Barreras que inciden en las exportaciones de la industria de muebles de madera de las empresas productoras de Villa el Salvador, Lima, Perú”, para optar por el título de profesional de licenciado en negocios internacionales por la Universidad Peruana De Ciencias Aplicadas. El objetivo principal es determinar cuáles son las barreras que inciden en las exportaciones de muebles de madera de las empresas productoras de Villa el Salvador. En cuanto a la metodología de la investigación fue de tipo cuantitativo descriptivo, de nivel conocimiento transaccional. Con respecto a la población son las empresas productoras y exportadoras de muebles de madera del parque industrial de villa Salvador. La técnica de recolección de datos fue encuesta. Se concluyó que, aquellas barreras que dificultan y entorpecen el comercio de muebles son las políticas comerciales, la falta de manejo de tecnologías como herramientas para acceder y utilizar páginas web de comercio donde se puedan informar sobre ferias exposiciones o charlas, la falta de capacitaciones o asesorías al personal sobre el proceso de exportación y de desarrollo de mano de obra, la falta del apoyo por parte de estado o entidades relacionadas al comercio exterior para promover las empresas y sus actividades. Chávez (2018), en su tesis titulada “Factores financieros que limitan la exportación en micro y pequeñas empresas en el parque industrial-sector maderero CIIU 1629, Villa El Salvador”, para optar por el título de profesional de profesional licenciado en negocios internacionales en la Universidad Cesar Vallejo. El objetivo principal fue explicar cómo los factores financieros limitan las exportaciones en las Mypes del Parque Industrial-Rubro Maderero CIIU 1629 villa El Salvador-Periodo 2017. En cuanto a la metodología fue cuantitativa descriptiva, el nivel de conocimiento transversal. Con respecto a la población son empresas que exportan madera de la localidad de Villa El Salvador. La técnica de recolección de datos fue un cuestionario. Se concluyó que, la ausencia de incentivos por parte del gobierno peruano hacia las empresas del sector forestal de la localidad de Villa El Salvador afecta directamente a sus niveles de exportaciones y a sus recursos manejables por la empresa, todo esto porque no hay financiamiento por parte del gobierno hacia dichas empresas a la par de dar asesoramiento en el aspecto financiero, en el orden de procesos y la actualización de sus recursos. Pacheco (2017), en su tesis titulada

“Análisis de la estructura de las exportaciones e importaciones de madera del Perú, periodo 2011-2016” para optar por el título de profesional de licenciado en administración de negocios internacionales por la Universidad Peruana Unión. El objetivo principal fue analizar la estructura de las exportaciones e importaciones de madera del Perú y determinar la tendencia de la balanza comercial de madera durante el periodo, 2011-2016. En cuanto a la metodología de la investigación fue cuantitativo descriptivo, de nivel longitudinal. Con respecto a la población son empresas que realizan exportaciones de madera. La técnica de recolección de datos fue revisión y captura de información de diversas instituciones privadas y públicas. Se concluyó que, las importaciones son mayores a las exportaciones debido a que no se promueve o se incentiva a la mejora competitiva en la industria forestal, mediante inversión pública o privada para mejorar las plantaciones forestales, no se diversifica los destinos de exportaciones mediante herramientas ofrecidos por las entidades propulsoras del comercio exterior del país, no se promueve la innovación tecnología de la industria maderera que permita mejorar la producción y rendimiento de acuerdo a la demanda de los mercados y mejorar la oferta exportable. Elinthon (2017), en su tesis titulada “Exportación peruana de muebles de madera, 2008 - 2016”, para optar por el título profesional de licenciado en negocios internacionales por la Universidad Cesar Vallejo. El objetivo principal fue determinar la variación de la evolución de exportación peruana de muebles de madera durante el periodo 2008 – 2016. En cuanto a la metodología de la investigación fue tipo cuantitativo descriptivo, de nivel conocimiento es longitudinal. Con respecto a la población son empresas que realizan exportaciones de muebles de madera. La técnica de recolección de datos fue revisión y captura de información de diversas instituciones privadas y públicas. Se concluyó que, que las empresas exportadoras de muebles de madera han poseído un nivel muy bajo en el periodo de 2008 al 2016 de esta manera disminuyendo sus exportaciones debido al poco aprovechamiento de los incentivos que da el gobierno para fomentar el crecimiento de estas empresas muchas veces caracterizados por ser leyes, el limitado o nulo orientación a las empresas productoras y exportadoras con gran potencial que usualmente son una fracción olvidada, la poca promoción del producto en el extranjero, la poca modernización en cuanto a sus tecnologías de procesos productivos y a sus estrategias competitivas. Vera (2017), en su tesis titulada

“Exportación de madera moldurada al mercado chino 2010-2016”, para optar por el título profesional de licenciado en negocios internacionales por la Universidad Cesar Vallejo. El objetivo principal fue determinar la evolución de las exportaciones de la madera moldurada en China en el periodo 2010-2016. En cuanto a la metodología de la investigación fue tipo cuantitativo descriptivo, de nivel conocimiento es longitudinal. Con respecto a la población son empresas exportadoras de madera. La técnica de recolección de datos fue revisión y captura de información de diversas instituciones privadas y públicas. Se concluyó que, la falta de un precio competitivo que se refleja en el manejo de los recursos de las empresas exportadoras de madera enfocadas en el sistema de producción y con adquisición de tecnologías, el poco apoyo dado por el estado para establecer nuevas formas de ingreso a los mercados internacionales, el poco aprovechamiento por parte de las empresas exportadoras de madera con las leyes que promueven el fomento a la par del resguardo de las áreas con gran margen de productividad y de esta manera prevenir la tala y manufactura ilegal debido a que es muy perjudicial a la supervisión y manejo del rendimiento de la productividad, todos estos factores afectan directamente al nivel de las exportaciones de madera moldura. Como antecedentes internacionales tenemos a Arias y Pilligua (2020), en su artículo científico “Exportación de muebles de madera de teca hacia el mercado de Estados Unidos por la empresa JONKATH S.A.”, en la revista Observatorio de la Economía Latinoamericana. El objetivo principal es la elaboración del plan de exportación de una nueva línea de producto en la compañía JONKATH S.A. En cuanto a la metodología fue cuali- cuantitativa descriptiva, el nivel de conocimiento transversal. Con respecto a la población fueron miembros exportadores de muebles de madera de la Expo Cuenca. La técnica de recolección de datos fue una encuesta y entrevista. Se concluye que, es factible la implementación de una nueva línea de muebles de madera Teca para la exportación hacia Estados Unidos, debido al buen nivel de exportaciones de madera que posee Ecuador por dos factores, al excelente clima y a la instauración de nueva tecnología que incentiva a los sistemas de producción ecuatoriana y con ello poder cumplir con al nivel de exportación. Cabezas Y Cazar (2019), en su tesis “Análisis de la viabilidad para la exportación de muebles armables de madera a la ciudad de Miami, Florida” para optar por el título profesional de Ingeniería en comercio y finanzas internacionales bilingüe en

la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil. El objetivo principal es determinar la viabilidad financiera de la exportación de muebles armables de madera a Miami, Florida. En cuanto a la metodología fue cuantitativa descriptiva, el nivel de conocimiento es transversal. Con respecto a la población fueron clientes potenciales en la compra de muebles exportados. La técnica de recolección de datos fue una encuesta. Se concluye que, las formas de ingreso a un mercado internacional como la estrategia de expansión y diversificación a la par de la presencia en medios digitales para poder llegar a varias clientes es esencial para la exportación de madera y muebles por ello la incluye en su análisis de viabilidad. Asimismo, hace un hincapié en la política comercial, en el aspecto de cumplir las políticas administrativas, las medidas arancelarias y los requisitos fitosanitarios que le exige Estados Unidos para poder hacer una exportación. Adicionalmente indica que el buen manejo de los recursos empresariales como la mejora de las instalaciones puede generar una mejora en el nivel de exportaciones. Pin (2016), en su tesis titulada "Oportunidades comerciales de los productos forestales del Ecuador en el Mercosur", para optar por el título de profesional de master en relaciones internacionales y diplomacia en el Instituto De Altos Estudios Nacionales Universidad De Posgrado Del Estado. El objetivo principal fue analizar las oportunidades de exportación de productos del sector forestal del Ecuador hacia los países del Mercosur, en el contexto de fortalecimiento establecido en las políticas de cambio de la matriz productiva. En cuanto a la metodología de investigación fue cuantitativa y cualitativa descriptiva, el nivel de conocimiento es longitudinal. Con respecto a la población son empresas que realizan exportaciones de muebles de madera. La técnica de recolección de datos fue revisión y captura de información de diversas instituciones privadas y públicas. Se concluyó que, el nivel de exportaciones es óptimo y por ello hay oportunidades de exportación hacia los países pertenecientes al Mercado común del sur, relacionados a los productos a base de madera o madera sola, debido a que hay oportunidades en las políticas comerciales como la creación de impuestos compartidos que prima el resguardo hacia el sector relacionado a la producción y de esta manera logrando incrementar sus exportaciones e importaciones. Vera (2018), en su tesis titulada "La competitividad y exportación de la industria maderera de balsa, Ecuador periodo 2010 - 2016", para optar por el título de profesional de licenciado en economía

internacional y gestión de comercio exterior en la Universidad de Guayaquil. El objetivo principal fue analizar los índices de competitividad y de exportación del sector maderero de balsa durante el periodo 2010-2016. En cuanto a la metodología fue cuali- cuantitativa descriptiva, el nivel de conocimiento es longitudinal. Con respecto a la población son empresas que realizan exportaciones de madera y muebles. La técnica de recolección de datos fue revisión y captura de información de diversas instituciones privadas y públicas. Se concluyó que, Ecuador exporta madera y entre todas ellas la madera de balsa que se comercializa como producto tradicional en lo cual infringe daño hacia un mayor lucro y nivel de exportación, porque no se comercializa como producto no tradicional ya convertido, todo esto ocasionado por la falta de bienes de esta manera recalco la falta de tecnología, con ello la ausencia de un buen sistema de producción y la capacitación o desarrollo del personal debido a que es la mano de obra que afecta a la cadena de producción. Torán (2017), en su tesis titulada “Análisis de la producción de plantación forestal de teca de los últimos 3 años en la provincia de esmeraldas con perspectiva de exportación”, para optar por el título profesional de ingeniera en comercio exterior en la Pontificia Universidad Católica Del Ecuador. El objetivo principal es analizar la producción forestal de madera de teca en la provincia de esmeraldas, durante el periodo 2013 – 2015 y así determinar su oferta exportable. En cuanto a la metodología fue cuali- cuantitativa descriptiva, el nivel de conocimiento es longitudinal. Con respecto a la población son productores y exportadores de teca. La técnica de recolección de datos fue entrevista – encuesta. Se concluye que, el nivel de exportaciones está ligado con el manejo de sus recursos debido a que la teca producida es la teca que se exporta, a la par que el poco respaldo y ayuda por parte del estado afecta a los productores debido a que no están organizados como tal y comercializan de manera individual esto afectando directamente al ambiente de confianza para las negociaciones y a la demanda internacional.

Como teoría principal de la variable exportación, Según Hill (2011) en el comercio internacional la exportación se puede definir como una forma recurrente para las empresas que deseen dar comienzo a sus actividades en el extranjero, el cual se desarrolla estratégicamente verificando las políticas comerciales que puedan beneficiar a la operación a la par de analizar las formas de ingreso al mercado

internacional y asimismo revisar los recursos empresariales con los que contamos (p.154). Como apoyo teórico, Explica Díaz (1999) que las exportaciones de un país es cualquier producto que la empresa desea comercializar a individuos o compañías que vivan alrededor del mundo, las exportaciones se catalogan como productos finales, independientemente de la utilización que sus clientes les ofrecieran (p.155). Asimismo, indica Sulser (2004) que las exportaciones reflejan una mejora en las ventas comerciales y, por lo tanto, incremento en los ingresos de la organización de corto a largo plazo, gracias a la diversificación de las demandas de los clientes en otras naciones (p.20).

La variable se compone de la Dimensión política comercial, como teoría principal, explica Hill (2011) que la política comercial se define como el manejo del conjunto de instrumentos al alcance del estado para mantener, alterar o modificar sustantivamente las relaciones comerciales de un país con el resto del mundo, estas se centran en 7 principales aspectos: Políticas Administrativas, Estándares de Contenido Local, Aranceles, Políticas Antidumping, Subsidios, Restricciones a la Importación y Restricción Mutua de Exportaciones (p.190). Como apoyo teórico, especifica Torres (2011) que la política comercial son las diferentes disposiciones tomadas por los gobiernos y las autoridades económicas con el objetivo influir en el tráfico de comercio entre países para alcanzar las metas relacionadas a la política económica, que generalmente se condensa en la visión ortodoxa para lograr grandes estándares de eficacia y abundancia (p.85).

Como teoría de los indicadores de la dimensión política comercial, Indica Martínez (2006) sobre la política administrativa que muchas veces los gobiernos, además de restaurar políticas formales también acuden a políticas informales o políticas administrativas determinadas por ese mismo gobierno, las cuales son regulaciones burocráticas diseñadas para restringir los niveles de importación y exportación (p.75-76). Por otro lado, define Martínez (2006) que los aranceles son particularmente llamados tributos que son destinados a aplicarse a las mercancías que ingresan o salen del país, son divididas en 2 categorías, ad valoren y específicos, el primero es una tarifa proporcional al valor de un bien, el segundo que son tarifas que recaudan un monto fijo por unidad de bien (p.71). A su vez, indica IICA (2000) que los requisitos fitosanitarios forman parte actualmente en la

política comercial donde hay acuerdos específicos de la OMC que establecen disciplinas y compromisos sobre el comercio de productos agropecuarios y las políticas comerciales agrícolas (p.21).

La variable se compone de la Dimensión Forma de Ingreso a un Mercado Internacional, como teoría principal Explica Hill (2011) que la forma de ingreso a un mercado internacional es un tema muy importante debido a que si la empresa tiene planes donde tenga previsto la búsqueda de la internacionalización debe reconocer los mercados internacionales con más potencial, independientemente de ello saber en qué medida los alcanzara y cuando. Todo esto acompañado de diferentes tipos de exportación, concesión, licencias, franquicias etc.... que son tipos de entrada al mercado, también son incentivos generados por parte del gobierno y esto estará complementado con las alianzas estratégicas (p.458). Como apoyo teórico, define Otero (2008) que la forma de ingreso a un mercado internacional en pocas palabras es el proceso mediante el cual la organización debe lograr posicionar y vender su bien o servicio a sus clientes, de esta manera destinando a colocar a la empresa en el mejor entorno económico, en otras palabras, logrando reducir el efecto adverso que proporcionan los diversos desafíos y barreras del comercio exterior (p.70).

Como teorías de los indicadores de la dimensión formas de ingreso, define Stern (1998) que el tipo de entrada a un mercado exterior será el método que se emplea para hacer llegar su(s) productos(s) hasta el cliente, los distintos modos varían por sus costes, riesgos y productividad. Las formas de entrada mediante exportaciones, son las más simples de expansión y se distinguen por que el producto de la empresa se fabrica fuera del país de destino, la exportación puede hacerse directamente, mediante distribuidores o representantes en el mercado objetivo o estableciendo subsedes exteriores de comercio (p.446). A la par, explica Moreno (2014) que los incentivos son instrumentos que se despliegan para condicionar las conductas de los individuos u organizaciones, estos suelen tomar la forma de un estímulo económico que se ofrece a un individuo a cambio de que su conducta se apegue a un estándar previamente establecido, estos estímulos pueden ser ofrecidos por las instituciones o gobierno (p.50). No obstante, indica Sainz (2014) que las alianzas estratégicas son más significativas cuando se apertura un nuevo entorno comercial que es diverso y remoto a comparación de los utilizados por la

empresa, esto aumentará la exposición al peligro para la empresa. La medida para minimizar los riesgos será en base a alianzas estratégicas con otras organizaciones del entorno en el que cual se plantea ingresar, estas tienen todo el conocimiento y la práctica de cómo funcionan la nación y de cómo tratar con el sector al cual nos dirigimos, además de responsabilizarse por cierta parte de los riesgos de la inversión (p.10).

La variable se compone de la Dimensión Recursos Empresariales, como teoría principal explica Hill (2011) que la planificación de recursos empresariales es esencial para reunir la información interna de la empresa con la de diferentes áreas geográficas, entre ellas se puede destacar la obtención de información acerca del sistema de producción, la adquisición de tecnologías y el desarrollo de Personal (p.532). Como apoyo teórico, explica Montalván (1999) que los recursos en las organizaciones empresariales se refieren a la trilogía de recursos materiales, financieros y mano de obra. El primero se aplica a todo lo que forma las instalaciones suministros, propiedades; el segundo al capital financiero y el tercero, los recursos humanos o capital humano de la empresa (p.14).

Como teorías de los indicadores de la dimensión recursos empresariales, indica Sacristán (2003) que el sistema de producción es la manufacturación en base a un método específico, con ello crea un bien definido con o sin defectos, este método específico en el cual se basa la manufacturación de un bien se debe regular, rastrear y administrar. Los esfuerzos deben estar dirigidos a las causas sobre los materiales, maquinas, mano de obra, métodos y medios (p.23). Asimismo, explica Hamilton (2005) que la adquisición de tecnología en las empresas cubre en su totalidad las acciones que se emplean en la cadena de valor en la cual se pretende aumentar tanto la producción como la acometividad. La adquisición de tecnología cumple las siguientes etapas, investigación y recolección de información, elección, valuación, acuerdo o convenio y apropiación (p.54). Al mismo tiempo, explica Marr Y García (1997) que el desarrollo personal puede entenderse como inversiones, ya que se desarrolla o mejora un potencial humano utilizable a largo plazo (p.200).

III. Metodología

3.1 Tipo y diseño de investigación

El tipo de investigación fue aplicada, define Gómez (2006) que el tipo investigación aplicada tiene como objetivo establecer información que contribuya específicamente a los problemas de la sociedad. Centrándose en los descubrimientos científicos de la investigación básica (p.15).

El diseño de investigación fue no experimental debido a que este informe de investigación no manipulo la variable. Indica Hernández et ál. (2003) que el diseño de investigación no experimental no manipula las viables, debido a que objetivo es observarlas y analizarlas en su entorno (p.267).

A su vez esta investigación fue de corte transversal. Define Malhotra (2004) que es la recolección de datos de una muestra dada de elementos de población una sola vez (p.80). Asimismo, la investigación fue descriptivo. Explica Namakforoosh (2000) que la investigación es descriptiva cuando contesta preguntas destinadas a los hechos y fenómenos en la existencia en momento específico (p.91). Esta investigación posee un enfoque cuantitativo,

3.2 Variables y operacionalización

Define Hernández et ál. (2014) las variables son representadas como magnitudes que suelen cambiar y estas tienen capacidad de poder ser observadas y medidas. (p.105). Según Hernández (2002) la operacionalización de la variable es cuando se define o conceptualiza una variable cuantificable o evaluable, indicando las unidades y los valores extremos que puede adoptar (p.478-479).

Con enfoque cuantitativo y como única variable de la investigación está “Exportación” cuya definición conceptual es representada por la teoría de Como teoría principal de la variable exportación, Según Hill (2011) en el comercio internacional la exportación se puede definir como una forma recurrente para las empresas que deseen dar comienzo a sus actividades en el extranjero, el cual se desarrolla estratégicamente verificando las políticas comerciales que puedan beneficiar a la operación a la par de analizar las formas de ingreso al mercado internacional y asimismo revisar los recursos empresariales con los

que contamos (p.154). Por lo cual en su definición operacional se procederá a examinar las Políticas Comerciales de las empresas, a la par con las Formas de Ingreso a un mercado internacional y asimismo con el apoyo de sus recursos empresariales, para determinar el nivel de exportación de las empresas en el año 2019, se realizó mediante el instrumento de la encuesta. Por consiguiente la variable exportación se divide en 3 dimensiones cada una con sus respectivos indicadores, primera dimensión Política Comercial compuesto de 3 indicadores (Políticas Administrativas, Requisitos Fitosanitarios, Medidas Arancelarias), segunda dimensión Formas de Ingreso a un mercado internacional compuesto por 3 indicadores (Tipos de entrada al mercado, incentivos por parte del gobierno, alianza estratégicas), tercera dimensión Recursos Empresariales compuesto de 3 indicadores (Sistema de Producción, Adquisición de Tecnología, Desarrollo de Personal). Todas con una escala ordinal de medición.

3.3 Población, muestra, muestreo, unidad de análisis

En este informe de investigación se usó como población a las empresas exportadoras de madera y muebles a nivel departamento de Lima, escogiendo entre ellas a 4 empresas Design Ensueño S.A.C., Alida S.A., Sakuray Mueble Perú S.A.C. y Maderera Bozovich S.A.C. De acuerdo a Vara (2010) la población es la agrupación del total de los sujetos, que serán investigados. Estas agrupaciones de individuos comparten cualidades entre ellos o ellas, asimismo la característica de encontrarse en un mismo lugar y tiempo (p.221).

Asimismo, como criterio de exclusión fue la capacidad de disposición para contribuir con la investigación y la encuesta fue dirigida a los empleados que tengan relación o conocimiento de las exportaciones de la empresa. Por ello en este informe de investigación la muestra se obtendrá de los trabajadores que tengan conocimiento sobre el proceso de exportación de la empresa, estará conformado por 20 empleados considerándose una muestra censal. Define Vara (2010) que la muestra es un grupo de casos previamente seleccionados de la población, por un método racional y conciso, que determina que individuos califican como objetivo del instrumento a emplear (p.221).

La muestra en este informe de investigación fue considerada censal ya que se seleccionó 100% de la población por considerar una cantidad manipulable de

individuos, la unidad de análisis fue un empleado de las empresas Design Ensueño S.A.C., Alida S.A., Sakuray Mueble Perú S.A.C. y Maderera Bozovich S.A.C. Especifica Ramírez (2010) que la muestra censal tiene como individuos de investigación a todos los sujetos de la muestra (p.55).

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

La técnica que se empleó en esta investigación fue la encuesta. Explica Heinemann (2003) que las técnicas de recolección de datos son un conjunto de fases sucesivas de cálculo o recolección por medio de los ellos se pueden recopilar el propósito de estudio específico del problema relevante con la intención de adquirir conocimiento o significado preciso, exacto, confiable e imparcial del uso científico (p.274).

Específica Gómez (2006) que un instrumento de recolección de datos es adecuado cuando evidencia y recopila información observable que refleje con precisión los conceptos y variables que investigador pueda reconocer (p.122). Asimismo, el instrumento que se fue empleado en la investigación fue el cuestionario formado por 27 preguntas. Indica Rodríguez (2005) que el cuestionario es muy útil en el estudio científico, porque es un tipo especial de enfoque que hace que el investigador se centre en factores y sujetas a determinadas circunstancias (p.98).

La investigación tendrá un escalamiento de Likert con las siguientes 5 alternativas: Totalmente en desacuerdo (1), En desacuerdo (2), Ni de acuerdo / Ni desacuerdo (3), De acuerdo (4), Totalmente de acuerdo (5). Define Malhotra (2004) que la escala de Likert es una escala de medición quintuple desde “muy en desacuerdo” a “muy de acuerdo”, que les permite a los objetos de estudio definir un grado de aprobación o desaprobación (p.258).

La validez fue dada por juicio de expertos en donde el promedio de aplicación del instrumento es de 80%. Indica Calderón Y Alzamorra (2010) que la validez es el grado en que un instrumento puede medir la variable (p.52).

Para analizar la confiabilidad del instrumento se utilizó el coeficiente del Alfa de Cronbach, el cual fue esencial para la evaluación de la consistencia de los ítems de cada escala y el instrumento, demostrando que el instrumento es fiable en

un 0.812%. Define Del Rio Sandomil (2013) que el alfa de Cronbach es el coeficiente de medida consistencia interna de un test o de una prueba (p.25).

3.5 Procedimientos

Para la información se tomó en consideración dos fuentes: Teórica y de campo. En la fuente teórica, la información se obtuvo mediante libros, revistas y artículos científicos búsquedas en forma virtual y en físico. En la fuente de campo, los resultados del cuestionario fueron obtenidos mediante trabajo de campo a través de la coordinación mediante llamadas y correos.

3.6 Método de análisis de datos

Para el tratamiento de datos descriptivos se emplearán medidas, tablas, gráficos y distribuciones de frecuencia entre la primera variable y las dimensiones. Todas esto fueron procesados por el programa Excel 2016 y Spss stadistics 24, para la confiabilidad se empleó la prueba de Coeficiente de Alfa de Cronbach, para los resultados se utilizó el porcentaje de frecuencia y análisis descriptivo univariable debido a que la investigación poseía una variable y no presentó hipótesis.

3.7 Aspectos éticos

Aspecto ético Desde el periodo de creación hasta su culminación de este informe de investigación, se fue honesto en la recolección de información, se demostró mucha consideración respecto a las referencias tomadas de otros autores y se basó en las Normas APA, todas las fuentes han sido citadas según esta norma.

IV. Resultados

Se presentan los resultados descriptivos univariable de la variable Exportación

Análisis descriptivo del objetivo general, Determinar cómo son las exportaciones de Madera y Muebles de las empresas del departamento de Lima – 2019.

Tabla 1 Resultados de la variable Exportación

EXPORTACIÓN					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	BAJO	1	5,0	5,0	5,0
	MEDIO	12	60,0	60,0	65,0
	ALTO	7	35,0	35,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Software SPSS Versión 24.0

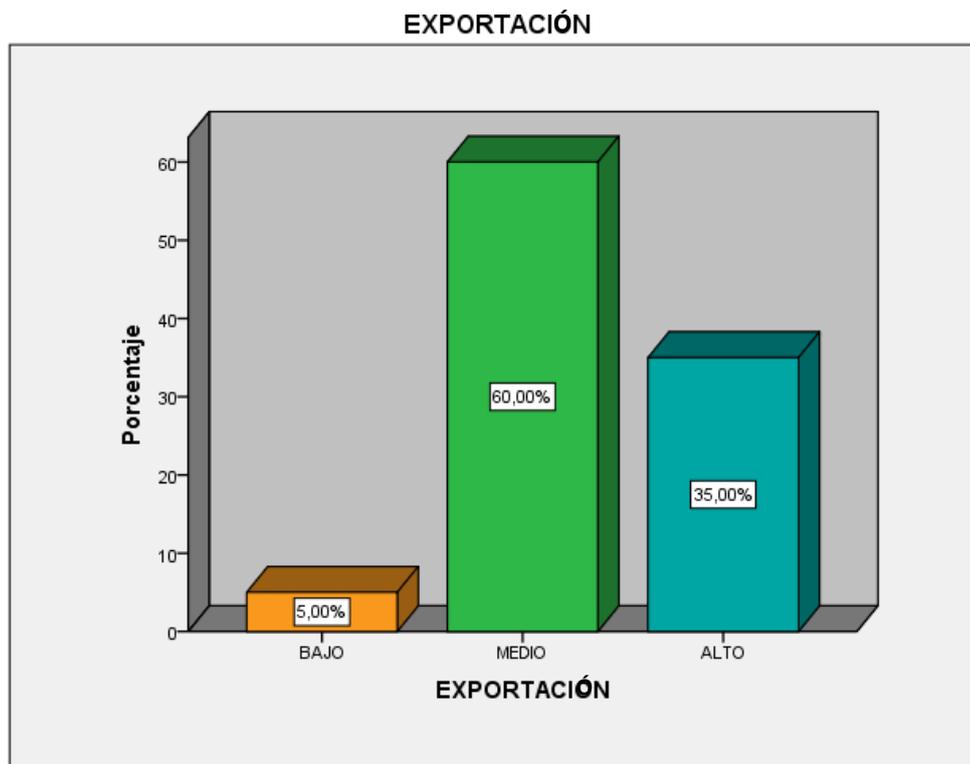


Figura1: Resultados de los niveles de la variable Exportación

La tabla 1 y la figura 1, describen los resultados adquiridos sobre la variable Exportación, donde se precisa que el 60% de los 20 trabajadores encuestados del área de exportaciones de las empresas exportadoras de madera y muebles del departamento de Lima, determinan que el nivel de exportación fue medio, el 35%

determinan que el nivel de exportación fue alto y el 5% determinan que el nivel de exportación fue bajo.

Se presentan los resultados descriptivos univariable de la dimensión Política Comerciales

Análisis descriptivo del objetivo específico, Describir la importancia de las políticas comerciales en las exportaciones de Madera y Muebles de las empresas del departamento de Lima – 2019.

Tabla 2 Resultados de la dimensión Política Comercial

POLÍTICAS COMERCIALES					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	BAJO	2	10,0	10,0	10,0
	MEDIO	12	60,0	60,0	70,0
	ALTO	6	30,0	30,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Software SPSS Versión 24.0

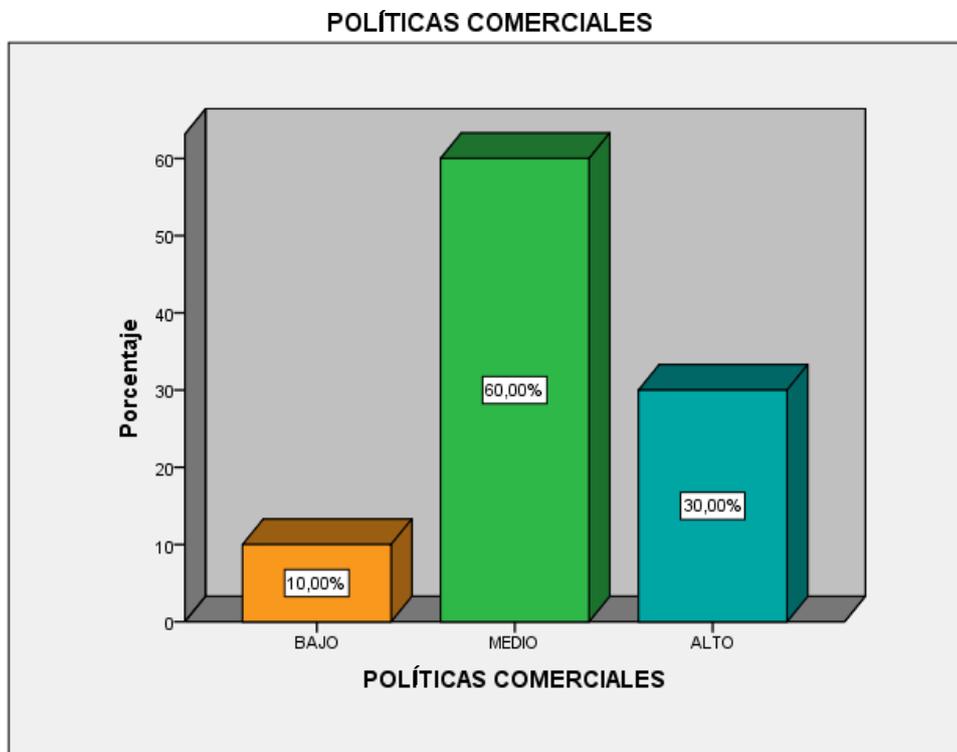


Figura2: Resultados de los niveles de la dimensión Política Comercial

La tabla 2 y la figura 2, describen los resultados adquiridos sobre la dimensión Política Comercial, donde se precisa que el 60% de los 20 trabajadores encuestados del área de exportaciones de las empresas exportadoras de madera y muebles del departamento de Lima, determinan que la importancia y eficacia de la política comercial fue de nivel medio, el 30% determinan que la importancia y eficacia de la política comercial fue de nivel alto y el 10% determinan que la importancia y eficacia de la política comercial fue de un nivel bajo.

Se presentan los resultados descriptivos univariable de la dimensión Formas de Ingreso a un Mercado Internacional.

Análisis descriptivo del objetivo específico, Describir la importancia de las formas de ingreso a un mercado internacional en las exportaciones de Madera y Muebles de las empresas del departamento de Lima – 2019.

Tabla 3 Resultados de la dimensión Formas de Ingreso a un Mercado Internacional

FORMAS DE INGRESO A UN MERCADO INTERNACIONAL					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	BAJO	3	15,0	15,0	15,0
	MEDIO	11	55,0	55,0	70,0
	ALTO	6	30,0	30,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Fuente: Software SPSS Versión 24.0

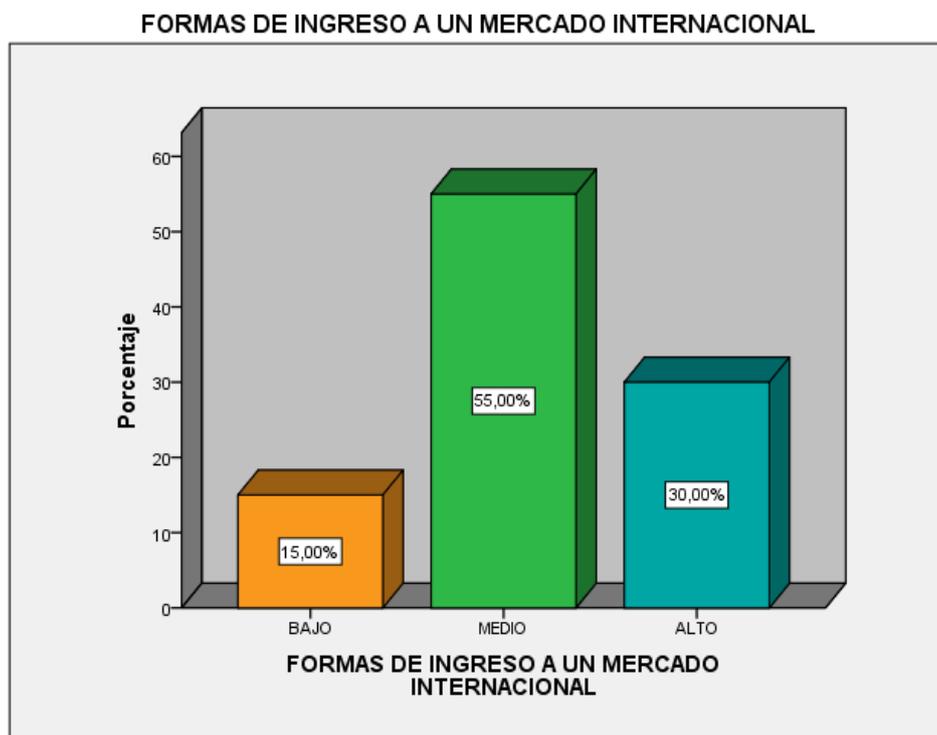


Figura3: Resultados de los niveles de la dimensión Formas de Ingreso a un Mercado Internacional

La tabla 3 y la figura 3, describen los resultados adquiridos sobre la dimensión Formas de ingreso a un mercado internacional, donde se precisa que el 55% de los 20 trabajadores encuestados del área de exportaciones de las empresas exportadoras de madera y muebles del departamento de Lima, determinan que la importancia y eficacia de las Formas de ingreso a un mercado internacional fue de nivel medio, el 30% determinan que la importancia y eficacia de las Formas de ingreso a un mercado internacional fue de nivel alto y el 15% determinan que la importancia y eficacia de las Formas de ingreso a un mercado internacional fue de un nivel bajo.

Se presentan los resultados descriptivos univariable de la dimensión Recursos Empresariales

Análisis descriptivo del objetivo específico, Describir la importancia de los recursos empresariales en las exportaciones de Madera y Muebles de las empresas del departamento de Lima – 2019.

Tabla 4 Resultados de la dimensión Recursos Empresariales

RECURSOS EMPRESARIALES					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	BAJO	1	5,0	5,0	5,0
	MEDIO	12	60,0	60,0	65,0
	ALTO	7	35,0	35,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Software SPSS Versión 24.0

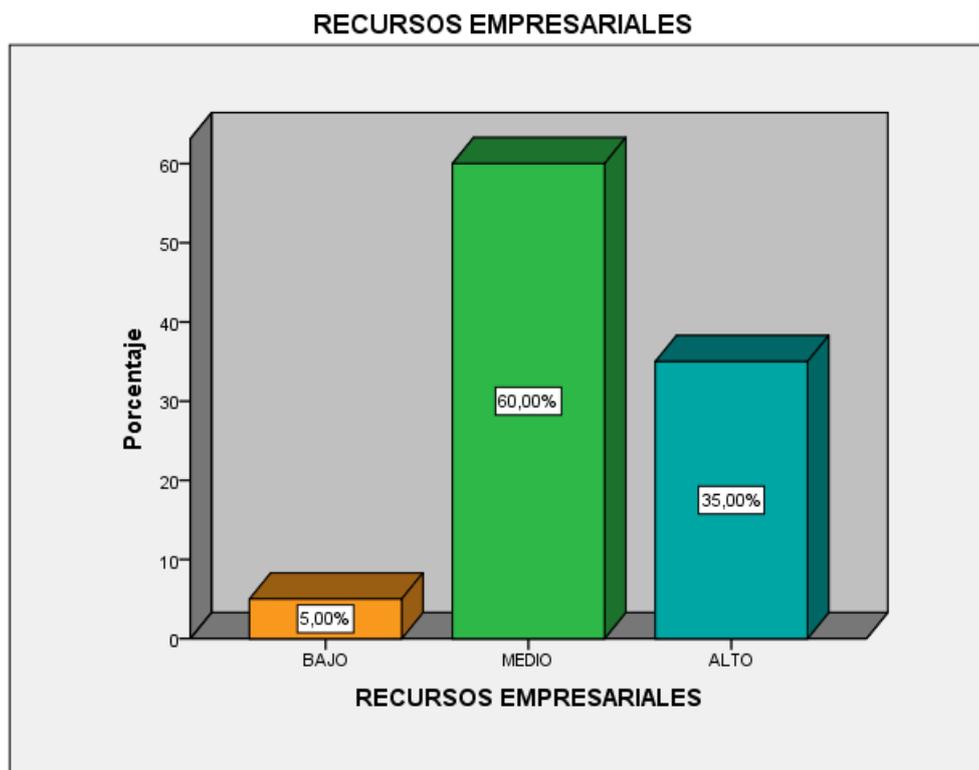


Figura4: Resultados de los niveles de la dimensión Recursos Empresariales

La tabla 4 y la figura 4, describen los resultados adquiridos sobre la dimensión Recursos empresariales, donde se precisa que el 60% de los 20 trabajadores encuestados del área de exportaciones de las empresas exportadoras de madera y muebles del departamento de Lima, determinan que la importancia y eficacia de los Recursos empresariales fue de nivel medio, el 35% determinan que la importancia y eficacia de los Recursos empresariales fue de nivel alto y el 5% determinan que la importancia y eficacia de los Recursos empresariales fue de un nivel bajo.

V. Discusión

En función del objetivo general determinar cómo son las exportaciones de Madera y Muebles de las empresas del departamento de Lima – 2019, se concluye que el 60% de los encuestados afirman que el nivel de exportaciones es medio, la disminución de exportaciones de madera y mueble se dio entre otras razones por falta de importancia y la poca eficacia del uso de las políticas comerciales, formas de ingreso a un mercado internacional y el manejo de los recursos empresariales. Los resultados se pueden contrastar con la investigación de Chávez (2018), en su tesis titulada “Factores financieros que limitan la exportación en micro y pequeñas empresas en el parque industrial-sector maderero CIIU 1629, Villa El Salvador” En donde, el 60% de encuestados indica que los factores financieros afectan medianamente a los niveles de exportación, un 30% indican que afectan de manera alta y un 10% indican que afectan de manera baja. Debido a las pocas fuentes de financiamiento o incentivos por parte del gobierno peruano hacia las empresas del sector forestal de la localidad de Villa El Salvador, arraigando que no tengan asesoramiento en el aspecto financiero, en el orden de procesos, los trámites administrativos y la escasa actualización de sus recursos.

En función del objetivo específico, describir la importancia de las políticas comerciales en las exportaciones de Madera y Muebles de las empresas del departamento de Lima – 2019, se concluyó que el 60% de los encuestados afirmaron que la eficacia e importancia que se le da cumplimiento de las políticas administrativas, requisitos fitosanitarios y medidas arancelarios por parte de las empresas, representadas por la dimensión política comercial es de nivel medio, por ello disminuyen sus exportaciones. Los resultados se pueden corroborar con la investigación de Carhuarupay Y Vera (2019), titulada “Barreras que inciden en las exportaciones de la industria de muebles de madera de las empresas productoras de Villa el Salvador, Lima, Perú”, donde el 43% indica que aquellas barreras que dificultan y entorpecen el comercio de muebles son las internas y el 57% que son las externas, debido a la complejidad y el poco asesoramiento en la realización de los trámites administrativos, el cumplimiento de normas fitosanitarias que son muy rígidas y paga de aranceles.

En función del objetivo específico, describir la importancia de las formas de ingreso a un mercado internacional en las exportaciones de Madera y Muebles de las empresas del departamento de Lima – 2019, se concluye que un 55% de encuestados determinan que la eficacia e importancia del uso y cumplimiento de las formas de ingreso a un mercado internacional es de nivel medio, por ello disminuyen sus exportaciones. Los resultados se pueden contrastar con la investigación de Cabezas Y Cazar (2019), en su tesis “Análisis de la viabilidad para la exportación de muebles armables de madera a la ciudad de Miami, Florida” concluyo que, el 100% de los encuestados afirman que las formas de ingreso a un mercado internacional como la estrategia de expansión y diversificación a la par de la presencia en medios digitales para poder llegar a varias clientes es esencial para la exportación de madera y muebles, por ello en la investigación lo incluyen en su análisis de viabilidad.

En función del objetivo específico, describir la importancia de los recursos empresariales en las exportaciones de Madera y Muebles de las empresas del departamento de Lima – 2019, se concluye que un 60% de encuestados determinan que la eficacia e importancia al uso de la gestión de recursos empresariales, entre ellos la actualización de procesos productivos, la implementación de tecnología y la administración de los recursos humanos es de nivel medio, por ello disminuyen sus exportaciones. Los resultados se pueden corroborar con en el artículo científico “Exportación de muebles de madera de teca hacia el mercado de Estados Unidos por la empresa JONKATH S.A.” de Arias y Pilligua (2020), resultó que, el 67% de encuestados afirman que hay una alta probabilidad de que sea factible la implementación de una nueva línea de muebles de madera Teca para la exportación hacia Estados Unidos, debido al buen nivel de exportaciones de madera que posee Ecuador por dos factores, al excelente clima y a la instauración de nueva tecnología que incentiva a los sistemas de producción ecuatoriana y con ello poder cumplir con al nivel de exportación.

VI. Conclusiones

1. En la presente investigación se determinó que las empresas exportadoras de madera y muebles del departamento de Lima, representadas por Design Ensueño S.A.C., Alida S.A., Sakuray Mueble Perú S.A.C. y Maderera Bozovich S.A.C. poseen un nivel medio de exportaciones de 60% y un nivel bajo de 5% debido al poco apoyo por parte del estado o entidades, poca importancia y eficacia en el cumplimiento de las políticas comerciales, las formas de ingreso a un mercado internacional y el manejo de los recursos empresariales que estas empresas han tenido en el periodo del 2019. A su vez un 35% de los encuestados afirman que poseen un nivel alto de exportaciones esto debido al aprovechamiento de las alianzas estratégicas, buen manejo de recursos tecnológicos tanto como humanos y cumplimiento de las políticas comerciales.
2. En la dimensión Políticas Comerciales, solo el 10% considera que sus políticas comerciales deben mejorar a través de una exhaustiva investigación de mercados, mientras que el 60% considera que sus políticas comerciales son regulares que no están mal, pero si deben pulirse hasta mejorar a fondo y el 30% considera que sus políticas comerciales están diseñadas y ejecutadas para su nivel esperado de exportaciones.
3. En la dimensión Formas de ingreso a un mercado internacional se obtuvo que el 15% población señala que las formas de ingreso a un mercado internacional de las 4 empresas, no la consideran como fortaleza, el 55% las considera medianamente como fortaleza, debido principalmente al poco apoyo que el estado brinda a las empresas exportadoras de madera y muebles, el 30% las considera totalmente como fortalezas debido a sus alianzas estratégicas y posicionamiento en el mercado internacional.
4. En la dimensión Recursos el 35% de los encuestados señalan que los recursos empresariales que utilizan las empresas son vitales para su nivel de exportaciones de madera y muebles, gracias al nivel de inversión que la empresa deposita en adquirir los equipos más sofisticados para dicho objetivo, mientras que el 5% opina lo contrario y el 60% declara que el manejo de los recursos empresariales es medianamente bueno.

VII. Recomendaciones

Recomendación General, las empresas Design Ensueño S.A.C., Alida S.A., Sakuray Mueble Perú S.A.C. y Maderera Bozovich S.A.C., ubicadas en la provincia de Lima, deben aprovechar el amplio conocimiento del producto no tradicional, invirtiendo más en centros de acopio para así poder tener un nivel más óptimo de exportaciones.

Recomendación Especifica 1, con respecto a las políticas comerciales es necesario que las empresas investiguen aún más los mercados potenciales, estrechando aún más las alianzas estratégicas con sus socios y proveedores para así de esa manera mejorar aún más la oferta exportable.

Recomendación Especifica 2, respecto a las formas de ingreso, trabajar con PRODUCE y PROMPEX en el desarrollo del sector, para así de esa manera tener más capacidad de poder ingresar a los mercados donde aún no se exporta.

Recomendación Especifica 3, en lo que respecta a sus recursos tecnológicos, tener una liquidez considerable que le permita poder seguir invirtiendo en la adquisición de recursos sofisticados que le permitan seguir teniendo un considerable nivel de exportación de madera y muebles.

Referencias

- ADEX. (2019). *SECTOR FORESTAL PUEDE IMPULSAR ECONOMÍA NACIONAL*. Obtenido de <https://bit.ly/3eTnjqE>
- Arias Dominguez, E., & Pilligua Pérez, D. J. (2020). *EXPORTACIÓN DE MUEBLES DE MADERA DE TECA HACIA EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS POR LA EMPRESA JONKATH S.A.* Obtenido de <https://bit.ly/2NTcpVX>
- Cabezas Rivera, D. P., & Cazar Bohórquez, A. L. (2019). *Análisis de la viabilidad para la exportación de muebles armables de madera a la ciudad de Miami, Florida*. Obtenido de <https://bit.ly/2VG9jbX>
- Calderón Saldaña, J. P., & Alzamorra De Los Godos Urcia, L. A. (2010). *METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA EN POSTGRADO*. Lulu.com. Obtenido de <https://bit.ly/31A1ZCG>
- Chávez Mendoza, S. A. (2018). *FACTORES FINANCIEROS QUE LIMITAN LA EXPORTACIÓN EN MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS EN EL PARQUE INDUSTRIAL-SECTOR MADERERO CIU 1629, VILLA EL SALVADOR-PERÍODO 2017*. Obtenido de <https://bit.ly/38nnqlj>
- Del Rio Sadornil, D. (2013). *DICCIONARIO-GLOSARIO DE METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN SOCIAL*. Editorial UNED. Obtenido de <https://bit.ly/38nXo7S>
- Díaz Giménez, J. (1999). *Macroeconomía: primeros conceptos*. Antoni Bosch editor. Obtenido de <https://bit.ly/2VXcwEv>
- Diego Carhuarupay, N., & Vera Quispe, S. C. (2019). *Barreras que inciden en las exportaciones de la industria de muebles de madera de las empresas productoras de Villa el Salvador, Lima, Peru*. Obtenido de <https://bit.ly/2VGKoFe>
- El Comercio. (2019). *ADEX: Exportaciones cayeron 4,2% en 2019, afectadas por la guerra comercial*. Obtenido de <https://bit.ly/38kOLer>
- Elinthon Kenyo, L. M. (2017). *EXPORTACIÓN PERUANA DE MUEBLES DE MADERA, 2008 - 2016*. Obtenido de <https://bit.ly/2ZswY0K>
- Gómez, M. M. (2006). *Introducción a la metodología de la investigación científica*. Editorial Brujas. Obtenido de <https://bit.ly/2CVTkjx>
- Hamilton Wilson, M. (2005). *Instrumentos de gestión de la ciencia, la tecnología y la innovación*. Convenio Andrés Bello. Obtenido de <https://bit.ly/2NQ7WmP>
- Heinemann, K. (2003). *INTRODUCCIÓN A LA METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN EMPÍRICA EN LAS CIENCIAS DEL DEPORTE*. Editorial Paidotribo. Obtenido de <https://bit.ly/38luGo6>

- Hernández Chavarría, F. (2002). *Fundamentos de Epidemiología: El Arte Detectivesco de la Investigación Epidemiológica*. EUNED. Obtenido de <https://bit.ly/2VDt2ZN>
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2014). *Metodología de la investigación*. McGraw-Hill Education. Obtenido de <https://bit.ly/3eVnm5d>
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista, L. (2003). *Metodología de la investigación*. Mc Graw-Hill. Obtenido de <https://bit.ly/2ZDzXUm>
- Hill, C. W. (2011). *Negocios Internacionales Competencia en el mercado global*. Mc Graw Hill. Obtenido de <https://bit.ly/2C5klk0>
- IICA. (2000). *acuerdos y negociaciones comerciales multilaterales de la OMC y políticas para el desarrollo del sector agropecuario*. Ministerio de Agricultura Chile/ ODEPA. Obtenido de <https://bit.ly/3e29Ifv>
- Malhotra, N. (2004). *Investigación de mercados: un enfoque aplicado*. Pearson Educación. Obtenido de <https://bit.ly/3dYjA9M>
- Marr, R., & García Echevarría, S. (1997). *La dirección corporativa de los recursos humanos*. Ediciones Díaz de Santos. Obtenido de <https://bit.ly/2BoDjCz>
- Martínez Aldana, C. (2006). *Negocios internacionales. Estrategias globales*. Universidad Santo Tomas. Obtenido de <https://bit.ly/31FCglQ>
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2018). *Reporte Comercial de Productos Madera Junio-2018*. Obtenido de <https://bit.ly/2YSQZyj>
- Ministerio del Ambiente. (2019). *COP25: Bosques amazónicos del Perú redujeron su deforestación*. Obtenido de <https://bit.ly/2Zw0Glv>
- Montalván Garces, C. (1999). *Los recursos humanos para la pequeña y mediana empresa*. Universidad Iberoamericana. Obtenido de <https://bit.ly/2D5gCni>
- Moreno, C. I. (2014). *Políticas, incentivos y cambio organizacional en la educación superior en México*. Universitaria. Obtenido de <https://bit.ly/2YWQKma>
- Namakforoosh, M. N. (2000). *Metodología de la investigación*. Limusa. Obtenido de <https://bit.ly/2AquQOx>
- Otero Simón, M. A. (2008). *Internacionalización - Como iniciar la expansión de su empresa en el mercado internacional*. Netbiblo, S.L. Obtenido de <https://bit.ly/38lrEQK>
- Pacheco Roldan, D. G. (2017). *Análisis de la estructura de las exportaciones e importaciones de madera del Peru, periodo 2011-2016*. Obtenido de <https://bit.ly/2C0T6XY>
- Pin Sabando, A. C. (2016). *Oportunidades comerciales de los productos forestales del ecuador en el MERCOSUR*. Obtenido de <https://bit.ly/2BxD3RE>

- Ramírez González, A. (2010). *Metodología de la Investigación Científica*. Pontificia Universidad Javeriana. Obtenido de <https://bit.ly/3gs3a1F>
- Rodríguez Moguel, E. A. (2005). *Metodología de la Investigación*. Univ. J. Autónoma de Tabasco. Obtenido de <https://bit.ly/3ilPa4Z>
- Sacristán, F. R. (2003). *En busca de la eficacia del sistema de producción*. FC Editorial. Obtenido de <https://bit.ly/3eUlrfg>
- Sainz de Vicuña Ancin, J. (2014). *Alianzas estratégicas en la práctica*. ESIC. Obtenido de <https://bit.ly/2VGcZKN>
- Sulser Valdez, R. A. (2004). *Exportación Efectiva*. Ediciones Fiscales ISEF. Obtenido de <https://bit.ly/2NOxINB>
- Torán Figueroa, S. (2017). *Análisis de la producción de plantación forestal de teca de los últimos 3 años en la provincia de esmeraldas con perspectiva de exportación*. Obtenido de <https://bit.ly/31FF0Gc>
- Torres, D. (2011). *Sesenta años de la política comercial en Colombia. Del letargo de la protección al salto al vacío de la apertura* (85 ed.). Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano. Obtenido de <https://bit.ly/31F3DD6>
- Vara Horna, A. (2010). *¿Cómo evaluar la rigurosidad científica de las tesis doctorales?* Universidad San Martín de Porres. Obtenido de <https://bit.ly/3dWwQvw>
- Vera Armas, A. D. (2017). *Las exportaciones de madera moldurada al mercado chino 2010-2016*. Obtenido de <https://bit.ly/2YV5rWG>
- Vera Peñafiel, Z. L. (2018). *LA COMPETITIVIDAD Y EXPORTACIÓN DE LA INDUSTRIA MADERERA DE Balsa, Ecuador periodo 2010 - 2016*. Obtenido de <https://bit.ly/31F3dww>
- W. Stern, L. (1998). *Canales de comercialización*. Pearson Educación. Obtenido de <https://bit.ly/38rocV0>

Anexos

Anexo 1

Tabla 5 Matriz de Operacionalización de la Variable 1: Exportación

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición
Exportación	Hill (2011) en el comercio internacional la exportación se puede definir como una forma recurrente para las empresas que deseen dar comienzo a sus actividades en el extranjero, el cual se desarrolla estratégicamente verificando las políticas comerciales que puedan beneficiar a la operación a la par de analizar las formas de ingreso al mercado internacional y asimismo revisar los recursos empresariales con los que contamos (p.154).	Se procederá a examinar las Políticas Comerciales de las empresas, a la par con las Formas de Ingreso a un mercado internacional y asimismo con el apoyo de sus recursos empresariales, para determinar el nivel de exportación de las empresas en el año 2019, se realizó mediante el instrumento de la encuesta	Política Comercial Formas de Ingreso a un Mercado Internacional Recursos Empresariales	Políticas Administrativas Requisitos Fitosanitarios Medidas Arancelarias Tipos de entrada al mercado Incentivos por parte del gobierno Alianzas Estratégicas Sistema de Producción Adquisición de Tecnología Desarrollo de Personal	Escala de Likert 1= Totalmente en desacuerdo 2= En desacuerdo 3= Ni de acuerdo / Ni de acuerdo 4= De acuerdo 5= Totalmente de acuerdo Ordinal

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 6 Matriz de Consistencia

Título: Exportación de Madera y Muebles de las empresas del departamento de Lima – 2019

Autor: Robert Alexander Domínguez Estrella

Problema General	Objetivo General	Variable	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición	Niveles o Rangos
<ul style="list-style-type: none"> ¿Cuáles son las causas que originaron los niveles de exportaciones de Madera y Muebles de las empresas del departamento de Lima – 2019? 	<ul style="list-style-type: none"> Determinar cómo son las exportaciones de Madera y Muebles de las empresas del departamento de Lima – 2019 		Política Comercial	Políticas Administrativas Requisitos Fitosanitarios Medidas Arancelarias	Escala de Likert 1= Totalmente en desacuerdo 2= En desacuerdo 3= Ni desacuerdo / Ni de acuerdo 4= De acuerdo 5= Totalmente de acuerdo	Bajo Medio Alto
Problema Específicos <ul style="list-style-type: none"> ¿Cuál es la importancia de las políticas comerciales en las exportaciones de Madera y Muebles de las empresas del departamento de Lima – 2019? ¿Cuál es la importancia de las formas de ingreso de un mercado internacional en las exportaciones de Madera y Muebles de las empresas del departamento de Lima – 2019? ¿Cuál es la importancia de los recursos empresariales en las exportaciones de Madera y Muebles de las empresas del departamento de Lima – 2019? 	Objetivo Especifico <ul style="list-style-type: none"> Describir la importancia de las políticas comerciales en las exportaciones de Madera y Muebles de las empresas del departamento de Lima – 2019. Describir la importancia de las formas de ingreso a un mercado internacional en las exportaciones de Madera y Muebles de las empresas del departamento de Lima – 2019. Describir la importancia de los recursos empresariales en las exportaciones de Madera y Muebles de las empresas del departamento de Lima – 2019. 	Exportación	Formas de Ingreso a un Mercado Internacional	Tipos de entrada al mercado Incentivos por parte del gobierno Alianzas Estratégicas	Ordinal	
Tipo y diseño de investigación Enfoque: Cuantitativo Diseño: No experimental Tipo de estudio: Aplicado Nivel de estudio: Descriptivo		Población y muestra	Recursos Empresariales	Sistema de Producción Adquisición de Tecnología Desarrollo de Personal		
		Población: Trabadores que tengan conocimiento del proceso de exportación de las empresas Design Ensueño S.A.C., Alida S.A., Sakuray Mueble Perú S.A.C. y Maderera Bozovich S.A.C. Tamaño de muestra: 20				Técnicas e Instrumento Variable 1: Exportación Técnica: Encuesta Instrumento: Cuestionario Año: 2019 Elaboración: Propia

Fuente: Elaboración Propia

ANEXO 2

Instrumento de recolección de datos

INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS						
<p>SEÑOR(A):</p> <p>Tengo el agrado de dirigirme a usted con el objetivo de solicitarle muy gentilmente unos minutos de su tiempo para poder rellenar esta encuesta que a continuación se observa. Cabe mencionar que el propósito de dicha encuesta que ha sido elaborada con fines universitarios, servirán para recopilar datos informativos acerca de la variable de estudio de mi proyecto de investigación relacionadas con Exportación. Le agradezco de antemano su tiempo, comprensión y colaboración brindada.</p> <p>INSTRUCCIONES: A continuación, se presenta una serie de preguntas, las cuales Usted deberá responder marcando con un aspa (x) la respuesta que considere conveniente. Considere lo siguiente: Totalmente de Acuerdo (5) – De Acuerdo (4) –Ni Desacuerdo / Ni de Acuerdo (3) – En Desacuerdo (2) – Totalmente en Desacuerdo (1)</p>						
CUESTIONARIO						
VARIABLE: Exportación						
DIMENSIONES	INDICADORES	VALORES DE ESCALA				
		TOTALMENTE EN DESACUERDO 1	EN DESACUERDO 2	NI DE SACUERDO/ NI DE ACUERDO 3	DE ACUERDO 4	TOTALMENTE DE ACUERDO 5
POLÍTICAS COMERCIALES	POLÍTICAS ADMINISTRATIVAS					
	1.- ¿Considera muy importantes las políticas administrativas de la empresa?					
	2.- ¿Piensa que las políticas administrativas de la empresa intervienen directamente en el nivel de exportaciones de madera y muebles?					
	3.- ¿Esta realmente satisfecho con las políticas administrativas de la empresa?					
	REQUISITOS FITOSANITARIOS					
	4.- ¿Piensa que es necesario conocer muy bien los requisitos fitosanitarios para las exportaciones de madera y muebles?					
	5.- ¿Cree que favorece en mucho los requisitos fitosanitarios en las exportaciones de madera y muebles?					
	6.- ¿Considera muy importante los requisitos fitosanitarios dentro de las políticas de la empresa?					
	ARANCELES					
7.- ¿Piensa que es necesario conocer las tarifas de las barreras arancelarias en las exportaciones de madera y muebles?						
8.- ¿Las medidas arancelarias provocan una disminución en el nivel de exportaciones de madera y muebles?						
9.- ¿Considera usted que las barreras arancelarias restringen de alguna manera las exportaciones de madera y muebles?						
FORMAS DE INGRESO A UN MERCADO INTERNACIONAL	TIPOS DE ENTRADA					
	10.- ¿Considera importante conocer los tipos de entrada a un mercado extranjero que emplea la empresa?					
	11.- ¿Considera vital el tipo de entrada que utiliza la empresa en sus exportaciones?					
	12.- ¿Considera buenas las medidas que otorga el gobierno para la entrada de exportaciones de madera y muebles hacia un mercado extranjero?					
	INCENTIVOS POR PARTE DEL GOBIERNO					
	13.- ¿Considera que el gobierno se preocupa en apoyar las empresas exportadoras de madera y muebles nacionales?					
	14.- ¿Es suficiente el apoyo que recibe por parte del gobierno?					
	15.- ¿Influye mucho el apoyo del gobierno en las exportaciones de madera y muebles?					
	ALIANZAS ESTRATÉGICAS					
16.- ¿Es realmente necesario tener alianzas estratégicas?						
17.- ¿Consideran tener ventaja competitiva al poseer alianzas estratégicas?						
18.- ¿Qué tanto influye tener alianzas estratégicas en el nivel de exportaciones de madera y muebles?						
RECURSOS EMPRESARIALES	SISTEMA DE PRODUCCIÓN					
	19.- ¿Considera que influye mucho tener implantaciones de sistemas de producción para lograr el nivel de exportaciones de madera y muebles?					
	20.- ¿Su sistema de producción es vital para cumplir los requisitos de exportación?					
	21.- ¿Considera que es vital invertir en sus sistemas de producción?					
	ADQUISICIÓN DE TECNOLOGÍA					
	22.- ¿Es muy relevante poseer la tecnología sofisticada para obtener el nivel de exportaciones de madera y muebles?					
	23.- ¿La tecnología utilizada influye mucho en la calidad de la madera y muebles?					
	24.- ¿Considera que es vital tener una importante inversión en el mejoramiento de la tecnología?					
	DESARROLLO DE PERSONAL					
25.- ¿Considera importante tener una cultura organizacional para la mejora constante del personal?						
26.- ¿Es realmente necesario capacitar el personal constantemente?						
27.- ¿Considera que su clima organizacional influye directamente para lograr los niveles de exportación de madera y muebles?						

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN
I. DATOS GENERALES:

- I.1. Apellidos y nombres del informante: Melica Maguena Mary Helen Maxela
 I.2. Especialidad del Validador: Dra. en Administración de la Educación
 I.3. Cargo e Institución donde labora: Docente
 I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: Cuestionario
 I.5. Autor del instrumento: Robert Alexander Dominguez Estrella

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

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

III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

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

.....

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

80%

Los Olivos, 20 de Setiembre del 2019.



 Firma de experto informante

DNI: 41478652

Teléfono: 995 801 023

V. PERTINENCIA DE ÍTEM O REACTIVOS DEL INSTRUMENTO:

Variable 1: Exportación

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Ítem 1	✓		
Ítem 2	✓		
Ítem 3	✓		
Ítem 4	✓		
Ítem 5	✓		
Ítem 6	✓		
Ítem 7	✓		
Ítem 8	✓		
Ítem 9	✓		
Ítem 10	✓		
Ítem 11	✓		
Ítem 12	✓		
Ítem 13	✓		
Ítem 14	✓		
Ítem 15	✓		
Ítem 16	✓		
Ítem 17	✓		
Ítem 18	✓		
Ítem 19	✓		
Ítem 20	✓		
Ítem 21	✓		
Ítem 22	✓		
Ítem 23	✓		
Ítem 24	✓		
Ítem 25	✓		
Ítem 26	✓		
Ítem 27	✓		



Firma de experto informante

DNI: 41478652

Teléfono: 995 801 023

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN
I. DATOS GENERALES:

- I.1. Apellidos y nombres del informante: Márquez Caro Fernando Luis
 I.2. Especialidad del Validador: Mg en Administración de la Educación
 I.3. Cargo e Institución donde labora: Docente
 I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: Cuestionario
 I.5. Autor del instrumento: Robert Alexander Domínguez Estrella

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

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

III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

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

.....

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

80%

Los Olivos, 20 de Setiembre del 2019.

.....
 Firma de experto informante

DNI: 08729589

Teléfono: 964 891 990

V. PERTINENCIA DE ÍTEM O REACTIVOS DEL INSTRUMENTO:

Variable 1: Exportación

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Ítem 1			
Ítem 2			
Ítem 3			
Ítem 4			
Ítem 5			
Ítem 6			
Ítem 7			
Ítem 8			
Ítem 9			
Ítem 10			
Ítem 11			
Ítem 12			
Ítem 13			
Ítem 14			
Ítem 15			
Ítem 16			
Ítem 17			
Ítem 18			
Ítem 19			
Ítem 20			
Ítem 21			
Ítem 22			
Ítem 23			
Ítem 24			
Ítem 25			
Ítem 26			
Ítem 27			



Firma de experto informante

DNI: 08729589

Teléfono: 964 891 990



INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES:

- 1.1. Apellidos y nombres del informante: Poracelia Ramos Moscoso Fidel
 1.2. Especialidad del Validador: Mg. Ingeniero Economista
 1.3. Cargo e Institución donde labora: Docente
 1.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: Cuestionario
 1.5. Autor del instrumento: Robert Alexander Domínguez Estrella

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

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

III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

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

.....

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

80%

Los Olivos, 20 de Setiembre del 2019.

Firma de experto informante

DNI: 07903350

Teléfono: 985 997741

V. PERTINENCIA DE ÍTEM O REACTIVOS DEL INSTRUMENTO:

Variable 1: Exportación

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Ítem 1			
Ítem 2			
Ítem 3			
Ítem 4			
Ítem 5			
Ítem 6			
Ítem 7			
Ítem 8			
Ítem 9			
Ítem 10			
Ítem 11			
Ítem 12			
Ítem 13			
Ítem 14			
Ítem 15			
Ítem 16			
Ítem 17			
Ítem 18			
Ítem 19			
Ítem 20			
Ítem 21			
Ítem 22			
Ítem 23			
Ítem 24			
Ítem 25			
Ítem 26			
Ítem 27			



Firma de experto informante

DNI: 04903350

Teléfono: 985 997 441

Tabla 7 Resumen de los Informes de Juicio de Expertos del Cuestionario

Expertos	Opción de Aplicabilidad
Dra. Michca Maguiña, Mary Hellen Mariela	80%
Mg. Márquez Caro, Fernando Luis	80%
Mg. Pasache Ramos Máximo Fidel	80%

Fuente: Elaboración Propio

Tabla 8 Resumen de procesamiento de casos

	N	%
Casos Válido	20	100,0
Excluido ^a	0	,0
Total	20	100,0

Fuente: Fuente: Software SPSS Versión 24.0

Tabla 9 Estadísticas de fiabilidad con Alfa de Cronbach: Exportación

Alfa de Cronbach	N de elementos
,812	27

Fuente: Fuente: Software SPSS Versión 24.0

El resultado de la tabla 9 demuestra que la confiabilidad de α es de 0.812, lo que demuestra que es un instrumento de medición tiene una fuente de confiabilidad alta.

Lista de empresas que contribuyeron con la investigación

RUC	EMPRESAS
20100047480	Alida S.A.
20511606226	Design Ensueño S.A.C.
20100371741	Maderera Bozovich S.A.C.
20536011383	Sakuray Mueble Peru S.A.C.

Fuente: Elaboración Propio

Lista de empresas exportadoras de madera y muebles del departamento de Lima que participaron en la encuesta

Base de datos

	EXPORTACION																											
	Políticas Comerciales									Formas de ingreso a un mercado internacional									Recursos empresariales									
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	P21	P22	P23	P24	P25	P26	P27	
Encuesta 1	5	4	2	4	3	3	4	4	4	4	4	1	1	2	3	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3		
Encuesta 2	4	2	1	1	5	2	2	3	1	1	2	5	4	3	3	3	2	5	3	4	1	5	2	1	3	4	2	
Encuesta 3	5	3	3	3	3	4	2	3	3	5	5	4	2	3	3	2	3	3	3	3	5	5	3	5	5	5	5	
Encuesta 4	2	2	4	5	1	1	5	4	2	1	1	2	2	3	3	1	3	3	1	4	5	4	1	4	5	5	5	
Encuesta 5	4	3	5	3	4	3	1	4	4	5	4	3	5	3	3	2	3	5	1	3	5	2	5	5	5	5	1	
Encuesta 6	3	4	4	3	5	3	1	4	5	1	5	4	5	4	4	4	3	2	4	2	1	5	4	5	5	5	1	
Encuesta 7	1	5	4	2	3	5	5	4	4	5	5	5	1	4	4	1	3	5	4	3	1	3	4	2	5	5	5	
Encuesta 8	3	4	5	2	5	5	3	5	3	5	3	3	4	4	4	4	4	1	5	1	5	1	4	5	1	5	5	
Encuesta 9	5	1	5	4	3	4	5	5	5	5	4	1	5	5	5	3	4	3	3	5	5	3	5	1	5	5	4	
Encuesta 10	4	5	3	1	4	4	1	5	3	4	5	5	4	5	5	1	5	3	5	5	5	2	1	3	5	5	5	
Encuesta 11	3	5	3	3	2	5	5	5	3	2	5	4	5	5	5	3	5	1	3	3	3	4	4	3	5	5	5	
Encuesta 12	4	4	4	5	5	5	5	2	2	4	4	3	3	3	2	5	4	4	5	5	5	4	4	4	5	5	5	
Encuesta 13	4	5	3	4	4	2	3	5	5	5	4	3	4	5	5	5	4	1	3	3	3	5	2	1	5	5	5	
Encuesta 14	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Encuesta 15	5	5	4	5	2	5	5	5	5	5	5	3	4	2	2	5	5	5	4	5	5	3	4	4	5	5	5	
Encuesta 16	4	4	1	4	3	3	4	1	4	3	5	3	2	3	1	5	1	5	5	4	4	5	4	5	1	1	1	
Encuesta 17	3	3	1	3	1	1	2	1	5	3	3	1	1	1	1	2	1	4	2	1	2	3	3	1	1	1	5	
Encuesta 18	1	2	2	5	3	2	5	2	1	2	4	2	2	1	1	5	1	4	5	2	3	1	5	3	3	1	1	
Encuesta 19	1	2	2	4	2	5	4	3	5	3	2	1	3	2	2	5	2	1	3	1	5	3	3	5	2	2	2	
Encuesta 20	2	1	2	2	1	5	5	3	2	5	4	5	4	2	2	5	2	4	5	5	1	3	2	4	5	3	5	

Fuente: Elaboración propia

Elaboración de prueba de confiabilidad pt1

*Alfa de Cronbach.sav [ConjuntoDatos1] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Editar Ver Datos Transformar Analizar Marketing directo Gráficos Utilidades Ampliaciones Ventana Ayuda

Visible: 28 de 28 variables

	V1	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	P21	P22	P23
1	Encuesta 1	5	4	2	4	3	3	4	4	4	4	4	1	1	2	3	4	4	4	4	4	4	3	4
2	Encuesta 2	4	2	1	1	5	2	2	3	1	1	2	5	4	3	3	3	2	5	3	4	1	5	2
3	Encuesta 3	5	3	3	3	3	4	2	3	3	5	5	4	2	3	3	2	3	3	3	3	5	5	3
4	Encuesta 4	2	2	4	5	1	1	5	4	2	1	1	2	2	3	3	1	3	3	1	4	5	4	1
5	Encuesta 5	4	3	5	3	4	3	1	4	4	5	4	3	5	3	3	2	3	5	1	3	5	2	5
6	Encuesta 6	3	4	4	3	5	3	1	4	5	1	5	4	5	4	4	4	3	2	4	2	1	5	4
7	Encuesta 7	1	5	4	2	3	5	5	4	4	5	5	5	1	4	4	1	3	5	4	3	1	3	4
8	Encuesta 8	3	4	5	2	5	5	3	5	3	5	3	3	4	4	4	4	4	1	5	1	5	1	4
9	Encuesta 9	5	1	5	4	3	4	5	5	5	5	4	1	5	5	5	3	4	3	3	5	5	3	5
10	Encuesta 10	4	5	3	1	4	4	1	5	3	4	5	5	4	5	5	1	5	3	5	5	5	2	1
11	Encuesta 11	3	5	3	3	2	5	5	5	3	2	5	4	5	5	5	3	5	1	3	3	3	4	4
12	Encuesta 12	4	4	4	5	5	5	5	2	2	4	4	3	3	3	2	5	4	4	5	5	5	4	4
13	Encuesta 13	4	5	3	4	4	2	3	5	5	5	4	3	4	5	5	5	5	4	1	3	3	3	5
14	Encuesta 14	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
15	Encuesta 15	5	5	4	5	2	5	5	5	5	5	5	3	4	2	2	5	5	5	4	5	5	3	4
16	Encuesta 16	4	4	1	4	3	3	4	1	4	3	5	3	2	3	1	5	1	5	5	4	4	5	4
17	Encuesta 17	3	3	1	3	1	1	2	1	5	3	3	1	1	1	1	2	1	4	2	1	2	3	3
18	Encuesta 18	1	2	2	5	3	2	5	2	1	2	4	2	2	1	1	5	1	4	5	2	3	1	5
19	Encuesta 19	1	2	2	4	2	5	4	3	5	3	2	1	3	2	2	5	2	1	3	1	5	3	3
20	Encuesta 20	2	1	2	2	1	5	5	3	2	5	4	5	4	2	2	5	2	4	5	5	1	3	2
21																								
22																								
23																								

Vista de datos Vista de variables

IBM SPSS Statistics Processor está listo Unicode ON

Fuente: Elaboración Propia

Elaboración de prueba de confiabilidad pt2

*Alfa de Cronbach.sav [ConjuntoDatos1] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Editar Ver Datos Transformar Analizar Marketing directo Gráficos Utilidades Ampliaciones Ventana Ayuda

Visible: 28 de 28 variables

	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	P21	P22	P23	P24	P25	P26	P27	var	var	var	var	var	var
2	4	3	3	3	2	5	3	4	1	5	2	1	3	4	2						
3	2	3	3	2	3	3	3	3	3	5	5	3	5	5	5						
4	2	3	3	1	3	3	1	4	5	4	1	4	5	5	5						
5	5	3	3	2	3	5	1	3	5	2	5	5	5	5	1						
6	5	4	4	4	3	2	4	2	1	5	4	5	5	5	1						
7	1	4	4	1	3	5	4	3	1	3	4	2	5	5	5						
8	4	4	4	4	4	1	5	1	5	1	4	5	1	5	5						
9	5	5	5	3	4	3	3	5	5	3	5	1	5	5	4						
10	4	5	5	1	5	3	5	5	5	2	1	3	5	5	5						
11	5	5	5	3	5	1	3	3	3	4	4	3	5	5	5						
12	3	3	2	5	4	4	5	5	5	4	4	4	5	5	5						
13	4	5	5	5	5	4	1	3	3	3	5	2	1	5	5						
14	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4						
15	4	2	2	5	5	5	4	5	5	3	4	4	5	5	5						
16	2	3	1	5	1	5	5	4	4	5	4	5	1	1	1						
17	1	1	1	2	1	4	2	1	2	3	3	1	1	1	5						
18	2	1	1	5	1	4	5	2	3	1	5	3	3	1	1						
19	3	2	2	5	2	1	3	1	5	3	3	5	2	2	2						
20	4	2	2	5	2	4	5	5	1	3	2	4	5	3	5						
21																					
22																					
23																					
24																					

Vista de datos Vista de variables

IBM SPSS Statistics Processor está listo Unicode:ON

Fuente: Elaboración Propia

Resultados de prueba de confiabilidad

The screenshot displays the IBM SPSS Statistics interface. The main window shows the output of a reliability test. The left sidebar contains a tree view with 'Resultado' expanded, showing 'Fiabilidad' selected. The main area displays the following text:

```

/HIDDEN IGNORE=YES.
EXECUTE.
DATASET NAME ConjuntoDatos1 WINDOW=FRONT.
RELIABILITY
/VARIABLES=P1 P2 P3 P4 P5 P6 P7 P8 P9 P10 P11 P12 P13 P14 P15 P16 P17 P18 P19 P20 P21 P22 P23 P24
P25 P26 P27
/SCALE('ALL VARIABLES') ALL
/MODEL=ALPHA.

```

→ Fiabilidad

[ConjuntoDatos1]

Escala: ALL VARIABLES

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	20	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	20	100,0

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

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,812	27

Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.

IBM SPSS Statistics Processor está listo | Unicode: ON | 5:54 p. m. | 30/06/2020

Fuente: Elaboración Propia

Elaboración de resultados pt1

resultado datos.sav [ConjuntoDatos1] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Editar Ver Datos Transformar Analizar Marketing directo Gráficos Utilidades Ampliaciones Ventana Ayuda

21 : Dimension2 Visible: 31 de 31 variables

	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	P21	P22	P23
1	TOTA...	DE A...	EN D...	DE A...	NI DE...	NI DE...	DE A...	TOTA...	TOTA...	EN D...	NI DE...	DE A...	NI DE...	DE A...									
2	DE A...	EN D...	TOTA...	TOTA...	TOTA...	EN D...	EN D...	NI DE...	TOTA...	TOTA...	EN D...	TOTA...	DE A...	NI DE...	NI DE...	NI DE...	EN D...	TOTA...	NI DE...	DE A...	TOTA...	TOTA...	EN D...
3	TOTA...	NI DE...	NI DE...	NI DE...	NI DE...	DE A...	EN D...	NI DE...	NI DE...	TOTA...	TOTA...	DE A...	EN D...	NI DE...	NI DE...	EN D...	NI DE...	NI DE...	NI DE...	NI DE...	TOTA...	TOTA...	NI DE...
4	EN D...	EN D...	DE A...	TOTA...	TOTA...	TOTA...	TOTA...	DE A...	EN D...	TOTA...	TOTA...	EN D...	EN D...	NI DE...	NI DE...	TOTA...	NI DE...	NI DE...	TOTA...	DE A...	TOTA...	DE A...	TOTA...
5	DE A...	NI DE...	TOTA...	NI DE...	DE A...	NI DE...	TOTA...	DE A...	DE A...	TOTA...	DE A...	NI DE...	TOTA...	NI DE...	NI DE...	EN D...	NI DE...	TOTA...	TOTA...	NI DE...	TOTA...	EN D...	TOTA...
6	NI DE...	DE A...	DE A...	NI DE...	TOTA...	NI DE...	TOTA...	DE A...	TOTA...	TOTA...	TOTA...	DE A...	TOTA...	DE A...	DE A...	DE A...	NI DE...	EN D...	DE A...	EN D...	TOTA...	TOTA...	DE A...
7	TOTA...	TOTA...	DE A...	EN D...	NI DE...	TOTA...	TOTA...	DE A...	DE A...	TOTA...	TOTA...	TOTA...	TOTA...	DE A...	DE A...	TOTA...	NI DE...	TOTA...	DE A...	NI DE...	TOTA...	NI DE...	DE A...
8	NI DE...	DE A...	TOTA...	EN D...	TOTA...	TOTA...	NI DE...	TOTA...	NI DE...	TOTA...	NI DE...	NI DE...	DE A...	TOTA...	TOTA...	TOTA...	TOTA...	TOTA...	DE A...				
9	TOTA...	TOTA...	TOTA...	DE A...	NI DE...	DE A...	TOTA...	TOTA...	TOTA...	TOTA...	DE A...	TOTA...	TOTA...	TOTA...	TOTA...	NI DE...	DE A...	NI DE...	NI DE...	TOTA...	TOTA...	NI DE...	TOTA...
10	DE A...	TOTA...	NI DE...	TOTA...	DE A...	DE A...	TOTA...	TOTA...	NI DE...	DE A...	TOTA...	TOTA...	DE A...	TOTA...	TOTA...	TOTA...	TOTA...	NI DE...	TOTA...	TOTA...	TOTA...	EN D...	TOTA...
11	NI DE...	TOTA...	NI DE...	NI DE...	EN D...	TOTA...	TOTA...	TOTA...	NI DE...	EN D...	TOTA...	DE A...	TOTA...	TOTA...	TOTA...	NI DE...	TOTA...	TOTA...	NI DE...	NI DE...	NI DE...	DE A...	DE A...
12	DE A...	DE A...	DE A...	TOTA...	TOTA...	TOTA...	TOTA...	EN D...	EN D...	DE A...	DE A...	NI DE...	NI DE...	NI DE...	EN D...	TOTA...	DE A...	DE A...	TOTA...	TOTA...	TOTA...	DE A...	DE A...
13	DE A...	TOTA...	NI DE...	DE A...	DE A...	EN D...	NI DE...	TOTA...	TOTA...	TOTA...	DE A...	NI DE...	DE A...	TOTA...	TOTA...	TOTA...	TOTA...	DE A...	TOTA...	NI DE...	NI DE...	NI DE...	TOTA...
14	DE A...																						
15	TOTA...	TOTA...	DE A...	TOTA...	EN D...	TOTA...	TOTA...	TOTA...	TOTA...	TOTA...	NI DE...	DE A...	EN D...	EN D...	TOTA...	TOTA...	TOTA...	TOTA...	DE A...	TOTA...	TOTA...	NI DE...	DE A...
16	DE A...	DE A...	TOTA...	DE A...	NI DE...	NI DE...	DE A...	TOTA...	DE A...	NI DE...	TOTA...	NI DE...	EN D...	NI DE...	TOTA...	TOTA...	TOTA...	TOTA...	TOTA...	DE A...	DE A...	TOTA...	DE A...
17	NI DE...	NI DE...	TOTA...	NI DE...	TOTA...	TOTA...	EN D...	TOTA...	TOTA...	NI DE...	NI DE...	TOTA...	TOTA...	TOTA...	TOTA...	EN D...	TOTA...	DE A...	EN D...	TOTA...	EN D...	NI DE...	NI DE...
18	TOTA...	EN D...	EN D...	TOTA...	NI DE...	EN D...	TOTA...	EN D...	TOTA...	EN D...	DE A...	EN D...	EN D...	TOTA...	TOTA...	TOTA...	TOTA...	DE A...	TOTA...	EN D...	NI DE...	TOTA...	TOTA...
19	TOTA...	EN D...	EN D...	DE A...	EN D...	TOTA...	DE A...	NI DE...	TOTA...	NI DE...	EN D...	TOTA...	NI DE...	EN D...	EN D...	TOTA...	EN D...	TOTA...	NI DE...	TOTA...	TOTA...	NI DE...	NI DE...
20	EN D...	TOTA...	EN D...	EN D...	TOTA...	TOTA...	TOTA...	NI DE...	EN D...	TOTA...	DE A...	TOTA...	DE A...	EN D...	EN D...	TOTA...	EN D...	DE A...	TOTA...	TOTA...	TOTA...	NI DE...	EN D...
21																							
22																							
23																							

Vista de datos Vista de variables

IBM SPSS Statistics Processor está listo Unicode:ON

Elaboración de resultados pt2

resultado datos.sav [ConjuntoDatos1] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Editar Ver Datos Transformar Analizar Marketing directo Gráficos Utilidades Ampliaciones Ventana Ayuda

Visible: 31 de 31 variables

	P15	P16	P17	P18	P19	P20	P21	P22	P23	P24	P25	P26	P27	VARIABLE1	Dimension1	Dimension2	Dimension3	var
1	NI DE...	DE A...	NI DE...	DE A...	DE A...	DE A...	DE A...	NI DE...	MEDIO	MEDIO	MEDIO	MEDIO						
2	NI DE...	NI DE...	EN D...	TOTA...	NI DE...	DE A...	TOTA...	TOTA...	EN D...	TOTA...	NI DE...	DE A...	EN D...	MEDIO	BAJO	MEDIO	MEDIO	
3	NI DE...	EN D...	NI DE...	NI DE...	NI DE...	NI DE...	TOTA...	TOTA...	NI DE...	TOTA...	TOTA...	TOTA...	TOTA...	MEDIO	MEDIO	MEDIO	ALTO	
4	NI DE...	TOTA...	NI DE...	NI DE...	TOTA...	DE A...	TOTA...	DE A...	TOTA...	DE A...	TOTA...	TOTA...	TOTA...	MEDIO	MEDIO	BAJO	MEDIO	
5	NI DE...	EN D...	NI DE...	TOTA...	TOTA...	NI DE...	TOTA...	EN D...	TOTA...	TOTA...	TOTA...	TOTA...	TOTA...	MEDIO	MEDIO	MEDIO	MEDIO	
6	DE A...	DE A...	NI DE...	EN D...	DE A...	EN D...	TOTA...	TOTA...	DE A...	TOTA...	TOTA...	TOTA...	TOTA...	MEDIO	MEDIO	MEDIO	MEDIO	
7	DE A...	TOTA...	NI DE...	TOTA...	DE A...	NI DE...	TOTA...	NI DE...	DE A...	EN D...	TOTA...	TOTA...	TOTA...	MEDIO	MEDIO	MEDIO	MEDIO	
8	DE A...	DE A...	DE A...	TOTA...	TOTA...	TOTA...	TOTA...	TOTA...	DE A...	TOTA...	TOTA...	TOTA...	TOTA...	MEDIO	ALTO	MEDIO	MEDIO	
9	TOTA...	NI DE...	DE A...	NI DE...	NI DE...	TOTA...	TOTA...	NI DE...	TOTA...	TOTA...	TOTA...	TOTA...	DE A...	ALTO	ALTO	ALTO	ALTO	
10	TOTA...	TOTA...	TOTA...	NI DE...	TOTA...	TOTA...	TOTA...	EN D...	TOTA...	NI DE...	TOTA...	TOTA...	TOTA...	ALTO	MEDIO	ALTO	ALTO	
11	TOTA...	NI DE...	TOTA...	TOTA...	NI DE...	NI DE...	NI DE...	DE A...	DE A...	NI DE...	TOTA...	TOTA...	TOTA...	ALTO	MEDIO	ALTO	ALTO	
12	EN D...	TOTA...	DE A...	DE A...	TOTA...	TOTA...	TOTA...	DE A...	DE A...	DE A...	TOTA...	TOTA...	TOTA...	ALTO	ALTO	MEDIO	ALTO	
13	TOTA...	TOTA...	TOTA...	DE A...	TOTA...	NI DE...	NI DE...	NI DE...	TOTA...	EN D...	TOTA...	TOTA...	TOTA...	ALTO	ALTO	ALTO	MEDIO	
14	DE A...	ALTO	ALTO	ALTO	ALTO													
15	EN D...	TOTA...	TOTA...	TOTA...	DE A...	TOTA...	TOTA...	NI DE...	DE A...	DE A...	TOTA...	TOTA...	TOTA...	ALTO	ALTO	ALTO	ALTO	
16	TOTA...	TOTA...	TOTA...	TOTA...	TOTA...	DE A...	DE A...	TOTA...	DE A...	TOTA...	TOTA...	TOTA...	TOTA...	MEDIO	MEDIO	MEDIO	MEDIO	
17	TOTA...	EN D...	TOTA...	DE A...	EN D...	TOTA...	EN D...	NI DE...	NI DE...	TOTA...	TOTA...	TOTA...	TOTA...	BAJO	BAJO	BAJO	BAJO	
18	TOTA...	TOTA...	TOTA...	DE A...	TOTA...	EN D...	NI DE...	TOTA...	TOTA...	NI DE...	NI DE...	TOTA...	TOTA...	MEDIO	MEDIO	MEDIO	MEDIO	
19	EN D...	TOTA...	EN D...	TOTA...	NI DE...	TOTA...	TOTA...	NI DE...	NI DE...	TOTA...	EN D...	EN D...	EN D...	MEDIO	MEDIO	BAJO	MEDIO	
20	EN D...	TOTA...	EN D...	DE A...	TOTA...	TOTA...	TOTA...	NI DE...	EN D...	DE A...	TOTA...	NI DE...	TOTA...	MEDIO	MEDIO	MEDIO	MEDIO	
21																		
22																		
23																		

Vista de datos Vista de variables

IBM SPSS Statistics Processor está listo Unicode:ON

Correo de presentación

The screenshot shows an email client window with a title bar containing icons for mail, notifications, trash, and search. The main content area displays an email with the following details:

- Subject:** Solicitud de permiso para realizar una encuesta virtual para tesis Recibidos x
- Sender:** ROBERT ALEXANDER DOMINGUEZ ESTRELLA <rdomingueze@ucvvirtual.edu.pe> para peru, sales, ventas, fgiannattasio
- Recipient:** Señores Maderera Bozovich S.A.C.
- Date:** lun., 22 jun. 16:32 (hace 8 días)

The email body contains the following text:

De mi consideración
Yo, Robert Alexander Domínguez Estrella, identificado con DNI 70115007 y código de alumno 6700181361, ante Uds. respetuosamente me presento y expongo:

Que actualmente estoy cursando el 10mo ciclo de la carrera de Negocios Internacionales en la Universidad César Vallejo de sede Lima Norte en Lima, solicito a Uds de la manera más comedida, se considere la petición de realizar una encuesta virtual al personal de la empresa para una tesis...

Su participación se caracterizaría en la resolución de un pequeño cuestionario relacionado al tema de la exportación, dicho cuestionario es de opción múltiple (marcar), si se pudiera distribuir el correo al área administrativa, logística o encargada de la exportación a su vez sería de mucha ayuda la participación de 20 trabajadores en la encuesta.

Link de la encuesta: <https://forms.gle/Kina8j4skAkBN79BA>

Con saludos cordiales y a tiempo de agradecer su atención a esta solicitud, aprovecho la oportunidad para reiterarle mi más alta consideración y estima.

Atentamente,
Robert Alexander Domínguez Estrella

The email thread continues with a reply from Francesca Giannattasio:

- Sender:** Francesca Giannattasio para mí
- Date:** lun., 22 jun. 18:12 (hace 8 días)

The reply text is partially visible:

Encuesta realizada.

Slds,

In the bottom right corner, there is a watermark that reads "Activar Windows" and "Ve a Configuración para activar Wind".

Fuente: Elaboración Propio

Correo de confirmación de Alida S.A.

Solicitud de permiso para realizar una encuesta virtual para tesis Recibidos x

ROBERT ALEXANDER DOMINGUEZ ESTRELLA lun., 22 jun. 16:37 (hace 8 días) ☆

Señores Alida S.A. De mi consideración Yo, Robert Alexander Dominguez Estrella, identificado con DNI 70115007 y código de alumno 6700181361, ante Uds. respetuos

Kelly Beteta/ALIDA S.A. lun., 22 jun. 16:41 (hace 8 días) ☆ ↩ ⋮

para mí, ventas ▾

Buenas tardes,

De acuerdo a lo solicitado, hemos cumplido con responder la encuesta enviada.

Saludos Cordiales,

KELLY BETETA
Administración
☎: (511) 336-6606 / (511) 336-8100 Ext.20
www.mueblesalida.com

 **ALIDA S.A.**
DESIGN AND TRADITION
IN FURNITURE

 Cuidemos el medio ambiente.
Imprime este mensaje sólo si es necesario.

...

Activar Windows
Ve a Configuración para activar Wind

← Responder ↶ Responder a todos ➡ Reenviar

Fuente: Elaboración Propio

Correo de confirmación de Design Ensueño S.A.C.

The screenshot shows an email client interface. At the top, there is a toolbar with icons for home, search, trash, mail, clock, share, and print. Below the toolbar, the first email is titled "Solicitud de permiso para realizar una encuesta virtual para tesis" with a "Recibidos" status. The sender is "ROBERT ALEXANDER DOMINGUEZ ESTRELLA" and the recipient is "Señores DESIGN ENSUEÑO S.A.C.". The email body contains the text: "De mi consideración Yo, Robert Alexander Domínguez Estrella, identificado con DNI 70115007 y código de alumno 6700181361, ante Uds". The second email is from "Proyectos Design Ensueño" and is addressed "para mí". Its subject is "Confirmamos recepción" and the body contains "Saludos" followed by three dots. At the bottom, there are two buttons: "Responder" and "Reenviar".

Solicitud de permiso para realizar una encuesta virtual para tesis Recibidos x

ROBERT ALEXANDER DOMINGUEZ ESTRELLA lun., 22 jun. 16:31 (hace 8 días) ☆
Señores DESIGN ENSUEÑO S.A.C. De mi consideración Yo, Robert Alexander Domínguez Estrella, identificado con DNI 70115007 y código de alumno 6700181361, ante Uds

Proyectos Design Ensueño para mí lun., 22 jun. 16:42 (hace 8 días) ☆ ↶ ⋮
Confirmamos recepción

Saludos
...

↶ Responder ↷ Reenviar

Fuente: Elaboración Propio

Correo de confirmación de Maderera Bozovich
S.A.C.

The screenshot shows an email client interface. At the top, there is a toolbar with icons for home, notifications, trash, mail, clock, share, and print. The main content area displays an email with the subject "Solicitud de permiso para realizar una encuesta virtual para tesis" and a status of "Recibidos". The sender is identified as "ROBERT ALEXANDER DOMINGUEZ ESTRELLA" with a profile picture. The email body contains the text: "Señores Maderera Bozovich S.A.C. De mi consideración Yo, Robert Alexander Dominguez Estrella, identificado con DNI 70115007 y código de alumno 6700181361, ante". Below this, there is a reply from "Francesca Giannattasio" with a profile picture and the text "Encuesta realizada." and "Slds,". The sender's contact information is listed: "Francesca Giannattasio, Gerente de Negocios, BOZOVICH PERÚ, T. +(51) 1 6174444 Anexo 1105 | C. +(51) 989250456, www.bozovich.com". At the bottom, there are buttons for "Responder" and "Reenviar". A watermark "Activar Windows" is visible in the bottom right corner.

Solicitud de permiso para realizar una encuesta virtual para tesis Recibidos

ROBERT ALEXANDER DOMINGUEZ ESTRELLA lun., 22 jun. 16:32 (hace 8 días) ☆
Señores Maderera Bozovich S.A.C. De mi consideración Yo, Robert Alexander Dominguez Estrella, identificado con DNI 70115007 y código de alumno 6700181361, ante

Francesca Giannattasio para mí lun., 22 jun. 18:12 (hace 8 días) ☆ ↶ ⋮
Encuesta realizada.

Slds,

Francesca Giannattasio
Gerente de Negocios
BOZOVICH PERÚ
T. +(51) 1 6174444 Anexo 1105 | C. +(51) 989250456
www.bozovich.com

Responder Reenviar

Activar Windows
Ve a Configuración para activar Wind

Fuente: Elaboración Propio

Correo de confirmación de Sakuray Mueble Peru
S.A.C.

The screenshot shows an email client interface. At the top, there is a toolbar with icons for home, search, trash, mail, clock, share, and print. The main content area displays two email messages. The first message is from **ROBERT ALEXANDER DOMINGUEZ ESTRELLA**, dated **lun., 22 jun. 16:38 (hace 8 días)**. The subject is **Solicitud de permiso para realizar una encuesta virtual para tesis**. The body text reads: "Señores Sakuray Mueble Peru S.A.C. De mi consideración Yo, Robert Alexander Dominguez Estrella, identificado con DNI 70115007 y código de alumno 6700181361, ant". The second message is from **mueble.peru@outlook.es**, dated **lun., 22 jun. 21:17 (hace 8 días)**. The subject is **Encuesta realizada**. Below the messages are three buttons: **Responder**, **Responder a todos**, and **Reenviar**. In the bottom right corner, there is a watermark that says "Activar Windows" and "Ve a Configuración para activar Wind". At the bottom left, there is a small grey bar with the text "contacts.google.com...".

Fuente: Elaboración Propio