



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

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

Factores internos y externos que limitan el éxito en las exportaciones  
del sector madera y muebles - Departamento de Lima

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

**AUTORES:**

Mena García, Valeria Luisa ([ORCID: 0000-0003-2125-0255](https://orcid.org/0000-0003-2125-0255))

Sánchez Arapa, Maria Belén Melanie ([ORCID:0000-0003-0256-2093](https://orcid.org/0000-0003-0256-2093))

**ASESOR:**

Dr. Márquez Caro, Fernando Luis ([ORCID: 0000-0001-9043-8150](https://orcid.org/0000-0001-9043-8150))

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

MARKETING Y COMERCIO INTERNACIONAL

LIMA - PERÚ

2021

## **DEDICATORIA**

El presente trabajo está dedicado a nuestra familia por haber sido nuestro apoyo a lo largo de toda nuestra carrera universitaria y a lo largo de nuestra vida. A todas las personas especiales que nos acompañaron en esta etapa, aportándonos formación tanto profesional como ser humano.

## **AGRADECIMIENTO**

Agradecemos a nuestros docentes de la Escuela de Negocios Internacionales de la Universidad Cesar Vallejo, por haber compartido sus conocimientos a lo largo de la preparación de nuestra profesión, de manera especial, al Doctor Fernando Márquez Caro asesor de nuestro proyecto de investigación quien ha guiado con su paciencia, y su rectitud como docente, y a nuestros padres por confiar y creer en nuestras expectativas, por los consejos, valores y principios que nos han inculcado.

## ÍNDICE

DEDICATORIA .....	2
AGRADECIMIENTO .....	3
ÍNDICE DE GRÁFICOS Y FIGURAS .....	6
RESUMEN.....	7
ABSTRACT .....	8
I. INTRODUCCIÓN.....	9
II. MARCO TEÓRICO .....	12
III. METODOLOGÍA .....	16
3.1 Tipo y diseño de investigación .....	16
3.2 Población, muestra y muestreo.....	18
3.3 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	19
3.4 Procedimientos.....	20
3.5 Método de análisis de datos .....	21
3.6 Aspectos éticos .....	21
IV. RESULTADOS.....	21
V. DISCUSIÓN.....	40
VI. CONCLUSIONES .....	42
VII. RECOMENDACIONES .....	43
REFERENCIAS .....	44
ANEXO .....	47

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla N° 1:</b> Los factores internos y externos del sector madera y muebles - Departamento de Lima.	21
<b>Tabla N° 2:</b> Los factores internos y externos en la dimensión proceso de producción del sector madera y muebles - Departamento de Lima.	22
<b>Tabla N° 3:</b> Los factores internos y externos en la dimensión tecnología del sector madera y muebles - Departamento de Lima.	23
<b>Tabla N° 4:</b> Los factores internos y externos en la dimensión barreras exógenas del sector madera y muebles - Departamento de Lima.	24
<b>Tabla N° 5:</b> Los factores internos y externos en la dimensión conocimiento del sector madera y muebles - Departamento de Lima.	25
<b>Tabla N° 6:</b> Las exportaciones del sector madera y muebles - Departamento de Lima.	26
<b>Tabla N° 7:</b> Las exportaciones en la dimensión estrategia competitiva del sector madera y muebles - Departamento de Lima.	27
<b>Tabla N° 8:</b> Las exportaciones en la dimensión estrategia expansiva del sector madera y muebles - Departamento de Lima.	28
<b>Tabla N° 9:</b> Las exportaciones en la dimensión barreras de exportación del sector madera y muebles - Departamento de Lima.	29
<b>Tabla N° 10:</b> Determinar la relación que existe entre los factores internos y externos que limitan el éxito con las exportaciones del sector madera y muebles - Departamento de Lima.	30
<b>Tabla N° 11:</b> Determinar la relación entre el proceso de producción que limita el éxito con las exportaciones del sector madera y muebles - Departamento de Lima.	31
<b>Tabla N° 12:</b> Determinar la relación entre la tecnología que limita el éxito con las exportaciones del sector madera y muebles - Departamento de Lima.	32
<b>Tabla N° 13:</b> Determinar la relación de las barreras exógenas que limita el éxito con las exportaciones del sector madera y muebles - Departamento de Lima.	33
<b>Tabla N° 14:</b> Resultado de la correlación entre las variables los factores internos y externos y las exportaciones.	35
<b>Tabla N° 15:</b> Resultado de la correlación entre las variables el proceso de producción y las exportaciones.	36
<b>Tabla N° 16:</b> Resultado de la correlación entre las variables la tecnología y las exportaciones.	37
<b>Tabla N° 17:</b> Resultado de la correlación entre las variables las barreras exógenas y las exportaciones.	38

## ÍNDICE DE GRÁFICOS Y FIGURAS

<b>Figura N° 1:</b> Los factores internos y externos del sector madera y muebles - Departamento de Lima.	22
<b>Figura N° 2:</b> Los factores internos y externos en la dimensión proceso de producción del sector madera y muebles - Departamento de Lima.	23
<b>Figura N° 3:</b> Los factores internos y externos en la dimensión tecnología del sector madera y muebles - Departamento de Lima.	24
<b>Figura N° 4:</b> Los factores internos y externos en la dimensión barreras exógenas del sector madera y muebles - Departamento de Lima.	25
<b>Figura N° 5:</b> Los factores internos y externos en la dimensión conocimiento del sector madera y muebles - Departamento de Lima.	26
<b>Figura N° 6:</b> Las exportaciones del sector madera y muebles - Departamento de Lima.	27
<b>Figura N° 7:</b> Las exportaciones en la dimensión estrategia competitiva del sector madera y muebles - Departamento de Lima.	28
<b>Figura N° 8:</b> Las exportaciones en la dimensión estrategia expansiva del sector madera y muebles - Departamento de Lima.	29
<b>Figura N° 9:</b> Las exportaciones en la dimensión barreras de exportación del sector madera y muebles - Departamento de Lima.	30
<b>Figura N° 10:</b> Determinar la relación que existe entre los factores internos y externos que limitan el éxito con las exportaciones del sector madera y muebles - Departamento de Lima.	31
<b>Figura N° 11:</b> Determinar la relación entre el proceso de producción que limita el éxito con las exportaciones del sector madera y muebles - Departamento de Lima.	32
<b>Figura N° 12:</b> Determinar la relación entre la tecnología que limita el éxito con las exportaciones del sector madera y muebles - Departamento de Lima.	33
<b>Figura N° 13:</b> Determinar la relación de las barreras exógenas que limita el éxito con las exportaciones del sector madera y muebles - Departamento de Lima.	34

## RESUMEN

El presente trabajo de investigación busca identificar los principales factores internos y externos que influyen el éxito en las empresas exportadoras de madera y muebles del Departamento de Lima. A su vez este estudio describe la situación actual que afrontan las empresas al momento de realizar sus operaciones en el exterior. La investigación ayuda a que los gerentes de las organizaciones mejoren sus procesos de toma de decisiones tanto a nivel internacional como interno y así mediante un mejor conocimiento se logre los mejores resultados para la sostenibilidad de cada una de sus empresas. Asimismo, se trabajó en base a factores internos y externos que fueron extraídos de la literatura. Por otro lado, el sector maderero está mayormente conformado por la pequeña y mediana empresa que se destaca por utilizar un bajo nivel tecnológico en la transformación de sus piezas aplicando un diseño arcaico dando como resultado un bajo nivel de competitividad en el mercado internacional. La tesis propuesta demuestra la veracidad de los objetivos que se plantearon, lo que conlleva definir conclusiones y sugerir recomendaciones a fin de que los directivos optimicen las exportaciones de madera.

**Palabras claves:** factores internos y externos, éxito exportador, internacionalización.

## **ABSTRACT**

The present research work seeks to identify the main internal and external factors that influence the success in the wood and furniture exporting companies of the department of lima. In turn this study describes the current situation that companies are facing when carrying out their operations abroad. The research helps the managers of the organizations improve their decision-making processes both at the international and internal level and thus, through better knowledge, the best results for the sustainability of each of their companies are achieved. Also, work was based on internal and external factors that were extracted from the literature. On the other hand, the wood sector is mostly made up of small and medium-medium company that stands out for using a low technological level in the transformation of its pieces applying an archaic design resulting in a low level of international competitiveness. The proposed thesis demonstrates the truth of the objectives set forth, which leads to define conclusions and suggest recommendations in order for managers to optimize wood exports.

**Keywords:** internal and external factors, export success, internationalization.



## I. INTRODUCCIÓN

De acuerdo con el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR) las exportaciones peruanas del sector de madera representaron solo el 0.3% del total valor exportado en el año 2017. Asimismo, aporta a la PEA el 4.6% del sector manufactura, lo que representa solo 50 mil puestos de trabajo. Sin embargo, el empleo informal de este sector equivale a un 77%. A pesar de que la FAO calificó al Perú en el puesto noveno entre los diez principales países a nivel mundial con mayor extensión de bosque, cubierta de 74 millones de hectáreas, ocupando el segundo puesto en América Latina. Debido a la crisis internacional originada en el año 2008 las exportaciones de madera se vieron afectadas no solo a nivel mundial sino también nacional. En los próximos años de la crisis, las exportaciones de madera se mantuvieron constantes alrededor de los US\$ 165 millones. Fueron los años 2015-2017 donde las exportaciones descendieron un 28%, alcanzando en el año 2017 el registro más bajo de los últimos 13 años (US\$ 122 millones). La industria nacional de madera y muebles se encuentra conformada por una manufactura de tradición familiar. Este sector se describe por el nulo avance tecnológico en sus diseños, por la baja complejidad en el acabado y elaboración de sus productos dando como resultado que el país tenga un bajo valor competitivo, además de un escaso desarrollo tecnológico en el proceso productivo. El presente estudio tiene como objetivo lograr analizar la relación entre los factores internos y externos que influyen en las empresas al momento de realizar sus operaciones en el exterior y cómo estas afectan el éxito de las exportaciones del sector de madera y muebles. El grupo objeto de estudio está conformado por 20 directores y gerentes de empresas madereras ubicado en el Departamento de Lima. Según Erick Fischer, presidente del Comité de Maderas de ADEX (2012), precisa que “Uno de los problemas que aqueja el sector son las medidas previstas contra la tala ilegal de árboles”. Esto se basa generalmente en el desinterés del gobierno en el apoyo de producción del sector forestal, como también la aplicación de un decreto supremo que restringe la comercialización de combustible en Madre de Dios con el fin de combatir la minería ilegal, que provocó que las maquinarias no operen en la época seca, donde las empresas madereras aprovechan estos meses para empezar su

proceso de producción. Por otro lado, el Consejo Nacional de Competitividad del Ministerio de Economía y Finanzas (2018) logra resaltar “El plan de entrega de concesiones forestales con fines maderables por procedimiento abreviado y la rápida realización de procesos y el buen entendimiento sobre los negocios de bosques y la siembra de árboles”, esto quiere decir que en todo el año se espera contribuir un manejo sostenible sobre los recursos forestales, disminuyendo la deforestación y la tala ilegal, mediante este proceso se lograron firmar contratos de concesión de los bosques amazónicos en Ucayali y Loreto, las cuales se aprovecharán para la actividad productiva de las agro exportaciones del sector maderero. Según la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), “Al incorporar nuevas tecnologías mecánicas en los procesos de extracción de madera, encarece la mano de obra y disminuye empleo para las poblaciones cercanas”, Lo cual generaría un incremento y rapidez del avance productivo del sector maderero en todos los comercializadores de la industria, siempre y cuando establezcan una gran inversión en la innovación tecnológica. Así mismo Sedjo (2006), indica que “El potencial tecnológico para la incorporación de cultivos forestales se podría llamar innovaciones tecnológicas por lo que se maneja de carácter mecánico, químico y deberían ayudar a proponer nuevas propuestas de reducción de costos en una producción”. Esto repercute en la idea principal de generar avances tecnológicos para contribuir en la producción de cultivos de bosques, implementando maquinaria esencial en el proceso productivo.

Formulación de problemas: **Problema General:** ¿Cuál es la relación que existe entre los factores internos y externos que limitan el éxito con las exportaciones del sector madera y muebles - Departamento de Lima? **Problemas específicos:** ¿De qué manera se relaciona el proceso de producción que limita el éxito con las exportaciones del sector madera y muebles - Departamento de Lima? ¿De qué manera se relaciona la tecnología que limita el éxito con las exportaciones del sector madera y muebles - Departamento de Lima? ¿Cómo se relacionan las barreras exógenas con el éxito de las exportaciones del sector madera y muebles - Departamento de Lima? Justificación de la investigación. Justificación teórica, esta investigación busca determinar cuál es la relación que existe entre los factores

internos y externos y el éxito en las exportaciones de las empresas del sector madera y muebles, a fin de que los directivos dedicados a la exportación lleven a cabo una buena toma de decisiones y puedan aprovechar al máximo la apertura de sus negocios. Justificación práctica, la presente investigación se justifica en contribuir a la comunidad académica, dar a conocer las dificultades y la situación que presentan los exportadores de madera y muebles y sus limitaciones en cuanto a los factores internos y externos de exportación, donde se busca involucrar a las autoridades e instituciones competentes para brindar apoyo a este sector, como incentivar políticas de exploración; así mismo se espera resolver los problemas que aquejan los empresarios a nivel competitivo en el mercado internacional. Objetivos. Objetivo general: Determinar la relación que existe entre los factores internos y externos que limitan el éxito con las exportaciones del sector madera y muebles - Departamento de Lima. Objetivos específicos: Determinar la relación que existe entre el proceso de producción que limita el éxito con las exportaciones del sector madera y muebles - Departamento de Lima. Determinar la relación que existe entre la tecnología que limita el éxito con las exportaciones del sector madera y muebles - Departamento de Lima. Determinar la relación que existe entre las barreras exógenas que limita el éxito con las exportaciones del sector madera y muebles - Departamento de Lima. Hipótesis: Hipótesis General. Ha: Los factores internos y externos que limitan el éxito se relaciona positivamente con las exportaciones del sector madera y muebles - Departamento de Lima. Ho: Los factores internos y externos que limitan el éxito con las exportaciones no se relacionan positivamente con las exportaciones del sector madera y muebles - Departamento de Lima. Hipótesis específicas: (1) Ha: El proceso de producción se relaciona positivamente con las exportaciones del sector madera y muebles - Departamento de Lima. Ho: El proceso de producción no se relaciona positivamente con las exportaciones del sector madera y muebles - Departamento de Lima. (2) Ha: La tecnología se relaciona positivamente con las exportaciones del sector madera y muebles - Departamento de Lima. Ho: La tecnología no se relaciona positivamente con las exportaciones del sector madera y muebles - Departamento de Lima. (3) Ha: Las barreras exógenas tiene relación positiva con las exportaciones del sector madera

y muebles - Departamento de Lima. Ho: Las barreras exógenas no se relacionan positivamente con las exportaciones del sector madera y muebles - Departamento de Lima.

## **II. MARCO TEÓRICO**

Antecedentes nacionales: Diego 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”, presentada al fin de la obtención de título de licenciado en Administración, tuvo como objetivo mejorar el desempeño exportador para una mejora en conocimientos tanto internos y externos de las empresas en estudio. Cuya metodología fue de diseño no experimental, el alcance del estudio es cuantitativa de tipo descriptivo y explicativo. Finalmente se concluyó que las barreras relacionadas a las variaciones del tipo de cambio y la inestabilidad política hacia los países de destino, son representativas para el desarrollo de las exportaciones. Mendoza y Quispe (2017) en su tesis “Barreras a la exportación y la relación con el desarrollo del marketing en las empresas peruanas exportadoras de quinua”, para optar el título profesional de Licenciada en International Business, tuvo como objetivo determinar la relación que existe entre las barreras a la exportación y el desarrollo del marketing en las empresas peruanas exportadoras de quinua. Su metodología fue diseño no experimental, descriptiva de tipo básica, transversal correlacional, de enfoque cualitativo y cuantitativo. Finalmente se concluyó que las barreras a la exportación tienen una relación negativa con el desarrollo del marketing debido a las deficiencias encontradas que dificultan el proceso exportador. Cuenca y Franco (2007) en su tesis “Competitividad de las exportaciones de muebles de madera hacia Estados Unidos”, para optar el grado de magíster de Negocios Internacionales, tuvo como objetivo plantear lineamientos para mejorar la competitividad de la producción peruana del sector maderero cuya propósito es responder el crecimiento de la demanda mundial y en especial del mercado de los Estados Unidos. Cuya metodología fue de diseño no experimental, descriptiva de enfoque cualitativo. Finalmente se concluye que debido al crecimiento económico mundial en los años recientes, favoreció positivamente en

las exportaciones e importaciones del sector madera lo cual conforma un espacio favorable para la expansión del mercado de muebles a nivel internacional.

Antecedentes internacionales: Horta (2011) En su trabajo de investigación titulado “Algunos determinantes internos y externos del resultado exportador a nivel de firma: análisis de empresas agroindustriales uruguayas”, que tiene como objetivo principal estudiar las incidencias de las características y capacidades competitivas de la empresa. La muestra estuvo conformada por 210 empresas exportadoras del sector agroindustrial en el periodo 2003-2006. Los datos se recolectaron a través de un cuestionario. La investigación plantea la siguiente hipótesis: Hay una relación positiva entre la percepción de ventaja competitiva y el resultado exportador, puesto que en múltiples estudios poseen ventajas competitivas respecto a sus competidores, jugando un rol significativo en el desarrollo para la integración en los procesos de internacionalización. Rodrigo (2012) en su proyecto de grado titulado “Estudio de factibilidad para exportación de muebles de madera hacia la ciudad de Miami, desde la ciudad de Palmira por parte de la empresa Créditos MR”, expuesto a fin de lograr el título de Administrador de empresas. Dicha investigación es tanto cualitativa como cuantitativa. Este tipo de investigación identifica los puntos involucrados para tener en cuenta una adecuada ejecución en un proceso de exportación. Urgal, Quintas y Tomé (2010) en su artículo científico titulado “Conocimiento tecnológico, capacidad e innovación y desempeño innovador: el rol moderador del ambiente interno de la empresa”, obtuvo como objetivo ayudar a mejorar la información estadística disponible sobre las actividades tecnológicas de las empresas. Su metodología fue de enfoque cuantitativo de alcance correlacional. Finalmente se concluyó, que los modelos propuesto tienen relación entre los recursos basados en conocimiento tecnológico, capacidad de innovación y el desempeño innovador. **Variable 1:** Factores internos y externos, según Aaby y Slater (2004) proponen juntar factores que explican la performance de empresas exportadoras; los factores internos que son controlables por la empresa mediante tres grandes propuestas: la estrategia empresarial, las características esenciales que tienen las compañías y las competencias y, los factores externos no controlables. En la presente investigación se llegará a analizar la repercusión de

aquellos factores del interior de las empresas, como son sus características y capacidades empresariales. Se tomaron las siguientes dimensiones: (1) Proceso de producción, Aaby y Slater (2004) afirman que las pequeñas y medianas empresas se identifican por ser ineficientes en algunas funciones, como es el proceso de producción, la área de finanzas y en su proceso de exportación. Por lo que ocasiona una demora en la entrega del producto a comparación de otras empresas que usan la tecnología a su favor para facilitar todo el proceso. (2) Tecnología, Aaby y Slater (2004) refieren en cuanto las capacidades competitivas, ingresan a resaltar ciertas capacidades tecnológicas, lo que permite ayudar al crecimiento de la competitividad entre las empresas que participan en mercados internacionales. Además, se debe tener en cuenta que el desarrollo de la tecnología afecta directamente a la producción, la comercialización, la organización y a la vez aumentan sus posibilidades de cubrir más mercados. Según Espejo, Nuñez y Fuentes (2015), en su estudio de caso para analizar los factores externos se concluye que la influencia de escasez de las habilidades en la competitividad y la sostenibilidad de empresas, destacan la alta escasez de habilidades comerciales influyendo negativamente la competitividad en una empresa. Se toman las siguientes dimensiones: (3) Las barreras exógenas, Espejo, Nuñez y Fuentes (2015) afirman que son aquellos factores externos que aparecen por la incertidumbre que se genera en el entorno internacional debido a los riesgos cambiarios monetarios e inestabilidades políticas causando un fuerte impacto en las actividades exportadoras de las empresas. (4) Conocimiento, Espejo, Nuñez y Fuentes (2015), clasifican tres tipos de conocimiento: i. Sobre la internacionalización que se entiende como un grupo de recursos y capacidades indispensables en la empresa pueda asumir las operaciones internacionales. ii. Sobre información de mercado, competidores extranjeros y clientes esto es el dominio de conocimiento sobre los negocios en el extranjero. iii. Conocimiento sobre las instituciones gubernamentales extranjeras, que comprenda información. Según Zou y Stan (2006) concluyen que aquellos factores que afectan a la productividad del exportador, son competentes dentro de las empresas y controladas por estas, dando reconocimiento de aquellos factores que son analizados por los investigadores. **Variable 2:** Exportaciones. La revisión

llevada a cabo por la literatura manifiesta que los estudios realizados sobre la exportación carecen de un marco teórico consistente para la guía de factores. Para determinar qué aspectos tienen más relevancia se va detallar cuales son los componentes para alcanzar una exitosa exportación. Según, Calderón (2012) afirma que las exportaciones abarcan diversos factores que han logrado que un producto llegue a consolidar una buena posición en los mercados internacionales y de tal manera siga ampliando su comercio a más países potenciales. Se tomaron las siguientes dimensiones: (1) La Estrategia competitiva, Calderón (2012) afirma que este está constituido en su totalidad de posibles compradores de un producto totalmente nuevo en un mercado, por lo que no tienen conocimiento de este y de manera compulsiva comprar el mejor producto. Por lo cual, consta de diferentes estrategias que resaltan las nuevas ventajas competitivas en el mercado seleccionado, como es la estrategia de diferenciación en la cual requiere que la empresa lance productos ofertables que sean únicos en el mercado del sector elegido para así lograr una gran diferencia entre sus competidores. Por otro lado, Mendoza (2007) afirma que las exportaciones consisten en la venta de un producto nacional a comerciantes internacionales, en la cual se requiere conocimiento de la comercialización de las exportaciones, generando así una alta rentabilidad. Se tomó la siguiente dimensión (2) La estrategia expansiva, Mendoza (2007), afirma que esta estrategia se basa en reforzar el desarrollo empresarial de la empresa hacia una visión internacional, orientada a la entrada de un producto a nuevos mercados, iniciando desde el éxito local hacia la penetración de nuevos clientes. Esta consta de otras estrategias como la penetración de mercado, diversificación, entre otras, lo cual permite la entrada a los mercados internacionales una amplia variedad de productos y permite que las empresas crezcan potencialmente en diversos escenarios internacionales. Por último, para los autores Scott, Bruce y Cere (2011), el éxito en las exportaciones es un proceso que consiste en la venta de un producto al extranjero, en la cual la empresa decide ampliar su cartera hacia mercados internacionales de tal manera que también amplía sus relaciones con los compradores y así hacer crecer la producción en volúmenes, generando mayores ingresos económicos. Asimismo, la exportación es el medio más usado por las

pequeñas empresas para su internacionalización. Se tomó la siguiente dimensión:

(3) La Barrera de exportación se consideran aquellos factores fundamentales que restringen o dificultan la entrada de empresas nuevas a un sector de competencia, dándoles así ventajas competitivas a las empresas.

iv. El modelo de Uppsala que Mendoza (2007) refiere que dentro del proceso de internacionalización existe una serie consecutiva de fases; estas adquieren experiencia de forma paulatina con las actividades que se desarrollan en dicho mercado internacional, lo que las lleva a tener un mayor grado de participación, tanto en lo que respecta a capital, recursos e información que se encuentran implicados. Para que las empresas puedan formar parte de un mercado internacional conocido también como “cadena de establecimiento”, es necesario que atraviesen 4 etapas: (i) Actividades irregulares o poco frecuentes de exportación, donde un porcentaje mínimo hace referencia a sus ventas internacionales. (ii) Exportaciones a través de terceros, la empresa exporta de forma frecuente; sin embargo, dichas exportaciones son realizadas por agentes económicos, por lo cual la empresa no tiene control sobre los productos. (iii) La internacionalización de la empresa, mediante la creación de una sucursal en el extranjero, por ende, tener mayor presencia en el mercado internacional, asumir riesgos mayores e involucrar mayores recursos. (iv) Establecimiento de unidades productivas en el país extranjero, lo que le puede permitir en el futuro aprovechar oportunidades de exportación a mercados próximos desde el país extranjero donde se establecieron dichas unidades productivas. Como se puede observar, cada etapa corresponde a un mayor grado de compromiso de la empresa, al igual que se incrementa de forma gradual los recursos comprometidos como en lo que respecta a la experiencia y el flujo de información que tiene la empresa sobre el mercado exterior, el cual representa un modo de entrada diferente.

### **III. METODOLOGÍA**

#### **3.1 Tipo y diseño de investigación**

##### **Tipo de investigación**

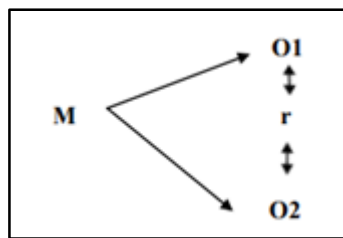


El modelo que se utilizó fue la investigación aplicada, ya que ayudó a dar soluciones a problemas complicados, por lo que Murillo (2008) define que busca utilizar los conocimientos adquiridos en la práctica y aplicarlos para el provecho de la sociedad.

### **Diseño de investigación**

En el trabajo de investigación se aplicó el diseño no experimental. Según Kerlinger, citado por Blaxter, (2000) dicho diseño es donde el investigador no puede modificar las variables ya que los hechos ya ocurrieron.

El alcance del estudio es correlacional debido a que se busca conocer la relación existente entre las variables.



Esquema del diseño de investigación correlacional

En el esquema:

M= Muestra de investigación - 20 empresas exportadoras de madera y muebles

O1= Observación de la variable factores internos y externos

O2= Observación de la variable éxito exportador

r= Relación entre ambas variables.

Según Sampieri (2003) "El estudio es de corte transversal donde se recolectan datos en un determinado tiempo o periodo, cuyo fin es describir las variables."

El proyecto de investigación utilizó el enfoque cuantitativo basado en preguntas cerradas y formuladas a personas que ocupan el cargo de gerente y/o jefe que

pertencen a una empresa exportadora peruana. “El orden es obligatorio, debido a que se puede definir alguna fase. Y a partir de una idea se realizan los objetivos y sus preguntas para la investigación, se explora la literatura y se fabrica un marco teórico” (Sampieri, 2014, p.37).

### **3.2 Variables y operalización**

#### **Variable**

Para el autor Nuñez (2007) La variable en una investigación es todo aquello que se mide, controla y estudia. Pues estas pueden ser cualitativas y cuantitativas, a su vez asumen valores diferentes. Además son descritas de manera conceptual y operacional (p. 167). Las variables que se estudiarán serán:

Factores internos y externos. Según Zou y Stan (2006) concluyen que son factores internos aquellos que afectan a la productividad del exportador, son competentes dentro de las empresas y controladas por estas, dando reconocimiento de aquellos factores que son analizados por los investigadores.

Exportaciones. Para Mendoza (2007) dice que las exportaciones consisten en la venta de un producto nacional a comerciantes internacionales, en la cual se requiere conocimiento de la comercialización de las exportaciones, generando así una alta rentabilidad. Asimismo, la exportación es el medio más usado por las pequeñas empresas para su internacionalización

#### **Operacionalización**

“La operacionalización de las variables es aquel proceso que contribuye a la validez de las variables agregando las dimensiones, lo cual garantiza coherencia entre ellas en el trabajo de investigación favoreciendo una buena medición de escalas” (Martínez, 2004).

### **3.2 Población, muestra y muestreo**

#### **Población**

La población de la siguiente investigación estuvo conformada por los directivos y gerentes de las empresas exportadoras de madera y muebles en el departamento de Lima. De acuerdo a los autores Risquez y Col (2002) definen la población como “elementos infinitos que son fuente de estudio (instituciones, objetos, personas, estados, nación, etc.) La población debe tener una serie de características que le permitan distinguir los sujetos unos de otros” (p. 48).

### **Muestra**

El tamaño de la muestra fue de 20 directivos y/o gerentes de las empresas exportadoras de madera y muebles ubicadas en el Departamento de Lima. Según el autor Hayes (1999) define la muestra censal en donde toda la muestra es la población, esta metodología se usa para conocer la opinión de todas las personas.

## **3.3 Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

### **Técnica**

La técnica utilizada para el trabajo de investigación fue la encuesta. Según López y Fachelli (2015) definen la encuesta como una técnica que obtiene la recopilación de información mediante la incógnita de los sujetos.

### **Instrumentos de recolección**

Se utilizó como instrumento el cuestionario, se aplicaron dos cuestionarios para el trabajo de investigación, la elaboración se basó en la matriz de operacionalización, donde la escala a usar fue tipo Likert. Según Malhotra (2008) definen que el cuestionario es un instrumento importante de significado, del cual se les hace a un número de personas utilizando un sondeo ya diseñado, esta sirve para recoger información valiosa para una investigación.

### **Validez**

El instrumento utilizado para la validación fue la técnica de juicio de expertos, en la temática harán una evaluación en base a un proceso estadístico de cada ítem del instrumento. Por su parte Hernández (2003), define la validez como el grado elaborado y aplicado en la cual mida lo que se plantea medir.

Para el proceso de validación se tuvo como criterio el análisis de 3 jueces expertos que validaron el cuestionario: Experto 1: Dr. Fernando Luis Márquez Caro. Experto 2: Mg. Leonardo Castilla Jibaja. Experto 3: Mg. Rogger Orlando Moran Santamaria.

### **Confiabilidad de instrumentos**

En la confiabilidad se utilizó el software SPSS versión 26 que tuvo como objetivo revelar el alfa de Cronbach. Según Kerlinger (2002), es el grado de instrumento el cual nos otorga el nivel de resultado, las cuales son coherentes y consistentes. En otras palabras, cualquier prueba que se dé, no variara y las veces que se repitan, darán el mismo resultado.

## **3.4 Procedimientos**

Para la realización del estudio de investigación se realizaron una serie de avances: Se seleccionó el tema de investigación a partir de la problemática surgida de qué manera los factores internos y externos limitan el éxito de las exportaciones del sector madera y muebles. Se realizaron varias consultas bibliográficas para una temática más resumida, citando a varios autores de libros, tesis y artículos científicos. Se entregó al asesor del proyecto el título de la investigación además de la formulación del problema, la justificación de la investigación, el objetivo general y específico, así como hipótesis general y específicas. Se dio el avance del proyecto de investigación para su próxima revisión y aceptación por parte del asesor metodológico y los miembros del Comité. Se realizó el marco teórico del proyecto basado en antecedentes nacionales e internacionales, teorías y enfoques conceptuales. Se elaboró la matriz de consistencia conformada por variables y estas se subdividen; los indicadores salen de las dimensiones que a su vez son parte de

la variable. Se procedió a elaborar el marco metodológico en cual se definió el tipo y diseño de investigación, la técnica e instrumento de recolección de datos.

### **3.5 Método de análisis de datos**

En el presente trabajo de investigación aplicó la estadística descriptiva y el análisis inferencial. Para el análisis descriptivo se realizó a través de figuras y tablas de frecuencia, que va a posibilitar analizar e interpretar los resultados de los objetivos propuestos. Según Martínez (2014) declara que “las informaciones obtenidas son vital transformarlas, para ejecutar una medición matemática” (p. 150). Para el análisis inferencial se interceptaron las dos variables de estudio, para determinar la relación de ambas, basado en las hipótesis de investigación.

### **3.6 Aspectos éticos**

La información recopilada de los encuestados será utilizada netamente para el proyecto de investigación, manteniendo confidencialidad de la información personal de los encuestados, se utilizara el principio de autonomía, el cual consiste en que los entrevistados serán libres de tomar la decisión de darnos su tiempo para la entrevista sin ninguna obligación. Según la Clínica Universal de Navarra (2011) manifestó que “La investigación realizada debe llevarse a cabo de acuerdo a unos principios éticos” (p. 60).

## **IV. RESULTADOS**

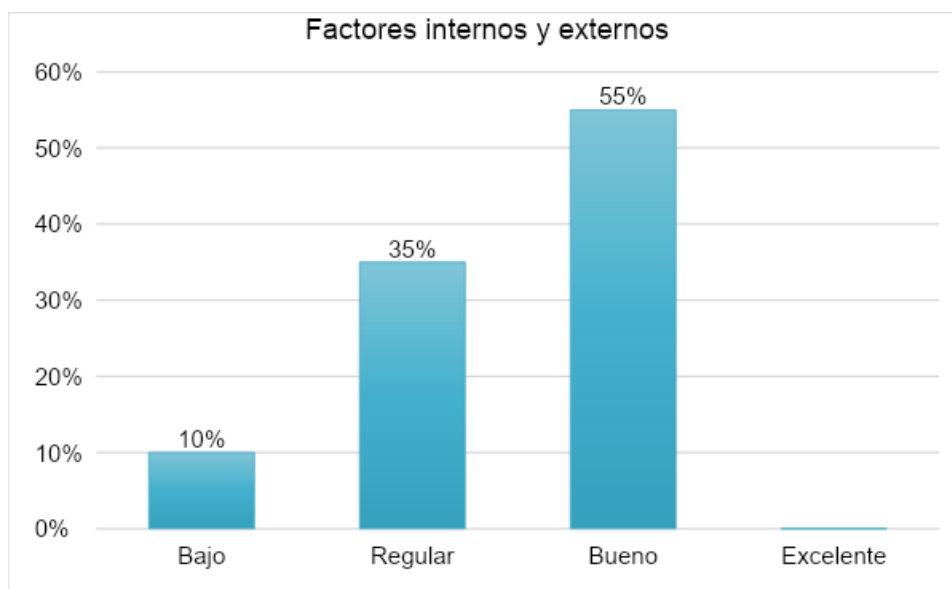
### **IV.1 Resultados e interpretación de resultados** **ANÁLISIS DESCRIPTIVO UNIVARIADO**

**Tabla N° 1:** Los factores internos y externos del sector madera y muebles - Departamento de Lima.

Factores internos y externos		
	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	2	10%
Regular	7	35%
Bueno	11	55%
Excelente	0	0%
Total	20	100%

Fuente: Datos obtenidos por el investigador, mediante cuestionario.

**Figura N° 1:** Los factores internos y externos del sector madera y muebles - Departamento de Lima.



Fuente: Datos obtenidos de la tabla N° 1

**Interpretación:**

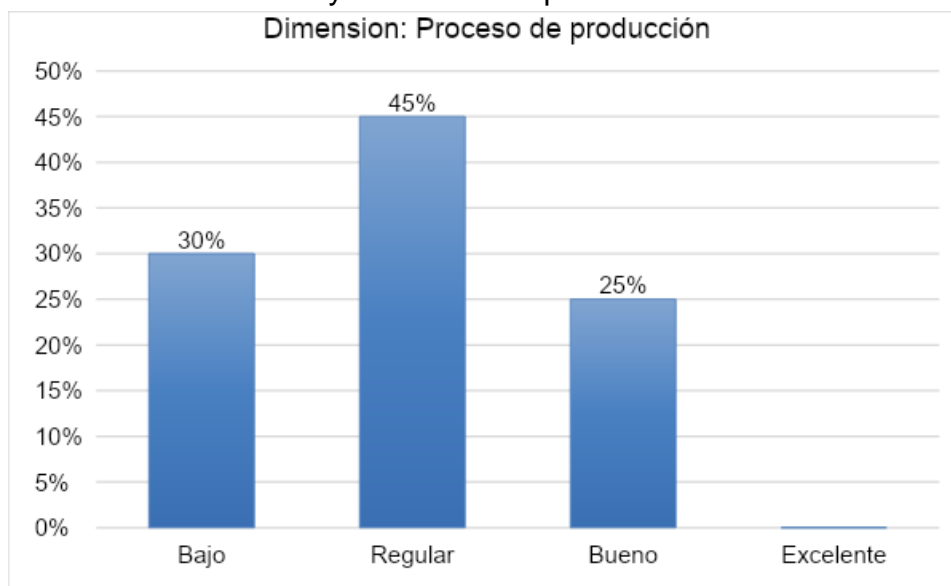
Respecto a los factores internos y externos del sector madera y muebles - Departamento de Lima, el 10% (2) de los encuestados indica que tiene un nivel bajo, el 35% (7) de los encuestados indica que tiene un nivel regular, el 55% (11) de los encuestados indica que tiene un nivel bueno.

**Tabla N° 2:** Los factores internos y externos en la dimensión proceso de producción del sector madera y muebles - Departamento de Lima.

Dimensión: Proceso de producción		
	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	6	30%
Regular	9	45%
Bueno	5	25%
Excelente	0	0%
Total	20	100%

Fuente: Datos obtenidos por el investigador, mediante cuestionario.

**Figura N° 2:** Los factores internos y externos en la dimensión proceso de producción del sector madera y muebles - Departamento de Lima.



Fuente: Datos obtenidos de la tabla N° 2

**Interpretación:**

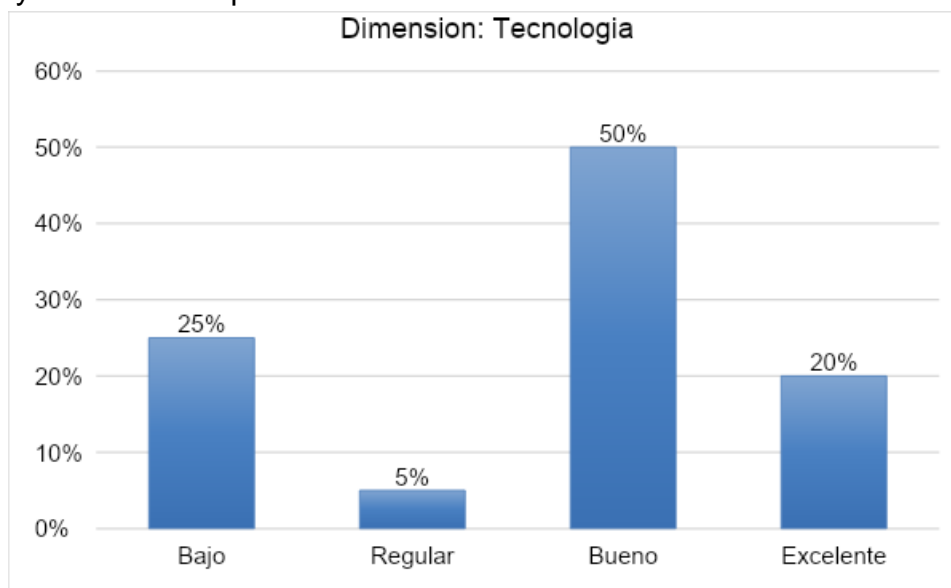
Respecto a los factores internos y externos en la dimensión proceso de producción del sector madera y muebles - Departamento de Lima, el 30% (6) de los encuestados indica que tiene un nivel bajo, el 45% (9) de los encuestados indica que tiene un nivel regular, el 25% (5) de los encuestados indica que tiene un nivel bueno.

**Tabla N° 3:** Los factores internos y externos en la dimensión tecnología del sector madera y muebles - Departamento de Lima.

Dimensión: Tecnología		
	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	5	25%
Regular	1	5%
Bueno	10	50%
Excelente	4	20%
Total	20	100%

Fuente: Datos obtenidos por el investigador, mediante cuestionario.

**Figura N° 3:** Los factores internos y externos en la dimensión tecnología del sector madera y muebles - Departamento de Lima.



Fuente: Datos obtenidos de la tabla N° 3

**Interpretación:**

Respecto a los factores internos y externos en la dimensión tecnología del sector madera y muebles - Departamento de Lima, el 25% (5) de los encuestados indica que tiene un nivel bajo, el 5% (1) de los encuestados indica que tiene un nivel regular, el 50% (10) de los encuestados indica que tiene un nivel bueno, el 20% (4) de los encuestados indica que tiene un nivel excelente.

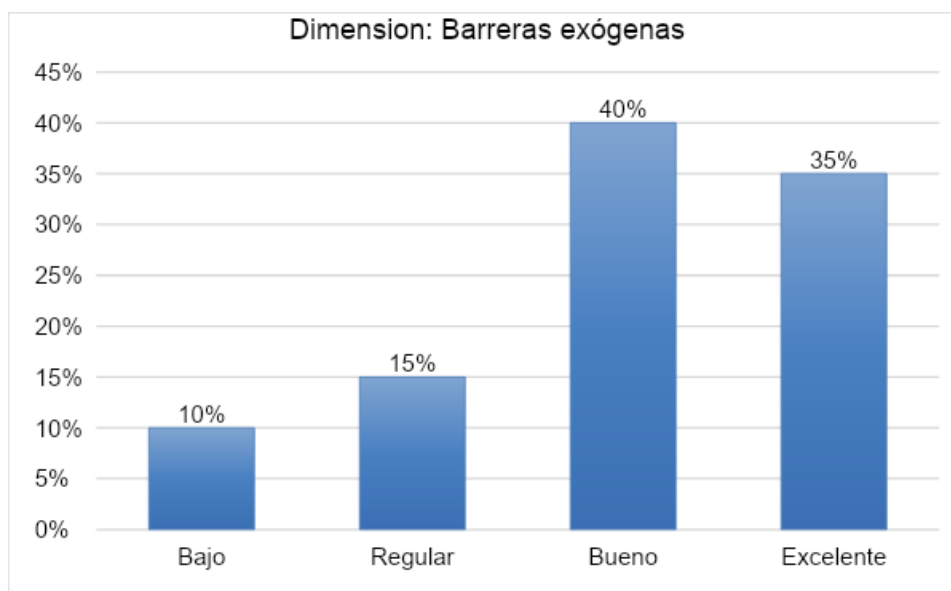


**Tabla N° 4:** Los factores internos y externos en la dimensión barreras exógenas del sector madera y muebles - Departamento de Lima.

Dimensión: Barreras exógenas		
	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	2	10%
Regular	3	15%
Bueno	8	40%
Excelente	7	35%
Total	20	100%

Fuente: Datos obtenidos por el investigador, mediante cuestionario.

**Figura N° 4:** Los factores internos y externos en la dimensión barreras exógenas del sector madera y muebles - Departamento de Lima.



Fuente: Datos obtenidos de la tabla N° 4

**Interpretación:**

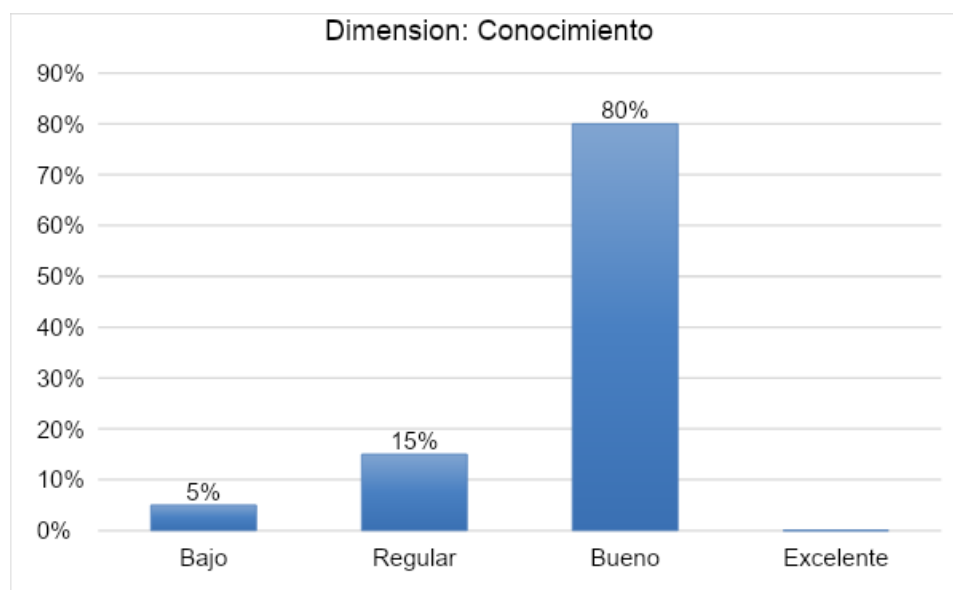
Respecto a los factores internos y externos en la dimensión barreras exógenas del sector madera y muebles - Departamento de Lima, el 10% (2) de los encuestados indica que tiene un nivel bajo, el 15% (3) de los encuestados indica que tiene un nivel regular, el 40% (8) de los encuestados indica que tiene un nivel bueno, el 35% (7) de los encuestados indica que tiene un nivel excelente.

**Tabla N° 5:** Los factores internos y externos en la dimensión conocimiento del sector madera y muebles - Departamento de Lima.

Dimensión: Conocimiento			
	Frecuencia	Porcentaje	
Bajo	1	5%	
Regular	3	15%	
Bueno	16	80%	
Excelente	0	0%	
Total	20	100%	

Fuente: Datos obtenidos por el investigador, mediante cuestionario.

**Figura N° 5:** Los factores internos y externos en la dimensión conocimiento del sector madera y muebles - Departamento de Lima.



Fuente: Datos obtenidos de la tabla N° 5

**Interpretación:**

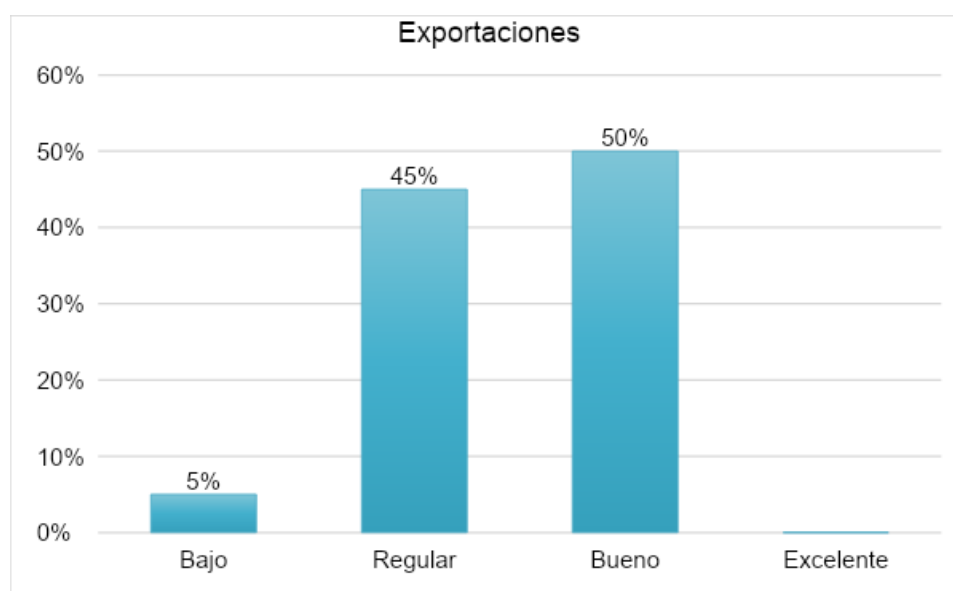
Respecto a los factores internos y externos en la dimensión conocimiento del sector madera y muebles - Departamento de Lima, el 5% (1) de los encuestados indica que tiene un nivel bajo, el 15% (3) de los encuestados indica que tiene un nivel regular, el 80% (16) de los encuestados indica que tiene un nivel bueno.

**Tabla N° 6:** Las exportaciones del sector madera y muebles - Departamento de Lima.

Exportaciones		
	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	1	5%
Regular	9	45%
Bueno	10	50%
Excelente	0	0%
Total	20	100%

Fuente: Datos obtenidos por el investigador, mediante cuestionario

**Figura N° 6:** Las exportaciones del sector madera y muebles - Departamento de Lima.



Fuente: Datos obtenidos de la tabla N° 6

**Interpretación:**

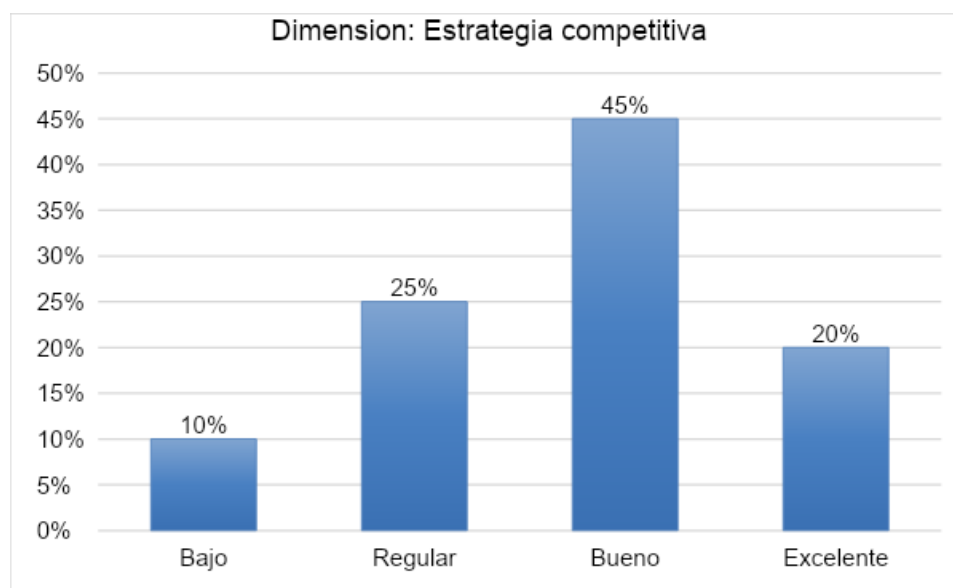
Respecto a las exportaciones del sector madera y muebles - Departamento de Lima, el 10% de los encuestados indica que “casi nunca”, el 5% (1) de los encuestados indica que tiene un nivel bajo, el 45% (9) de los encuestados indica que tiene un nivel regular, el 50% (10) de los encuestados indica que tiene un nivel bueno.

**Tabla N° 7:** Las exportaciones en la dimensión estrategia competitiva del sector madera y muebles - Departamento de Lima.

Dimensión: Estrategia competitiva		
	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	2	10%
Regular	5	25%
Bueno	9	45%
Excelente	4	20%
Total	20	100%

Fuente: Datos obtenidos por el investigador, mediante cuestionario

**Figura N° 7:** Las exportaciones en la dimensión estrategia competitiva del sector madera y muebles - Departamento de Lima.



Fuente: Datos obtenidos de la tabla N° 7

**Interpretación:**

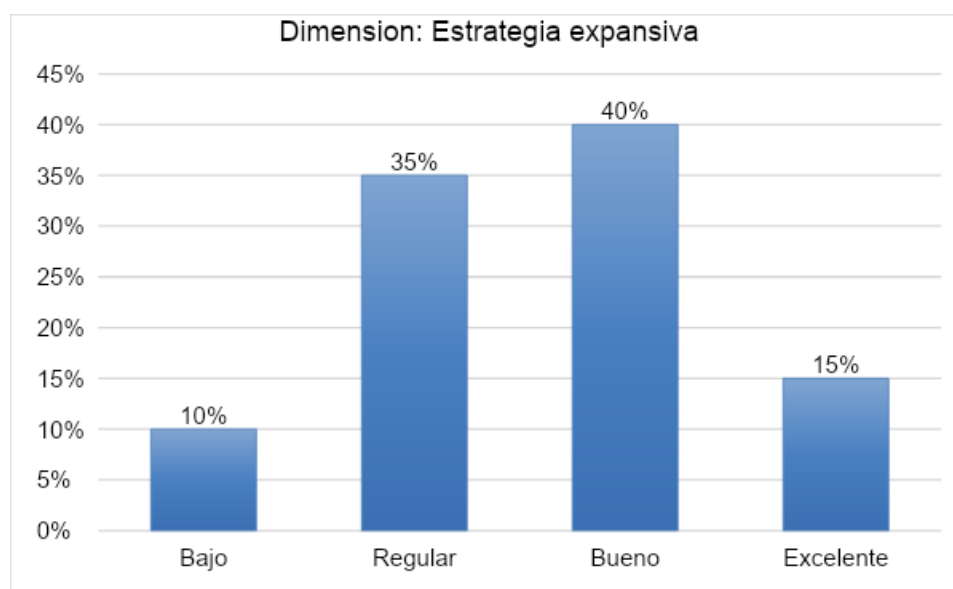
Respecto a las exportaciones en la dimensión estrategia competitiva del sector madera y muebles - Departamento de Lima, el 10% (2) de los encuestados indica que tiene un nivel bajo, el 25% (5) de los encuestados indica que tiene un nivel regular, el 45% (9) de los encuestados indica que tiene un nivel bueno, el 20% (4) de los encuestados indica que tiene un nivel excelente.

**Tabla N° 8:** Las exportaciones en la dimensión estrategia expansiva del sector madera y muebles - Departamento de Lima.

Dimensión: Estrategia expansiva		
	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	2	10%
Regular	7	35%
Bueno	8	40%
Excelente	3	15%
Total	20	100%

Fuente: Datos obtenidos por el investigador, mediante cuestionario

**Figura N° 8:** Las exportaciones en la dimensión estrategia expansiva del sector madera y muebles - Departamento de Lima.



Fuente: Datos obtenidos de la tabla N° 8

**Interpretación:**

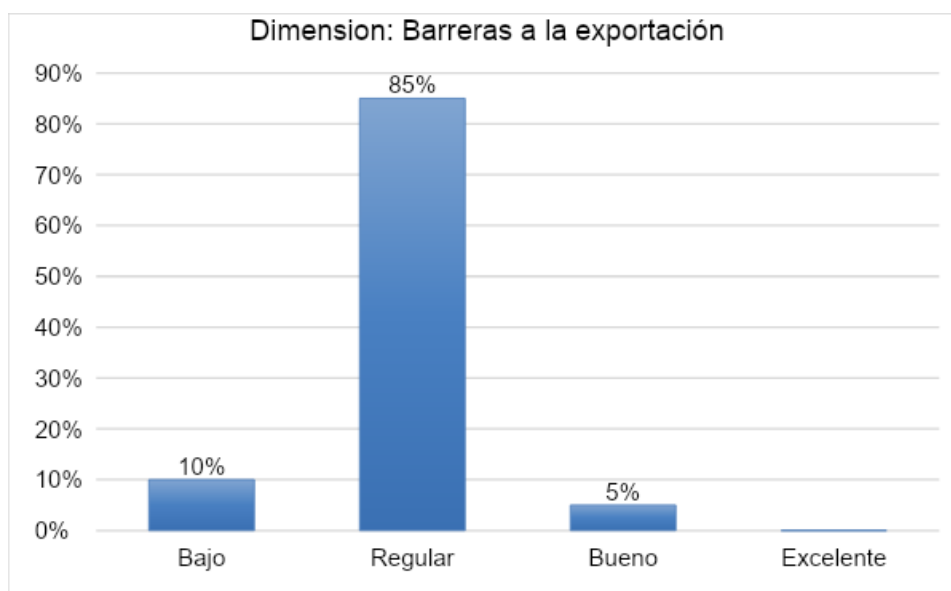
Respecto a las exportaciones en la dimensión estrategia expansiva del sector madera y muebles - Departamento de Lima, el 10% (2) de los encuestados indica que tiene un nivel bajo, el 35% (7) de los encuestados indica que tiene un nivel regular, el 40% (8) de los encuestados indica que tiene un nivel bueno, el 15% (3) de los encuestados indica que tiene un nivel excelente.

**Tabla N° 9:** Las exportaciones en la dimensión barreras de exportación del sector madera y muebles - Departamento de Lima.

Dimensión: Barreras a la exportación		
	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	2	10%
Regular	17	85%
Bueno	1	5%
Excelente	0	0%
Total	20	100%

Fuente: Datos obtenidos por el investigador, mediante cuestionario.

**Figura N° 9:** Las exportaciones en la dimensión barreras de exportación del sector madera y muebles - Departamento de Lima.



Fuente: Datos obtenidos de la tabla N° 9

**Interpretación:**

Respecto a las exportaciones en la dimensión barreras de exportación del sector madera y muebles - Departamento de Lima, el 10% (2) de los encuestados indica que tiene un nivel bajo, el 85% (17) de los encuestados indica que tiene un nivel regular, el 5% (1) de los encuestados indica que tiene un nivel bueno.

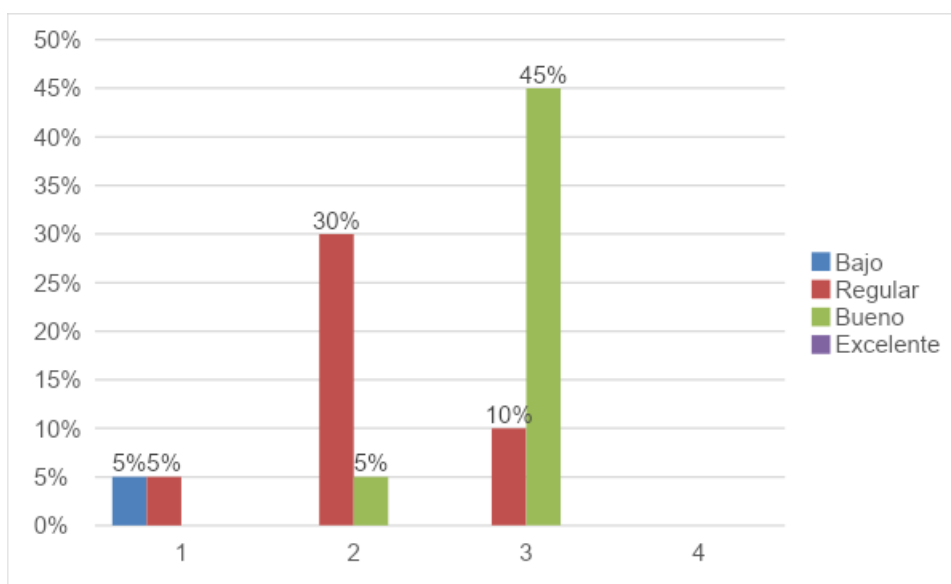
**ANÁLISIS DESCRIPTIVO BIVARIADO**

**Tabla N° 10:** Determinar la relación que existe entre los factores internos y externos que limitan el éxito con las exportaciones del sector madera y muebles - Departamento de Lima.

Factores internos y externos	Exportaciones								Total	
	Bajo		Regular		Bueno		Excelente		n	%
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Bajo	1	5%	0	0%	0	0%	0	0%	1	5%
Regular	1	5%	6	30%	2	10%	0	0%	9	45%
Bueno	0	0%	1	5%	9	45%	0	0%	10	50%
Excelente	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Total	2	10%	7	35%	11	55%	0	0%	20	100%

Fuente: Datos obtenidos por el investigador, mediante cuestionario.

**Figura N° 10:** Determinar la relación que existe entre los factores internos y externos que limitan el éxito con las exportaciones del sector madera y muebles - Departamento de Lima.



Fuente: Datos obtenidos de la tabla N° 10

**Interpretación:**

Respecto a la relación, el 10% (2) indica que las exportaciones y los factores internos y externos tienen un nivel bajo, el 35% (7) indica que hay un nivel regular y el 55% (11) indica que existe un nivel bueno.

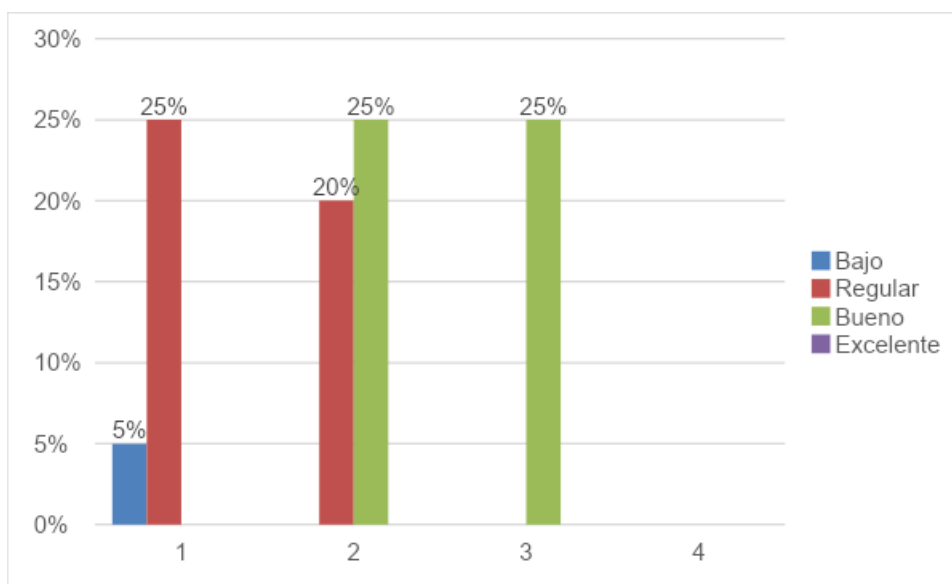
Lo cual muestra una relación positiva entre los factores internos y externos y las exportaciones del sector madera y muebles - Departamento de Lima.

**Tabla N° 11:** Determinar la relación entre el proceso de producción que limita el éxito con las exportaciones del sector madera y muebles - Departamento de Lima.

Proceso de producción	Exportaciones								Total	
	Bajo		Regular		Bueno		Excelente			
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Bajo	1	5%	0	0%	0	0%	0	0%	1	5%
Regular	5	25%	4	20%	0	0%	0	0%	9	45%
Bueno	0	0%	5	25%	5	25%	0	0%	10	50%
Excelente	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Total	6	30%	9	45%	5	25%	0	0%	20	100%

Fuente: Datos obtenidos por el investigador, mediante cuestionario.

**Figura N° 11:** Determinar la relación entre el proceso de producción que limita el éxito con las exportaciones del sector madera y muebles - Departamento de Lima.



Fuente: Datos obtenidos de la tabla N° 11

**Interpretación:**

Respecto a la relación, el 30% (6) indica un nivel bajo, el 45% (9) indica un nivel regular y el 25% (5) indica que existe un nivel bueno. Lo cual muestra una relación



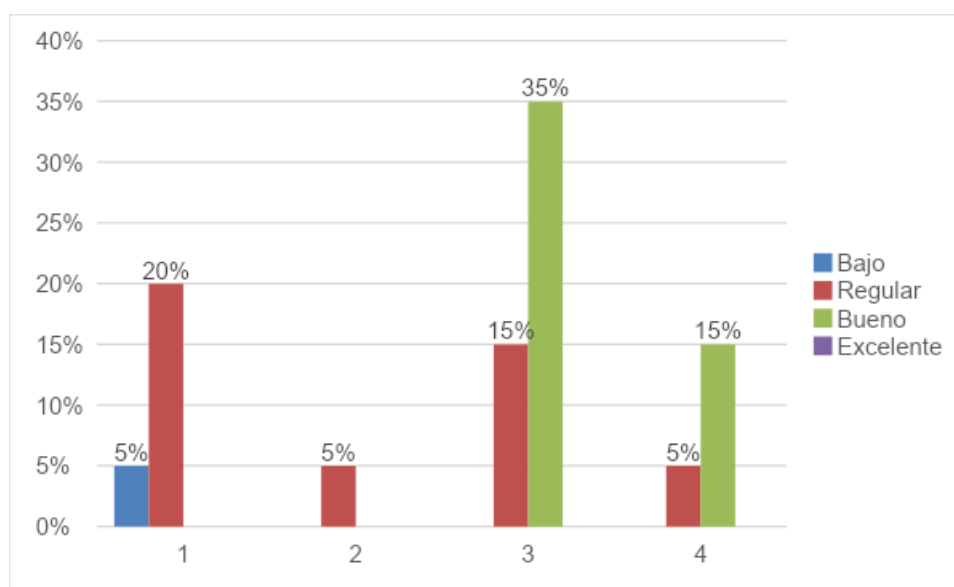
positiva entre el proceso de producción y las exportaciones del sector madera y muebles en el Departamento de Lima.

**Tabla N° 12:** Determinar la relación entre la tecnología que limita el éxito con las exportaciones del sector madera y muebles - Departamento de Lima.

Tecnología	Exportaciones								Total	
	Bajo		Regular		Bueno		Excelente			
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Bajo	1	5%	0	0%	0	0%	0	0%	1	5%
Regular	4	20%	1	5%	3	15%	1	5%	9	45%
Bueno	0	0%	0	0%	7	35%	3	15%	10	50%
Excelente	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Total	5	25%	1	5%	10	50%	4	20%	20	100%

Fuente: Datos obtenidos por el investigador, mediante cuestionario.

**Figura N° 12:** Determinar la relación entre la tecnología que limita el éxito con las exportaciones del sector madera y muebles - Departamento de Lima.



Fuente: Datos obtenidos de la tabla N° 12

**Interpretación:**

Respecto a la relación, el 25% (5) indica un nivel bajo, el 5% (1) indica que existe un nivel regular, el 50% (10) indica que existe un nivel bueno y el 20% (4) indica que las exportaciones tienen un nivel bueno y la tecnología en nivel excelente. Lo cual

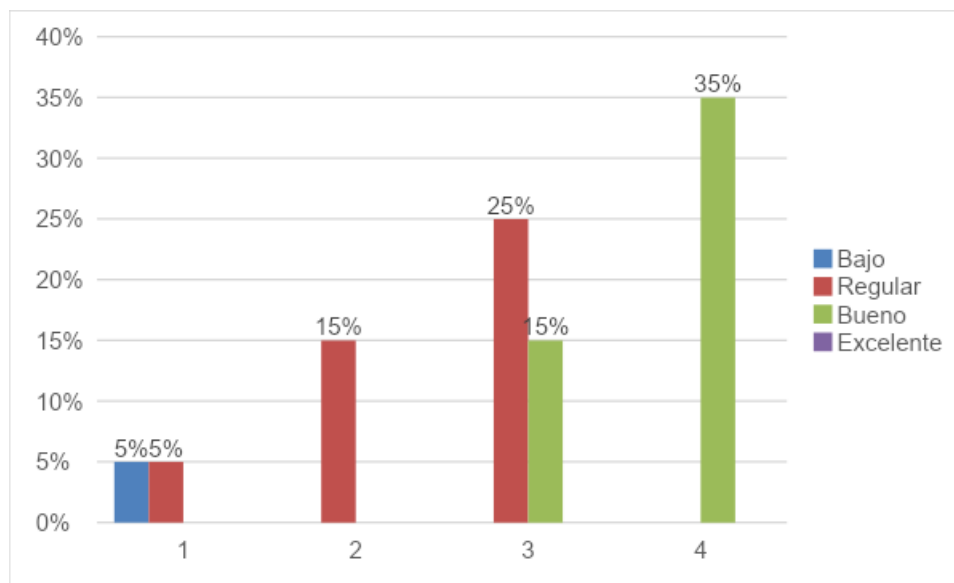
muestra una relación positiva entre la tecnología y las exportaciones del sector madera y muebles - Departamento de Lima.

**Tabla N° 13:** Determinar la relación de las barreras exógenas que limita el éxito con las exportaciones del sector madera y muebles - Departamento de Lima.

Exportaciones	Barreras exógenas								Total	
	Bajo		Regular		Bueno		Excelente			
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Bajo	1	5%	0	0%	0	0%	0	0%	1	5%
Regular	1	5%	3	15%	5	25%	0	0%	9	45%
Bueno	0	0%	0	0%	3	15%	7	35%	10	50%
Excelente	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Total	2	10%	3	15%	8	40%	7	35%	20	100%

Fuente: Datos obtenidos por el investigador, mediante cuestionario.

**Figura N° 13:** Determinar la relación de las barreras exógenas que limita el éxito con las exportaciones del sector madera y muebles - Departamento de Lima.



Fuente: Datos obtenidos de la tabla N° 13

**Interpretación:**

Respecto a la relación, el 10 % (2) indica un nivel bajo, el 15% (3) indica un nivel regular, el 40% (8) indica un nivel bueno, el 35% (7) indica un nivel excelente. Lo cual muestra una relación positiva entre las barreras exógenas y las exportaciones del sector madera y muebles - Departamento de Lima.

## ANÁLISIS INFERENCIAL

Hipótesis general

Ha: Los factores internos y externos que limitan el éxito se relaciona positivamente con las exportaciones del sector madera y muebles - Departamento de Lima.

Ho: Los factores internos y externos que limitan el éxito no se relaciona positivamente con las exportaciones del sector madera y muebles - Departamento de Lima.

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

**Tabla N° 14:** Resultado de la correlación entre las variables los factores internos y externos y las exportaciones.

			Factores internos y externos	Exportaciones
<b>Rho de Spearman</b>	Factores internos y externos	Coeficiente de correlación	1.000	0.844**
		Sig. (bilateral)		0.000
		N	20	20
	Exportaciones	Coeficiente de correlación	0.844**	1.000
Sig. (bilateral)		0.000		
N		20	20	

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

**Interpretación:**

El coeficiente de Rho de Spearman se obtuvo 0.844, el cual indica una correlación positiva alta, es decir a mejor factores internos y externos, mejor son las exportaciones.

Así mismo con un valor de probabilidad ( $p = 0.000$ ), siendo inferior al valor 0.05, tomando la decisión de rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alterna.

Se concluye que: Los factores internos y externos que limitan el éxito tienen relación positiva con las exportaciones del sector madera y muebles - Departamento de Lima.

Hipótesis específica 1

Ha: El proceso de producción tiene relación positiva con las exportaciones del sector madera y muebles - Departamento de Lima.

Ho: El proceso de producción no tiene relación positiva con las exportaciones del sector madera y muebles - Departamento de Lima.

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

**Tabla N° 15:** Resultado de la correlación entre las variables el proceso de producción y las exportaciones.

			Proceso de producción	Exportaciones
<b>Rho de Spearman</b>	Proceso de producción	Coeficiente de correlación	1.000	0.923**
		Sig. (bilateral)		0.000
		N	20	20
	Exportaciones	Coeficiente de correlación	0.923**	1.000
		Sig. (bilateral)	0.000	
		N	20	20

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

**Interpretación:**

El coeficiente de Rho de Spearman se obtuvo 0.923, el cual indica una correlación positiva muy alta, es decir a mejor proceso de producción, mejor las exportaciones. Así mismo con un valor de probabilidad ( $p = 0.000$ ), siendo inferior al valor 0.05, tomando la decisión de rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alterna. Se concluye que: El proceso de producción tiene relación positiva con las exportaciones del sector madera y muebles - Departamento de Lima.

Hipótesis específica 2

Ha: La tecnología tiene relación positiva con las exportaciones del sector madera y muebles - Departamento de Lima.

Ho: La tecnología no tiene relación positiva con las exportaciones del sector madera y muebles - Departamento de Lima.

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

**Tabla N° 16:** Resultado de la correlación entre las variables la tecnología y las exportaciones.

			Tecnología	Exportaciones
<b>Rho de Spearman</b>	Tecnología	Coeficiente de correlación	1.000	0.634**
		Sig. (bilateral)		0.000
		N	20	20
	Exportaciones	Coeficiente de correlación	0.634**	1.000
Sig. (bilateral)		0.000		
		N	20	20

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

**Interpretación:**

El coeficiente de Rho de Spearman se obtuvo 0.634, el cual indica una correlación positiva moderada, es decir a mejor tecnología, mejor las exportaciones.

Así mismo con un valor de probabilidad ( $p = 0.000$ ), siendo inferior al valor 0.05, tomando la decisión de rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alterna.

Se concluye que: La tecnología tiene relación positiva con las exportaciones del sector madera y muebles - Departamento de Lima.

### Hipótesis específica 3

Ha: Las barreras exógenas tienen relación con las exportaciones del sector madera y muebles - Departamento de Lima.

Ho: Las barreras exógenas no tiene relación con las exportaciones del sector madera y muebles - Departamento de Lima.

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

**Tabla N° 17:** Resultado de la correlación entre las variables las barreras exógenas y las exportaciones.

			Barreras exógenas	Exportaciones
<b>Rho de Spearman</b>	Barreras exógenas	Coeficiente de correlación	1.000	0.785**
		Sig. (bilateral)		0.000
		N	20	20
	Exportaciones	Coeficiente de correlación	0.785**	1.000
		Sig. (bilateral)	0.000	
		N	20	20

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

### Interpretación:

El coeficiente de Rho de Spearman se obtuvo 0.785, el cual indica una correlación positiva alta, es decir a mejor las barreras exógenas, mejor las exportaciones.

Así mismo con un valor de probabilidad ( $p = 0.000$ ), siendo inferior al valor  $0.05$ , tomando la decisión de rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alterna.

Se concluye que: Las barreras exógenas tiene relación con las exportaciones del sector madera y muebles - Departamento de Lima.

## V. DISCUSIÓN

En función del objetivo general e hipótesis general se pudo evidenciar la existencia de una relación positiva y significativa entre los factores internos y externos y el éxito en las exportaciones del sector madera y mueble - Departamento de Lima, 2019. Obteniendo datos; donde del 100 % de los encuestados, tanto el nivel de los factores internos y externos y el éxito exportador, el 55% afirma que existe un nivel Bueno. Así como, el 35 % afirma que existe un nivel Regular. Así como, el 10% afirma que existe un nivel Bajo. El coeficiente de correlación logrado tiene un valor de 0,844 y tanto la efectividad de probabilidad ( $p=0,000$ ) siendo inferior al valor 0,05 por lo tanto se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna. Los resultados se corroboraron con los de Horta (2011) en su trabajo de investigación titulada “Algunos determinantes internos y externos del resultado exportador a nivel de firma: análisis de empresas agroindustriales uruguayas” que tiene como objetivo principal estudiar las principales características de las organizaciones, así como la capacidad competitiva de la empresa y las estrategias que aplica son los factores internos y controlables por las empresas, junto con los aspectos externos. Da como resultado una relación positiva entre la percepción de ventaja competitiva y el resultado exportador, puesto que en múltiples estudios poseen ventajas competitivas respecto a sus competidores, jugando un rol significativo en el desarrollo para la integración en los procesos de internacionalización.

En cuanto al objetivo específico 1 e hipótesis específica 1, podemos afirmar que el Proceso de producción tiene relación positiva con las exportaciones del sector madera y muebles - Departamento de Lima, año 2019, ya que el 100% de los encuestados, que el nivel del proceso de producción y el éxito exportador, 20% afirma que es Excelente, el 50% afirman que es Bueno, el 5% afirma que es Regular, 25% afirman que es Bajo. El coeficiente de correlación logrado tiene un valor de 0.923; como la efectividad de probabilidad ( $p=0,000$ ) siendo inferior al valor crítico 0,05 por lo tanto se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, por ende, existe una relación entre la dimensión y variable. Los resultados los podemos corroborar de Rodrigo (2012) en su proyecto de grado titulado “Estudio de factibilidad para exportación de muebles de madera hacia la ciudad de Miami, desde



la ciudad de Palmira por parte de la empresa Créditos MR”, concluyó que para una correcta investigación se tiene que identificar los puntos involucrados para tener en cuenta una adecuada ejecución en un proceso de exportación.

En cuanto al objetivo específico 2 e hipótesis específica 2, podemos afirmar que existe una relación positiva entre la tecnología con las exportaciones del sector madera y muebles - Departamento de Lima, año 2019; ya que del 100% de los encuestados, tanto el nivel de tecnología y las exportaciones, el 20% afirma que es Excelente, el 50% afirma que es Bueno, el 5% afirma que es Regular y el 25 % afirma que es Bajo. El coeficiente de correlación encontrado 0.634, como la efectividad de probabilidad ( $p=0,000$ ) siendo inferior al valor crítico 0,05 por lo tanto se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, por ende, existe una relación entre la dimensión y variable. Los resultados los podemos corroborar con Urgal, Quintas y Tomé (2010) en su artículo científico titulado “Conocimiento tecnológico, capacidad e innovación y desempeño innovador: el rol moderador del ambiente interno de la empresa”, concluyó que los modelos propuesto tienen relación entre los recursos basados en conocimiento tecnológico, capacidad de innovación y el desempeño innovador.

En cuanto al objetivo específico 3 e hipótesis específica 3, podemos afirmar que existe una relación positiva entre las barreras exógenas con las exportaciones del sector madera y muebles - Departamento de Lima, año 2019; ya que del 100 % de los encuestados, tanto el nivel de barreras exógenas y las exportaciones, el 35% afirma es Excelente, 40 % afirma que es Bueno, 15 % afirman que Regular y el 10% afirman que es Bajo .El coeficiente de correlación encontrado 0.785, como la efectividad de probabilidad ( $p=0,000$ ) siendo inferior al valor crítico 0,05 por lo tanto se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, por ende, existe una relación entre la dimensión y variable. Los resultados los podemos corroborar con Diego 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”, concluyó que las barreras relacionadas a las variaciones del tipo de cambio y la inestabilidad política hacia los países de destino, son representativas para el desarrollo de las exportaciones.

## VI. CONCLUSIONES

Primera: se concluyó que los factores internos y externos tienen relación positiva con las exportaciones del sector madera y muebles - Departamento de Lima, año 2019. Como indica en la tabla 14; por ello, el valor  $Rho=0.844$ ; lo cual indica una correlación positiva muy alta. Además, se observó que el  $p=,000$ , resultó menor a 0,05 y, asimismo, se rechaza la hipótesis nula.

Segundo: se concluyó que el proceso de producción tiene relación positiva con las exportaciones del sector madera y muebles - Departamento de Lima, año 2019. Como indica en la tabla 15, por ello, el valor  $Rho= 0,923$ ; lo cual indica una correlación positiva muy alta. Además, se observó que el  $p=,000$ , resultó menor a 0,05 y, asimismo, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa.

Tercero: se concluyó que la tecnología tiene relación positiva con las exportaciones del sector madera y muebles - Departamento de Lima, año 2019. Como indica en la tabla 16, por ello, el valor  $Rho= 0.634$ , lo cual indica que tiene una correlación positiva moderada. Además, se observó que el  $p=,000$ , resultó menor a 0,05 y, asimismo, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa.

Cuarta: se concluyó que las barreras exógenas tienen relación positiva con las exportaciones del sector madera y muebles - Departamento de Lima, año 2019. Como indica en la tabla 17, por ello, el valor  $Rho= 0.785$  lo cual indica que tiene una correlación positiva alta. Además, se observó que el  $p=,000$ , resultó menor a 0,05 y, asimismo, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa.

## **VII. RECOMENDACIONES**

Recomendamos a las empresas a mantener el uso adecuado de la tecnología sobre las exportaciones, porque esto generaría mayor rapidez en su proceso de producción y entrega hacia el cliente.

Se recomienda a las respectivas autoridades de las empresas tener un mayor énfasis en su publicidad para generar mayor captura de clientes y de este modo generar mayores ingresos hacia sus respectivas empresas.

Se recomienda a las empresas desarrollar capacitaciones a su personal sobre cursos y seminarios especializado en Comercio exterior esto con el fin de llevar a cabo una eficiente operación de exportación.

## REFERENCIAS

Ayme, V., García, E., Montes, Q. y Talavera, S. (2018). *Plan estratégico de la industria del mueble de madera en Perú*. (Tesis de maestría, Pontificia Universidad Católica del Perú). Repositorio institucional : [http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/11639/AYME\\_GARCIA\\_PLAN\\_MADERA.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/11639/AYME_GARCIA_PLAN_MADERA.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Bacalla, M., Flores, L., Kameko, I. y Montezuma, A. (2012). *Barreras para la internacionalización de las empresas productoras de muebles de madera de Villa el Salvador*. (Tesis de maestría, Pontificia Universidad Católica del Perú).

Cuenda, M., y Franco, J. (2007). *Competitividad de las exportaciones de muebles de madera hacia Estados Unidos*. (Tesis de maestría, Pontificia Universidad Católica del Perú). Recuperado desde: <https://dokumen.tips/documents/competitividad-de-las-exportaciones-de-muebles-de-madera.html>.

Diego y Vera (2019). *Barreras que inciden en las exportaciones de la industria de muebles de madera de las empresas productoras de Villa el Salvador, Lima, Perú*. (Tesis de pregrado, Universidad de Ciencias Aplicadas, Perú.) Repositorio institucional : <https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/625778/Diego%20CN.pdf?sequence=9&isAllowed=y>

Eriksoon, K., Johanson, J., Majkgard, J., A. y Sharma, D. (1997): "Experiential Knowledge and Costs in the Internationalization Process", *Journal of International Business Studies*, vol 28, pp 337-360.

Espejo, A., Núñez, J. y Fuentes, F. (2016). *Factores determinantes del éxito exportador: causas internas empresariales*. *Revista de la Facultad de Ciencias Sociales y Jurídicas de Elche Volumen I – Número 11*. Universidad de Córdoba. Recuperado, desde: <https://revistasocialesyjuridicas.files.wordpress.com/2016/03/11-tm-03.pdf>

- Hernández, R., Fernández, C. y Baptista P. (2014). *Metodología de la investigación*. (6ª edición). México: McGraw-Hill.
- Horta, R. (2011). *Algunos determinantes internos y externos del resultado exportador a nivel de firma: análisis de empresas agroindustriales uruguayas*. Universidad de Teuso, España.
- Malhotra (2008). *Investigación de mercados*. Pearson Educación. (5ª edición) (6ª edición). México, Recuperado desde: <http://www.elmayorportaldegerencia.com/Libros/Mercadeo/%5BPD%5D%20Libros%20-%20Investigacion%20de%20Mercados.pdf>
- Marroquín, R. (2012). *Metodología de la investigación*. Universidad Nacional Enrique Guzmán y el Valle. Recuperado desde, [http://www.une.edu.pe/Sesion04-Metodologia\\_de\\_la\\_investigacion.pdf](http://www.une.edu.pe/Sesion04-Metodologia_de_la_investigacion.pdf)
- Mendoza, L. y Quispe, M. (2017). “*Barreras a la exportación y la relación con el desarrollo del marketing en las empresas peruanas exportadoras de quinua*”. (Tesis de pregrado, Universidad San Ignacio de Loyola). [http://repositorio.usil.edu.pe/bitstream/USIL/2679/1/2017\\_Mendoza\\_Barreras\\_a\\_la\\_exportacion.pdf](http://repositorio.usil.edu.pe/bitstream/USIL/2679/1/2017_Mendoza_Barreras_a_la_exportacion.pdf).
- MINCETUR (2018). Reporte comercial de productos Madera. Lima: Ministerio de comercio exterior y turismo.
- Núñez, M. (2007). *Las variables estructura y función en la hipótesis*. Revista de Investigación Educativa. Vol II (20). Perú. Recuperado, desde: <https://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/educa/article/view/4785/3857>.
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (2018). La industria de la madera en Perú. Lima. Recuperado, desde: <http://www.fao.org/3/I8335ES/i8335es.pdf>.

- Pablo, P., Chavarro, A. y Ariel C. (s. f.) *Teorías de internacionalización*. Recuperado desde: <https://journal.poligran.edu.co/index.php/panorama/article/view/264/244>.
- Patrón, O. (2019). *Factores internos y externos a la empresa que propician entornos de productividad en el sector privado*. Universidad de Guadalajara, México. Recuperado, desde: <https://revistas.unilibre.edu.co/index.php/libreempresa/article/view/5910/5450>.
- Reguant, M., y Martínez, F. (2014). *Operacionalización de conceptos/variables*. Dipòsit Digital de la UB. Barcelona. Recuperado, desde: <http://diposit.ub.edu/dspace/bitstream/2445/57883/1/Indicadores-Repository.pdf>.
- Rodrigo (2012). *Estudio de factibilidad para exportación de muebles de madera hacia la ciudad de Miami, desde la ciudad de Palmira por parte de la empresa Créditos MR.*(Tesis de pregrado, Universidad Autónoma de Occidente, Cali.).Recuperado, desde: <https://red.uao.edu.co/bitstream/handle/10614/2961/TAU00911.pdf;jsessionid=923541DD24A94908A8F4DAF7AB166335?sequence=1>.
- Urgal, B., Quintas, M., Arévalo, R. (2009). Conocimiento tecnológico, capacidad de innovación y desempeño innovador: el rol moderador del ambiente interno de la empresa. Elsevier España. España. Recuperado desde: [file:///C:/Users/ACER/Downloads/1-s2.0-S1138575811000053-main%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/ACER/Downloads/1-s2.0-S1138575811000053-main%20(1).pdf)
- Vargas, C., y Zoila, R. (2009). *La investigación aplicada: una forma de conocer las realidades con evidencia científica*. Revista Educación, 33 (1), 155-165. Universidad de Costa Rica. Recuperado, desde: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=440/44015082>.

## ANEXO

### ANEXO 1: Matriz de operacionalización de las variables

Tabla 01: Operacionalización de la variable 1: Factores internos y externos

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala de Medición
<b>Factores internos y externos</b>	Los factores internos que son controlables por la empresa mediante tres grandes propuestas, la estrategia empresarial, las características esenciales que tienen las compañías y las competencias y, los factores externos no controlables. Aaby y Slater (2004).	El presente trabajo de investigación se aplicará la encuesta como técnica, y el cuestionario como instrumento, además, se tomarán los indicadores y dimensiones de las teorías relacionadas al tema.	Proceso de producción	Maquinaria, Productividad Eficiencia	1, 2,3,4 5	Escala de Likert  Nunca = 1 Casi nunca = 2 A veces = 3 Casi siempre = 4 Siempre = 5
			Tecnología	Innovación, equipamiento	6, 7,8,	
			Barreras exógenas	Inestabilidad política, Tipo de cambio	9, 10,	
			Conocimiento	Competencia Investigación de mercado Barrera cultural	11, 12 13,14, 15	

Fuente: Elaboración propia

Tabla 02: Operacionalización de la variable 2: Exportaciones

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala de Medición
Exportaciones	Según, Calderón (2012) dice que las exportaciones abarcan diversos factores que han logrado que un producto llegue a consolidar una buena posición en los mercados internacionales y de tal manera siga ampliando su comercio a más países potenciales.	El presente trabajo de investigación se aplicará la encuesta como técnica, y el cuestionario como instrumento, además, se tomarán los indicadores y dimensiones de las teorías relacionadas al tema.	Estrategia competitiva	Ventajas competitivas, Capacidad directiva	1,2, 3,4, 5	Escala de Likert  Nunca = 1 Casi nunca = 2 A veces = 3 Casi siempre = 4 Siempre = 5  Ordinal
			Estrategia expansiva	Cuota de mercado Distribución	6,7 8, 9,10,	
			Barreras a la exportación	Conocimiento, Logística Limitación de exportación	11,12, 13, 14, 15	

Fuente: Elaboración propia



## ANEXO 2. Instrumento de recolección de datos

### ENCUESTA PARA DIRECTIVOS SOBRE LOS FACTORES INTERNOS Y EXTERNOS

Estimado (a) participante

La presente encuesta es parte de un proyecto de investigación que tiene por finalidad la obtención de información acerca de los factores internos y externos en la compañía que Ud. dirige. La presente encuesta es anónima; por favor responde con sinceridad.

#### INSTRUCCIONES:

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

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

<b>DIMENSIÓN PROCESO DE PRODUCCIÓN</b>						
Maquinaria						
1	La empresa conoce la planificación y mejora en los procesos de transformación para mejorar el costo de exportación.	1	2	3	4	5
Productividad						
2	La empresa hace uso de innovación en su proceso de fabricación.	1	2	3	4	5
3	La empresa cuenta con productos de valor agregado y mejora en calidad contra sus competidores.	1	2	3	4	5
4	La empresa cuenta con una gran cantidad de plantas para mejorar la capacidad productiva.	1	2	3	4	5

Eficiencia						
5	La firma cuenta con personal especializado y capacitado para la elaboración de los productos.	1	2	3	4	5
<b>DIMENSIÓN TECNOLOGÍA</b>						
Innovación						
6	La empresa posee los recursos financieros necesarios para la implementación de nueva tecnología en su proceso de producción.	1	2	3	4	5
Equipamiento						
7	La empresa hace uso de equipos tecnológicos para la fabricación de sus productos.	1	2	3	4	5
8	La empresa emplea nuevas tecnologías en su proceso logístico para asegurar la competitividad exportadora.	1	2	3	4	5
<b>DIMENSIÓN BARRERAS EXÓGENAS</b>						
Inestabilidad política						
9	La empresa se encuentra preparada para afrontar conflictos político gubernamentales que pueda afectar su sector.	1	2	3	4	5
Tipo de cambio						
10	La empresa conoce los riesgos por la variación de los tipos de cambio de las monedas.	1	2	3	4	5
<b>DIMENSIÓN RESTRICCIÓN DE CONOCIMIENTO</b>						
Competencia						
11	La empresa conoce los beneficios económicos y no económicos que puede generar la exportación.	1	2	3	4	5
12	Conocimiento general de los pasos que conforman el proceso de exportación del sector maderero.	1	2	2	4	5

13	La empresa previamente ha realizado una investigación de mercado a los países que exportan.	1	2	3	4	5
14	La empresa tiene conocimiento sobre los mercados potenciales de exportación.	1	2	3	4	5
Barrera cultural						
15	Existe distancia cultural con los países socios comerciales.	1	2	3	4	5

## ENCUESTA PARA DIRECTIVOS SOBRE LAS EXPORTACIONES

Estimado (a) participante

La presente encuesta es parte de un proyecto de investigación que tiene por finalidad la obtención de información acerca de las exportaciones en la compañía que Ud. dirige. La presente encuesta es anónima; por favor responde con sinceridad.

### INSTRUCCIONES:

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

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

<b>Dimensión Estrategia competitiva</b>						
Ventajas competitivas						
1	La empresa cuenta con un nivel de competitividad que le permite incursionar en nuevos mercados.	1	2	3	4	5
2	La empresa tiene conocimiento sobre las certificaciones de calidad (iso, norma técnica, etc.) para ingresar a un país destino.	1	2	3	4	5
Capacidad directiva						
3	La empresa desarrolla estrategias de marketing para lograr el éxito en la internacionalización.	1	2	3	4	5
4	La empresa tiene alta capacidad de respuesta para adaptar sus productos a las necesidades y estándares de sus clientes.	1	2	3	4	5
5	La cultura organizacional es un factor indispensable para la empresa.	1	2	3	4	5
<b>Dimensión estrategia expansiva</b>						

Cuota de mercado						
6	La empresa exporta a países destino que no cuenten con un tratado de libre comercio.	1	2	3	4	5
7	La empresa ofrece una amplia cartera de productos a sus clientes extranjeros.	1	2	3	4	5
Distribución						
8	Uso adecuado de los canales de distribución para el proceso de exportación.	1	2	3	4	5
9	La empresa se beneficia de las políticas de promoción del gobierno.	1	2	3	4	5
10	La participación en ferias internacionales y misiones comerciales promueve nuevos lazos comerciales.					
<b>Dimensión barrera a la exportación</b>						
Conocimiento						
11	La empresa tiene conocimiento sobre las exigencias de entrada de un producto al mercado (¿costo logístico, política del país destino, situación económica?)	1	2	3	4	5
12	La empresa utiliza las plataformas de investigación de mercado (TRADE MAP, SIICEX, ADEX, ¿etc.) sobre los países competidores de su sector.	1	2	3	4	5
Logística						
13	La empresa suele tener dificultades al momento de realizar los trámites de exportación.	1	2	3	4	5
Limitación de exportación						
14	Existe burocracia en la documentación para la actividad exportadora.	1	2	3	4	5
15	Existe intervención del Gobierno peruano en el mercado de exportación.	1	2	3	4	5

### ANEXO 3: Validez de los instrumentos

Tabla 3: Validez por juicio de expertos del cuestionario sobre Factores internos y externos

Nº	Grado Academico	Nombre y apellido del experto	Dictamen
1	Dr. En Administracion	Fernando Luis, Marquez Caro	Aplicable
2	Mg. En Administracion de Negocios	Castilla Jibaja, Leonardo	Aplicable
3	Mg. En Administracion de Negocios	Moran Santamaria, Rogger Orlando	Aplicable

Fuente: Ficha de validacion

### ANEXO 4: Confiabilidad de los instrumentos

Confiabilidad Alfa de Cronbach de la primera variable Factores interno y externos

Tabla 4: Fiabilidad del instrumento

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
0,848	15

Fuente: Software SPSS v.26

Resumen de procesamiento de datos

	N	%
Casos Valido	20	100,0
Excluido <sup>a</sup>	0	,0
Total	20	100,0

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

Confiabilidad: Alfa de Cronbach de la segunda variable Exportaciones

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
0,863	15

Fuente: Software SPSS v.26

## Resumen de procesamiento de datos

		N	%
Casos	Valido	20	100,0
	Excluido <sup>a</sup>	0	,0
	Total	20	100,0

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

## ANEXO 5: Autorización de aplicación de los instrumentos



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

### INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

#### I. DATOS GENERALES:

- I.1. Apellidos y nombres del informante: Marquez Caro, Fernando Luis
- I.2. Especialidad del Validador: Dr. en Administración
- I.3. Cargo e Institución donde labora: Docente DTP d Universidad César Vallejo
- I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: Cuestionario
- I.5. Autor del instrumento: Mena García Valeria Luisa, Sánchez Arapa María Belén Melanie.

#### 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	Está formulado con lenguaje apropiado				X	
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica				X	
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación				X	
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables				X	
ORGANIZACION	Comprende los aspectos en calidad y claridad.				X	
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.				X	
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación				X	
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.				X	
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento				X	
METODOLOGIA	Considera que los ítems miden lo que pretende medir.				X	
PROMEDIO DE VALORACION					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, 31 de mayo del 2021

Firma de experto informante

DNI: 08729589

Teléfono: 964891990



**PERTINENCIA DEL ÍTEM O REACTIVOS DEL INSTRUMENTO**

**VARIABLE 1: FACTORES INTERNOS Y EXTERNOS**

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Item 1	X		
Item 2	X		
Item 3	X		
Item 4	X		
Item 5	X		
Item 6	X		
Item 7	X		
Item 8	X		
Item 9	X		
Item 10	X		
Item 11	X		
Item 12	X		
Item 13	X		
Item 14	X		
Item 15	X		

**VARIABLE 2: EXPORTACIONES**

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Item 1	X		
Item 2	X		
Item 3	X		
Item 4	X		
Item 5	X		
Item 6	X		
Item 7	X		
Item 8	X		
Item 9	X		
Item 10	X		
Item 11	X		
Item 12	X		
Item 13	X		
Item 14	X		
Item 15	X		



**Firma de experto informante**

DNI: 08729589

Teléfono: 964891990

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

- I.1. Apellidos y nombres del informante: Mg. Leonardo Castilla Jibaja.
- I.2. Especialidad del Validador: Magister en Administración de Negocios
- I.3. Cargo e Institución donde labora: Mg. Universidad César Vallejo
- I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: Cuestionario
- I.5. Autor del instrumento: Mena García Valeria Luisa, Sánchez Arapa María Belén Melanie.

**II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:**

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


**III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:**

¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?  
 Replantear las preguntas señaladas con enunciados afirmativos.

**IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:**

74%

San Juan de Lurigancho, 27 de mayo del 2021



-----  
 Mg. Leonardo Castilla Jibaja  
 DNI: 61385862  
 Teléfono: 991985657

**V. PERTINENCIA DE ÍTEM O REACTIVOS DEL INSTRUMENTO:**

**Variable 1: FACTORES INTERNOS Y EXTERNOS**

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Item 1	X		
Item 2	X		
Item 3	X		
Item 4	X		
Item 5	X		
Item 6	X		
Item 7	X		
Item 8	X		
Item 9	X		
Item 10	X		
Item 11	X		
Item 12	X		
Item 13	X		
Item 14	X		
Item 15	X		

**Variable 2: EXPORTACIONES**

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Item 1	X		
Item 2	X		
Item 3	X		
Item 4		X	
Item 5	X		
Item 6		X	
Item 7	X		
Item 8	X		
Item 9	X		
Item 10	X		
Item 11	X		
Item 12	X		
Item 13	X		
Item 14	X		
Item 15	X		



Mg. Leonardo Castilla Jibaja

DNI: 61385862

Teléfono: 991985657

**INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN**

**I. DATOS GENERALES:**

- I.1. Apellidos y nombres del informante: Mg. Moran Santamaria Rogger Orlando
- I.2. Especialidad del Validador: MBA en Administración de Negocios
- I.3. Cargo e Institución donde labora: Mg. Universidad César Vallejo
- I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: Cuestionario
- I.5. Autor del instrumento: Mena García Valeria Luisa, Sánchez Arapa María Belén Melanie.

**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	Está formulado con lenguaje apropiado				X	
OBJETIVIDAD	Está expresado de manera coherente y lógica				X	
PERTINENCIA	Responde a las necesidades Internas y externas de la Investigación				X	
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables				X	
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.				X	
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre Indicadores y las dimensiones.				X	
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación				X	
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.				X	
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento				X	
METODOLOGÍA	Considera que los ítems miden lo que pretende medir.				X	
<b>PROMEDIO DE VALORACIÓN</b>					79%	

**III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:**

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

.....

**IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:**

79%



Los Olivos, 31 de mayo del 2021

.....  
Mg. Moran Santamaria Rogger  
DNI: 44548517  
Teléfono: 948880208

**PERTINENCIA DEL ÍTEM O REACTIVOS DEL INSTRUMENTO**

**VARIABLE 1: FACTORES INTERNOS Y EXTERNOS**

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Item 1	X		
Item 2	X		
Item 3	X		
Item 4	X		
Item 5	X		
Item 6	X		
Item 7	X		
Item 8	X		
Item 9	X		
Item 10	X		
Item 11	X		
Item 12	X		
Item 13	X		
Item 14	X		
Item 15	X		

**VARIABLE 2: EXPORTACIONES**

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Item 1	X		
Item 2	X		
Item 3	X		
Item 4	X		
Item 5	X		
Item 6	X		
Item 7	X		
Item 8	X		
Item 9	X		
Item 10	X		
Item 11	X		
Item 12	X		
Item 13	X		
Item 14	X		
Item 15	X		



Mg. Moran Santamaria Rogger

DNI: 44546517

Teléfono: 948880208

## Anexo 6: Matriz de consistencia

### MATRIZ DE CONSISTENCIA

Título: Factores internos y externos que limitan el éxito en las exportaciones del sector madera y muebles - Departamento de Lima.

Autores: Mena García, Valeria y Sánchez Arapa, Belén

Problema	Objetivos	Hipótesis	Variables e indicadores					
<p><b>Problema General:</b></p> <p>¿Cuál es la relación que existe entre los factores internos y externos que limitan el éxito con las exportaciones del sector madera y muebles en el Departamento de Lima?</p> <p><b>Problemas específicos</b></p> <p>¿De qué manera se relaciona el proceso de producción que limita el éxito con las exportaciones del sector madera y muebles - Departamento de Lima?</p> <p>¿De qué manera se relaciona la tecnología que limita el éxito con las exportaciones del sector madera y muebles - Departamento de Lima?</p> <p>¿Cómo se relacionan las barreras exógenas con el éxito de las exportaciones del sector madera y muebles - Departamento de Lima?</p>	<p><b>Objetivo general:</b></p> <p>Determinar la relación que existe entre los factores internos y externos que limitan el éxito con las exportaciones del sector madera y muebles - Departamento de Lima.</p> <p><b>Objetivos específicos</b></p> <p>Determinar la relación que existe entre el proceso de producción que limita el éxito con las exportaciones del sector madera y muebles - Departamento de Lima.</p> <p>Determinar la relación que existe entre la tecnología que limita el éxito con las exportaciones del sector madera y muebles - Departamento de Lima.</p> <p>Determinar la relación que existe entre las barreras exógenas que limita el éxito con las exportaciones del sector madera y muebles - Departamento de Lima.</p>	<p><b>Hipótesis general</b></p> <p>Ha: Los factores internos y externos que limitan el éxito con las exportaciones se relacionan positivamente con las exportaciones del sector madera y muebles - Departamento de Lima.</p> <p><b>Hipótesis específicas:</b></p> <p>Ha: El proceso de producción se relaciona positivamente con las exportaciones del sector madera y muebles - Departamento de Lima.</p> <p>Ha: La tecnología se relaciona positivamente con las exportaciones del sector madera y muebles - Departamento de Lima.</p> <p>Ha: Las barreras exógenas tiene relación positiva con las exportaciones del sector madera y muebles - Departamento de Lima</p>	Variable 1: Factores internos y externos					
			Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala de medición	Niveles o rangos	
			Proceso de producción	Maquinaria	1	Escala de Likert Nunca = 1 Casi nunca = 2 A veces = 3 Casi siempre = 4 Siempre = 5	Bajo Regular Bueno Excelente	
				Productividad	2, 3, 4			
				Eficiencia	5			
			Tecnología	Innovación	6			
				Equipamiento	7, 8			
			Barrera exógena	Inestabilidad política	9			
				Tipo de cambio	10			
			Variable 2: Exportaciones					
			Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala de medición	Niveles o rangos	
			Estrategia competitiva	Ventajas competitivas,	1,2	Escala de Likert Nunca = 1 Casi nunca = 2 A veces = 3 Casi siempre = 4 Siempre = 5	Bajo Regular Bueno Excelente	
				Capacidad directiva	3, 4, 5			
Estrategia expansiva	Cuota de mercado	6,7						
	Distribución	8, 9, 10						
	Conocimiento	11,12						
	Logística	13						

		Barreras a la exportación	Limitación de exportación	14, 15		
Tipo y diseño de investigación	Población y muestra		Técnicas e instrumentos			Estadística a utilizar
<b>Diseño:</b> No experimental <b>Tipo de estudio:</b> Aplicada	<b>Población:</b> El universo está conformado por 20 empresas exportadoras de madera y muebles. <b>Tipo de muestro:</b> censal <b>Tamaño de muestra:</b> 20		<b>Variable 1: Factores internos y externos</b> <b>Técnica:</b> Encuesta <b>Instrumento:</b> Cuestionario sobre los factores internos y externos desde la perspectiva de los gerentes y directivos. <b>Elaboración:</b> propia <b>Años:</b> 19 <b>Ámbito de aplicación:</b> Empresas exportadoras de madera y mueble <b>Variable 2:</b> Exportaciones <b>Técnica:</b> Encuesta <b>Instrumento:</b> Cuestionario sobre las exportaciones desde la perspectiva de los gerentes y supervisores <b>Elaboración:</b> propia <b>Año:</b> 19 <b>Ámbito de aplicación:</b> Empresas exportadoras de madera y mueble			<b>Descriptiva:</b> Descriptivo, univariada y bivariadas  <b>Inferencial:</b> Prueba de Spearman.