

FACULTAD DE NEGOCIOS

Carrera de Administración y Negocios Internacionales



UNIVERSIDAD
PRIVADA
DEL NORTE

“PERCEPCIÓN DE LOS TRABAJADORES CON RESPECTO AL POTENCIAL EXPORTADOR DE LA EMPRESA MANUELITA S.A.C., UBICADA EN EL PARQUE INDUSTRIAL PARA LA EXPORTACIÓN DE ESCAMAS DE TEREFTALATO DE POLIETILENO, HACIA EL MERCADO MEXICANO, TRUJILLO 2020”.

Tesis para optar el título profesional de:

Licenciado en Administración y Negocios Internacionales

Autores:

Bach. Edgar Fernando Carranza Torres

Bach. Manuel Anthony Rojas Coello

Asesor:

Ing. Mg. José Roberto, Huamán Tuesta

Trujillo – Perú

2020

DEDICATORIA

Esta tesis la dedicamos a Dios quién supo guiarnos por el buen camino, por darnos fuerzas para seguir adelante y no desmayar en los problemas que se presentaban, enseñándonos a encarar las adversidades sin perder nunca la dignidad ni desfallecer en el intento. A nuestra familia quienes por ellos somos lo que somos. Para nuestros padres por sus apoyos, consejos, comprensión, amor, ayuda en los momentos difíciles, y por ayudarnos con los recursos necesarios para estudiar. Nos han dado todo lo que somos como persona, nuestros valores, nuestros principios, nuestro carácter, nuestro empeño, nuestra perseverancia, nuestro coraje para conseguir nuestros objetivos. A nuestros hermanos por estar siempre presentes, acompañándonos para podernos realizar. A una persona muy especial que estuvo apoyándome a distancia a lo largo de la realización de este proyecto, lo cual me prometí dedicarle con todo el amor que siempre sentiré por ella (Sara).

"La dicha de la vida consiste en tener siempre algo que hacer, alguien a quien amar y alguna cosa que esperar". Thomas Chalmers

AGRADECIMIENTO

A nuestras madres por ser un ejemplo a seguir de trabajo y colaboración con los demás.

A nuestros padres por ayudarnos y apoyarnos siempre con sus consejos y sus ejemplos de perseverancia, rectitud, integridad y ética.

A nuestros hermanos por la paciencia que nos han tenido.

A nuestros maestros por compartir con nosotros lo que saben y poder transferir sus conocimientos a nuestra vida.

A Dios por permitirnos darnos perseverancia y darnos salud para concluir nuestras metas.

¡Gracias a todos!!!

ÍNDICE DE CONTENIDOS

DEDICATORIA.....	1
AGRADECIMIENTO.....	2
ÍNDICE DE CONTENIDOS	3
ÍNDICE DE TABLAS	4
ÍNDICE DE FIGURAS	5
RESUMEN	7
ABSTRACT	8
CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN.....	8
1.1. Realidad problemática	8
1.2. Formulación del problema.....	22
1.3. Objetivos	22
1.3.1. Objetivo General.....	22
1.3.2. Objetivos Específicos	23
1.4. Hipótesis	23
CAPÍTULO II. METODOLOGÍA.....	24
2.1. Tipo de investigación	24
2.2. Población y muestra (Materiales, instrumentos y métodos).....	24
2.3. Técnicas e instrumentos de recolección y análisis de datos	25
2.4. Procedimiento	26
CAPÍTULO III. RESULTADOS	27
CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN	71
4.1. Discusión de resultados	71
Limitaciones	76
Aportes de la investigación	76
Recomendaciones.....	76
CONCLUSIONES.....	77
REFERENCIAS.....	80
ANEXO N° 1: Matriz de Operacionalización de variables	84
ANEXO N°2: Matriz de consistencia	87
ANEXO N° 3: Instrumento de Guia de entrevista	89
ANEXO N° 4: Validación de la entrevista	93
ANEXO N° 5: Ficha técnica del producto	113
ANEXO N° 6: Nivel de consumo de plástico en México y en el mundo.....	114
ANEXO N°7: Imágenes de la planta procesadora de escamas de PET, de la empresa Manuelita S.A.....	115

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Estadísticas de fiabilidad de la guía de entrevista	25
Tabla 2	Número de trabajadores de Manuelita S.A.C.....	27
Tabla 3	Determinación de la gestión empresarial	28
Tabla 4	Sistema de gestión gerencial para predecir la tendencia del Mercado de su producto	29
Tabla 5	Capacidad gerencial para la negociación nacional e internacional de su producto.....	30
Tabla 6	La empresa capacita a su personal	31
Tabla 7	Sistema de gestión empresarial de la empresa Manuelita S.A.C.....	32
Tabla 8	Determinación de la gestión productiva y logística	34
Tabla 9	El producto se vende con éxito en el mercado nacional	36
Tabla 10	La empresa conoce las ventajas competitivas de su producto	37
Tabla 11	Los costos de producción son muy elevados	38
Tabla 12	La empresa utiliza en su proceso productivo materia prima e insumos importados...39	
Tabla 13	Cuenta con un sistema de gestión de la calidad para la producción de su producto .	40
Tabla 14	La empresa cuenta con certificados de calidad.....	41
Tabla 15	Gestión productiva y logística de la empresa Manuelita S.A.C	43
Tabla 16	Determinación de la gestión de mercados y logística internacional	44
Tabla 17	La empresa realiza estudio de mercados.....	46
Tabla 18	Los precios del mercado son competitivos al de su empresa	47
Tabla 19	La empresa conoce la terminología utilizada en el comercio nacional e internacional	48
Tabla 20	Conocimiento de las barreras arancelarias de su producto	49
Tabla 21	Participación en alguna feria de carácter nacional o internacional	50
Tabla 22	Conocimiento del tema de la logística internacional de mercancías	51
Tabla 23	Gestión de mercados y logística internacional	53
Tabla 24	Determinación de la gestión económica y financiera	55
Tabla 25	Capacidad financiera para recibir pagos diferidos del mercado internacional	56
Tabla 26	Se cuenta con un sistema de monitoreo financiero para conocer la disponibilidad de fondos.....	57
Tabla 27	Cuenta con una estructura de costos.....	58
Tabla 28	Gestión económica y financiera de la empresa Manuelita S.A.C	59
Tabla 29	Determinación de la capacidad productiva.....	60
Tabla 30	Capacidad para ampliar su producción actual.....	63
Tabla 31	Producción directa de los productos que vende en el mercado	64
Tabla 32	Utilización de algún tipo de embalaje, para la distribución	65
Tabla 33	Uso de tecnología adecuada para incrementar la producción ante el mercado.....	66
Tabla 34	Existe flexibilidad en su sistema, para hacer mejoras.....	67
Tabla 35	Tiene infraestructura adecuada para cubrir una demanda mayor a la que produce ...	68
Tabla 36	Medición de la capacidad productiva Manuelita S.A.C	69

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Recuperación del PET en México	10
Figura 2 Reciclado de PET en México	11
Figura 3 Número de trabajadores de Manuelita S.A.C	27
Figura 4 Sistema de gestión gerencial para predecir la tendencia del Mercado de su producto	29

Figura 5 Capacidad gerencial para la negociación nacional e internacional de su producto	30
Figura 6 La empresa capacita a su personal.....	31
Figura 7 Sistema de gestión empresarial de la empresa Manuelita S.A.C	33
Figura 8 El producto se vende con éxito en el mercado nacional	37
Figura 9 La empresa conoce las ventajas competitivas de su producto	38
Figura 10 Los costos de producción son muy elevados.....	39
Figura 11 La empresa utiliza en su proceso productivo materia prima e insumos importados .	40
Figura 12 Cuenta con un sistema de gestión de la calidad para la producción de su producto	41
Figura 13 La empresa cuenta con certificados de calidad	42
Figura 14 Gestión productiva y logística de la empresa Manuelita S.A.C.....	43
Figura 15 La empresa realiza estudio de mercados	47
Figura 16 Los precios del mercado son competitivos al de su empresa.....	48
Figura 17 La empresa conoce la terminología utilizada en el comercio nacional e internacional	49
Figura 18 Conocimiento de las barreras arancelarias de su producto.....	50
Figura 19 Participación en alguna feria de carácter nacional o internacional	51
Figura 20 Conocimiento del tema de la logística internacional de mercancías.....	52
Figura 21 Gestión de mercados y logística internacional.....	53
Figura 22 Capacidad financiera para recibir pagos diferidos del mercado internacional	56
Figura 23 Se cuenta con un sistema de monitoreo financiero para conocer la disponibilidad de fondos.....	57
Figura 24 Cuenta con una estructura de costos	58
Figura 25 Medición de la gestión económica y financiera de la empresa Manuelita S.A.C	59
Figura 26 Capacidad para ampliar su producción actual	63
Figura 27 Producción directa de los productos que vende en el mercado.....	64
Figura 28 Utilización de algún tipo de embalaje, para la distribución	65
Figura 29 Uso de tecnología adecuada para incrementar la producción ante el mercado	66
Figura 30 Existe flexibilidad en su sistema, para hacer mejoras	67
Figura 31 Tiene infraestructura adecuada para cubrir una demanda mayor a la que produce.	68
Figura 32 Medición de la capacidad productiva Manuelita S.A.C.....	69
Figura 33 El PET y sus productos en México.....	114
Figura 34 Consumo global de plásticos	114
Figura 35 Máquina trituradora de plástico parte delantera.....	115
Figura 36 Máquina trituradora de plástico parte trasera.....	116
Figura 37 Máquina transportadora de plástico	116
Figura 38 Almacén de los productos a procesar.....	117
Figura 39 Eliminación de los residuos.....	117
Figura 40 Máquina de procesamiento de residuos	118
Figura 41 Cantidad de productos por procesar	118

RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo general, determinar la percepción de los trabajadores con respecto al potencial exportador de la empresa Manuelita S.A.C., para la exportación de escamas de tereftalato de polietileno, hacia el mercado mexicano, Trujillo 2020; cuyo problema de investigación fue, ¿Cuál es la percepción de los trabajadores con respecto al potencial exportador la Empresa Manuelita S.A.C., para la exportación de escamas de tereftalato de polietileno (PET) hacia el mercado mexicano, Trujillo 2020? El diseño de investigación fue no experimental de enfoque mixto y con un tipo de diseño de triangulación concurrente; su población estuvo conformada por los 20 trabajadores correspondientes a las áreas de la empresa, cuya muestra seleccionada por conveniencia fue de 12 trabajadores representantes de cada área, a quienes se les aplicó una entrevista. Como principal resultado se tiene que la empresa muestra aspectos favorables en la gestión empresarial, gestión productiva y logística, gestión financiera y económica, gestión de mercado y logística internacional. Por lo que se concluye que la empresa presenta una alta capacidad y potencial exportador, lo que le va a permitir expandirse a otros mercados, y aumentar sus niveles de ventas.

Palabras claves: potencial exportador, gestión empresarial, gestión financiera.

ABSTRACT

The purpose of this research was to determine the perception of export potential of the company Manuelita S.A.C. for the export of polyethylene terephthalate flakes to the Mexican market, Trujillo 2020; whose research problem was, what is the perception of export potential of Empresa Manuelita S.A.C., for the export of polyethylene terephthalate (PET) flakes to the Mexican market, Trujillo 2020? The research design was non-experimental of a descriptive type; Its population was made up of the 20 workers corresponding to the areas of the company, whose sample selected for convenience was 12 workers representing each area, to whom an interview was applied. The main result is that the company shows favorable aspects in business management, production and logistics management, financial and economic management, market management and international logistics. Therefore, it is concluded that the company has high export capacity and potential, which will allow it to expand to other markets, and increase its sales levels.

Keywords: export potential, business management, financial management.

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática

La presente tesis trata sobre exportación de escamas de tereftalato de polietileno (PET), como un factor de la economía ambiental. Por ello los problemas socio ambientales en la actualidad, empiezan a ser fuente de inspiración para ciertos sectores industriales. Así como también, ha servido para la reestructuración del uso de materias primas recicladas dentro de las organizaciones.

El reciclar o el reciclaje es un acto de suma importancia para contrarrestar el problema socio ambiental, ya que el mismo supone la reutilización de elementos y objetos.

Careaga (1993), señala que reciclar o reciclaje, hace referencia a un acto mediante el cual un objeto que ya ha sido usado es llevado por un proceso de renovación en lugar de ser desechado. Los expertos en la materia consideran que casi todos los elementos que rodean pueden ser reciclados o reutilizados en diferentes situaciones, por ejemplo, los elementos más reciclados son el vidrio, el papel, los cartones, los textiles y el plástico.

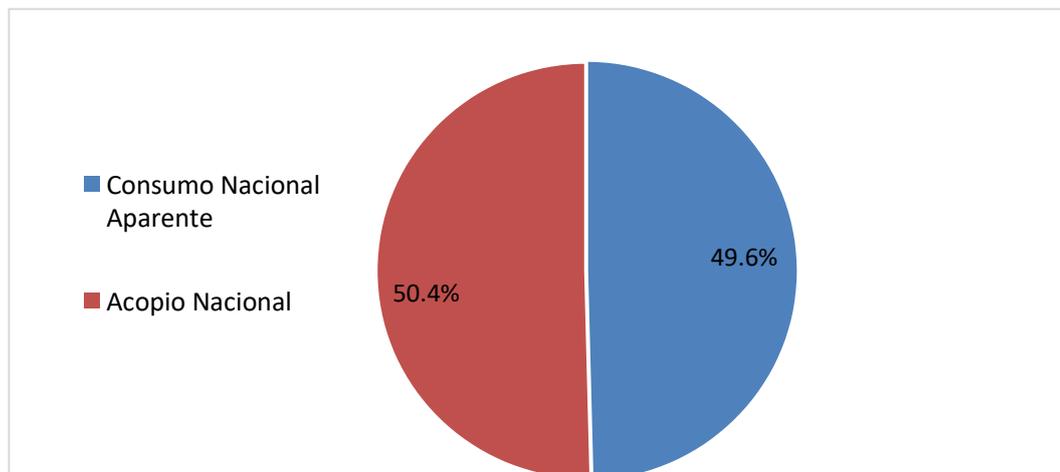
Los procesos de reciclaje y de reutilización variarán en términos de complejidad en cada caso, pudiendo incluso algunos materiales ser reciclados sólo un par de veces. La importancia del reciclaje reside en el hecho de que mientras más elementos u objetos sean reciclados, menos material será desechado y por lo tanto el planeta y el medio ambiente sufrirán menos el crecimiento permanente y desorganizado de la basura humana. (Barde, 2015)

Actualmente México sigue siendo el líder en reciclaje de PET debido su buena política medioambiental que tiene el gobierno y la concientización de la población por ese tema, tal como lo señala ECOCE (asociación civil ambiental creada y auspiciada por la industria de bebidas y alimentos), que destaca que México mantiene su liderazgo en la recuperación y reciclaje de envases de PET post-consumo.

Algunos voceros de ECOCE comentaron que el complejo entorno económico internacional, con una baja considerable en los precios del petróleo y de sus derivados petroquímicos, han impactado en la demanda internacional de los residuos de PET y del material reciclado por parte de países como China, que adicionalmente puso barreras sanitarias a sus importaciones conocidas como GREEN FENCE. No obstante, los esfuerzos de la industria de bebidas y alimentos, por mantener sus políticas de sustentabilidad, han permitido una creciente demanda nacional de residuos de PET para su reciclaje. Los asociados a ECOCE representan el 64% del consumo aparente nacional de PET virgen para envases. (Plastics Technology México, 2016)

Figura 1

Recuperación del PET en México

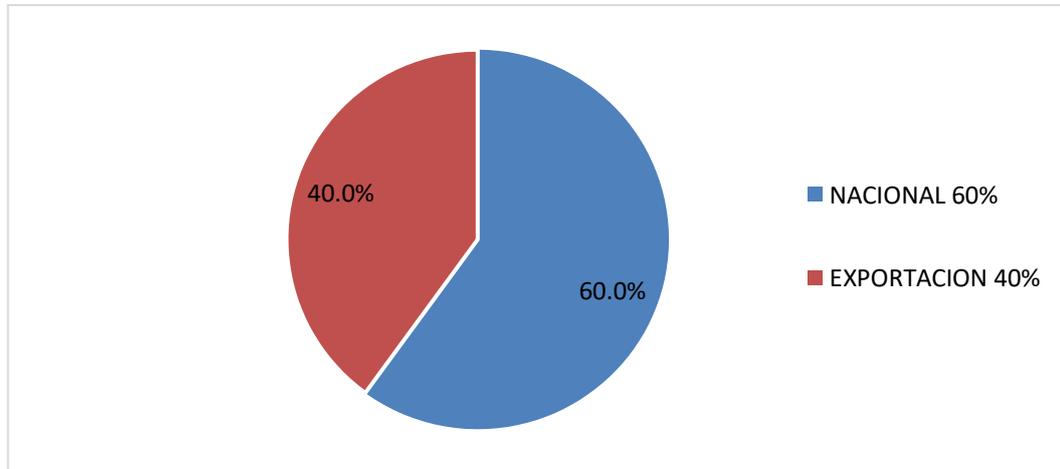


Fuente: Adaptado del artículo periodístico titulado "México tiene 60% de recuperación del PET que consume". Tejada, (2019). Diario Excelsior.

Elaboración propia

Figura 2

Reciclado de PET en México



Fuente: Adaptado del artículo periodístico titulado "México, líder de acopio y reciclaje de plástico. Diario Universal, (2019).

Fuente: Elaboración Propia.

La industria nacional de reciclaje de PET representa una capacidad instalada de consumo de 300 mil toneladas por año y una inversión de más de 314 millones de dólares. Adicionalmente, actualmente se destacan esfuerzos para construir nuevas plantas de reciclaje que hagan más eficiente a esta industria. La experiencia de 14 años en el acopio de residuos de envases de PET, y su gran éxito, ha impulsado a ECOCE para fomentar el acopio de otros residuos de envases y empaques post-consumo, como el aluminio, el Polietileno de Alta Densidad (PEAD) y otros. (Plastics Technology México, 2016)

Antecedentes de investigación

Tapia (2012), en su tesis titulada "*Industrialización y Exportación de plástico Polietileno (Pet)*", de la Universidad Autónoma de Querétaro, México, para optar el grado de Maestría en administración de empresas. Tienen como objetivo evaluar la inversión de una planta recicladora de plástico de Pet para determinar la factibilidad de la misma en la ciudad de Lázaro, mediante un estudio técnico y económico que permita definir su rentabilidad. Según

el estudio elaborado llegaron a concluir que el aumento de los precios internacionales del Pet natural, ha generado una demanda creciente del producto reciclado, ya que al procesarlo no pierde sus características básicas y es de menor costo. Por otro lado, existe una falta de motivación para la recolección de la botella de plástico misma que depende de los llamados pepenadores, ya que el precio es muy bajo por kilo y además es muy voluminoso.

Oyarce (2018), en su tesis titulada "*Exportación de tereftalato de polietileno reciclado como estrategia para el desarrollo sostenible, Arequipa, 2017*" para optar el título profesional de Licenciada en Administración y Negocios Internacionales en la Universidad Norbert Wiener de Lima en Perú; tuvo como objetivo general proponer la exportación de chullos confeccionadas a base de lana y fibras de poliéster de PET (Tereftalato de polietileno) reciclado a los Estados Unidos, como estrategia para el desarrollo sostenible en la ciudad de Arequipa. Desarrolló una investigación no experimental de diseño transversal – longitudinal; la población lo conforman las 20 asociaciones de recicladores formales de la ciudad de Arequipa, siendo a la vez la muestra respectiva, a quienes se les aplicaron un cuestionario. Entre sus conclusiones se puede destacar que el plan de exportación de pet reciclado a través de chullos, contribuye ampliamente con el desarrollo sostenible de la ciudad de Arequipa, pues al fortalecer las capacidades de los recicladores y las mujeres tejedoras se mejora la técnica de la labor que realizan, se genera nuevas fuentes de empleo sustentables, logrando incrementar los ingresos a sus hogares, y con ello el bienestar. Asimismo, se ha validado exitosamente la propuesta, con el apoyo de expertos en cuanto a gestión de residuos sólidos del Ministerio del Ambiente.

Cerquin & Oruna (2019), en su tesis titulada "*Capacidad Exportadora de la empresa Consorcio Reciclador del Norte S.A.C. ubicada en El Milagro, Huanchaco para la exportación de PET molido reciclado al mercado de Chile, Trujillo 2019*" para optar el título profesional de Licenciada en

Administración y Negocios Internacionales en la Universidad Privada del Norte de Trujillo en Perú; tuvo como objetivo general determinar la Capacidad Exportadora de la empresa Consorcio Reciclador del Norte S.A.C. ubicada en El Milagro, Huanchaco para la exportación de PET molido reciclado al mercado de Chile. La metodología utilizada fue de tipo cualitativa con enfoque descriptivo, de diseño no experimental y corte transversal; la muestra lo constituyó las tres personas que tienen relación directa con el PET y son trascendentales en la empresa, a quienes se les aplicó un cuestionario. Entre sus conclusiones se tiene que la empresa tiene una capacidad exportadora al 65.8%, y una carencia del 34.2%. Por lo que se puede decir que sí se adecua a las exigencias de los mercados internacionales pues cuenta con capacidad para ampliar su producción actual; sin embargo, para el momento de exportar conocen poco sobre las normas de etiquetado y normas técnicas que se requiere en los mercados internacionales. Además, en cuanto a la gestión en los mercados y logística internacional, se observó que toda la materia es obtenida en el mercado local sin necesidad de importar insumos para la producción, siendo favorable para agilizar el proceso productivo; sin embargo, sobre los conocimientos acerca de la terminología que se utiliza en el comercio exterior como INCOTERMS, es muy deficiente para entrar a una exportación. Por otro la respecto a la gestión económica y financiera sé logro conocer tiene capacidad de financiamiento y que planea realizar inversiones lo que es muy favorable para su crecimiento.

Flores (2013), en su tesis "*Diagnóstico de la industria del plástico en México*" para optar el título profesional de Ingeniero Químico en la Universidad Nacional Autónoma de México; tuvo como objetivo general identificar los rasgos principales que caracterizan los negocios relacionados con la industria del plástico, incluyendo materias primas, transformación de plásticos y la inversión que realiza en maquinaria, equipos y moldes. Desarrolló una investigación de diseño descriptivo; utilizando como fuentes de información a los anuarios o informes elaborados por entidades

gubernamentales y asociaciones industriales. Entre sus conclusiones destaca que México tiene una dependencia alta por la importación de algunas resinas de plástico; importándose más de 3.3 millones de toneladas de resinas, que incluye polietilenos, Polipropileno, Poliestirenos, resinas de Ingeniería y PVC. Asimismo, señala que la industria del plástico de México está orientada mayormente a la producción de empaques y envases, tiene una alta dependencia del exterior en materias primas y bienes de capital, y su capacidad de producción es limitada.

Asalde & Verastegui (2018), en su tesis "*Potencial exportador de la empresa Fábrica de chocolates La Española S.R.L para el ingreso de barras de chocolate al mercado holandés, Trujillo 2018*" para optar el Título Profesional de Licenciado en Negocios Internacionales en la Universidad César Vallejo en Trujillo de Perú; tuvo como objetivo general analizar la potencial exportación de la empresa Fábrica de chocolates La Española S.R.L en sus cuatro capacidades. Su investigación fue de tipo no experimental, transversal – descriptiva; la población estuvo conformada por la empresa Fábrica de chocolates La Española S.R.L debidamente registrada; para la recolección de datos, las técnicas que se aplicaron fueron la guía de entrevista al gerente de la empresa, y un análisis documental para la gestión económica y financiera y finalmente una un análisis documental para el estudio del mercado holandés. Concluyó que el potencial exportador de la empresa se encuentra en la gestión productiva y gestión empresarial pues cuenta con una buena planificación, control y organización de áreas; sin embargo, en cuanto a la gestión de mercados y logística internacional se observó que la empresa desconocía hasta cierta parte la terminología y procesos que se realiza en el comercio exterior, así mismo carecen de conocimiento en la logística internacional.

Aredo (2019), en su tesis titulada "*El Potencial exportador de la empresa calzados paredes SAC ubicada en el distrito el provenir y su incidencia en las exportaciones hacia el mercado español, Trujillo 2018*" de la

Universidad Privada del Norte, de Perú, para optar el grado de licenciatura en Administración y Negocios Internaciones, cuyo objetivo es identificar las principales características del mercado español como destino. Llegaron a la conclusión que las principales características para la exportación del producto son: contar con un etiquetado, así como su envase y embalaje reciclable. Además, que la empresa conoce las normas técnicas de calidad y preferencias del cliente. También tiene la capacidad de producción y uso adecuado de inventarios, así como la aplicación de tecnología para en sus procesos.

Paredes & Zamudio (2019), en su tesis titulada "*Potencial exportador de Danpar confecciones EIRL de la ciudad de Trujillo para la exportación de prendas de algodón pima al mercado brasileño, Trujillo 2019*" de la Universidad Privada del Norte, de Perú, para optar el grado de licenciatura en Administración y Negocios Internaciones, Cuyo objetivo es identificar el potencial exportador de Danpar confecciones EIRL, de la ciudad de Trujillo para la exportación de prendas de algodón pima al mercado brasileño, llegaron a la conclusión que la estrategia que debe aplicar la empresa es prepararse para la globalización implementado una política de costos y precios para la exportación y tener una comunicación eficaz con los clientes. Además, también concluyo que para el cliente lograr un potencial exportador, es primero consolidar el mercado nacional.

Definición de potencial exportador

En definitiva, la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (PROMPERU, 2011), define el potencial exportador como la habilidad que tiene una empresa para reconocer sus capacidades reconociendo tanto el ambiente interno como el externo, es decir, sus fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas para poder enfrentar el mundo de los negocios, esta capacidad le permite generar acciones que se plasman en el plan estratégico de la empresa.

Dimensiones del potencial exportador

Chiavenato, define la gestión empresarial como "El proceso de planear, organizar, integrar, direccionar y controlar los recursos (intelectuales, humanos, materiales, financieros, entre otros) de una organización, con el propósito de obtener el máximo beneficio y alcanzando sus objetivos" (2004, p.10)

De acuerdo con la Oficina de Articulación Productiva (2011), la gestión productiva es una metodología que genera, mejoras sustanciales en los procesos interrelacionados de la PYME promoviendo el desarrollo de su productividad, además revisa y aplica correctivos en el liderazgo de quienes integran la empresa, evalúa los mecanismos de la organización y la administración financiera; además implementa nuevas estrategias en los procesos internos (cadena de valor) de la producción y operaciones satisfactorias para alcanzar un mercadeo que se adapte a las necesidades del cliente.

Carro y Gonzales (s.f.), definen que la gestión de la logística empresarial no tan solo implica la gestión de transporte, almacenaje, embalaje y manipulación de materiales para la distribución, sino también el procesamiento de pedidos, la gestión de inventarios y algunos elementos de la producción y de compras. Es decir, donde quiera que haya una actividad por el control del suministro. El movimiento y almacenaje de productos y materiales actualmente se considera parte de la cadena de suministro total y, en consecuencia, dentro de la responsabilidad de la gestión logística.

Argenta (2018), en su artículo "la gestión de mercados" implica unos procesos específicos para su efectividad; entre estos procesos los resaltantes son la planeación, el proceso de organización, el control y la dirección del trabajo, con un objetivo propuesto por parte de la organización.

Añadiendo a esto, al agregar el término de mercado prevé el destino de estos objetivos administrados, a satisfacer tanto de las necesidades

internas de la empresa, como también de las necesidades del público o el mercado con el que intercambia el producto o servicio de manera eficaz y eficiente.

La logística del comercio internacional comprende todas las actividades que realizarán para trasladar la mercancía desde un lugar en el país de origen hasta un punto exacto en el país de destino:

En ese sentido, participarán una serie de operadores logísticos o empresas que deben intervenir para brindar sus servicios a un exportador o importador, y de esta manera se realice el traslado seguro y oportuno de la mercancía. (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2014, p.4)

Cuatrecasas (2000), señala a la gestión económica y financiera, que la primera hace referencia a las operaciones destinadas a controlar los costes y beneficio y, en definitiva, la rentabilidad de la empresa, mientras por el contrario el área financiera trata de asegurar la existencia de los recursos precisos para asegurar correctamente el funcionamiento de las actividades económicas, aspecto este, el financiero, que además incidirá sobre la rentabilidad (p. 173).

Para Arguedas, Gonzáles, Oliver, y Macías (2001), el estudio de la financiación en la empresa se ha venido ocupando de la forma más conveniente de obtener fondos o recursos, y de posterior uso y utilización dentro del entorno empresarial.

La función financiera de la empresa abarca un campo más amplio, debido a que se debe suministrar respuestas satisfactorias a preguntas de diversa índole que se plantean frecuentemente en el devenir diario de la empresa. Los estados financieros son también conocidos con el nombre de estados contables, informes financieros o cuentas anuales. En síntesis, son documentos que tienen que estar en una empresa al terminar un ejercicio contable. Esto es importante porque permitirá conocer la situación financiera y los resultados obtenidos en las actividades de una empresa a lo largo de una fecha o un periodo determinado. (Arguedas et al, 2001)

Para Nakasone: "El balance general muestra la situación financiera de la empresa. Incluye todos los movimientos susceptibles de ser registrados contablemente, desde la fecha de la constitución de la empresa, hasta la fecha de su formulación" (2005, p.103).

Estructura del balance general:

Nakasone (2005), señala que en el lado derecho se muestra las inversiones realizadas por la empresa, a las que denomina (activos) y que está dividida en Activo corriente (inversiones que razonablemente se espera sean o puedan ser convertidas en efectivo o consumidas durante el ciclo normal del negocio, que es generalmente de un año) y Activo no corriente (inversiones a largo plazo). El financiamiento obtenido por terceros (bancos, proveedores, etc) se denominan Pasivos, el cual muestra las obligaciones de la empresa. El Pasivo está dividido en Pasivo corriente (deudas que vencen en un lapso de un año) y Pasivos no corriente (obligaciones que se vencen en un plazo mayor al año). Al financiamiento obtenido de los accionistas se les denomina (Patrimonio), el cual también incluye las utilidades retenidas o por distribuir.

El estado financiero refleja la situación económica de la empresa y muestra tanto los ingresos como los egresos que realizó la empresa para finalmente obtener una utilidad.

Para Nakasone (2005), los estados de ganancias y pérdidas incluyen:

- Ventas netas
Incluye el resultado de las ventas brutas, derivadas del giro del negocio, menos las devoluciones, descuentos, bonificaciones y rebajas concedidas.
- Otros ingresos operacionales
Incluye aquellos ingresos significativos y permanentes que no provienen de la actividad principal de la empresa, pero que se relacionan directamente con ella.
- Costos de venta

Incluye el costo de las unidades compradas que fueron vendidas, el costo de la materia prima, mano de obra y gastos de fabricación en que se hubiera incurrido para producir los bienes vendidos, o los costos que se hubieran dado para proporcionar el servicio que genera el ingreso

- Gastos de Venta

Incluye los gastos directamente relacionados con las operaciones de ventas.

- Gastos de administración

Incluye los gastos directamente vinculados con la gestión administrativa

- Otros ingresos y egresos

Incluye los ingresos y egresos no relacionados con la actividad principal de la empresa, tales como:

- Los dividendos, intereses o utilidades provenientes de valores y otros ingresos de naturaleza similar
- Los gastos distintos a los de venta o de administración como son los gastos financieros y de descuentos, pérdidas provenientes de valores y otros de naturaleza similar

- Resultado por Exposición a la inflación

Comprende el efecto de la actualización de todas las partidas no monetarias

- Participaciones y deducciones

Incluyen las participaciones que debe detraer la empresa de sus utilidades de acuerdo a las disposiciones legales

- Impuesto a la renta

Incluye el monto del impuesto que corresponde a las utilidades generadas en el ejercicio, cuyo cálculo debe hacerse de acuerdo a las disposiciones tributarias vigentes

- Cuantía de la utilidad neta antes de partidas extraordinarias

Se indicará claramente el total de la utilidad neta antes de partidas extraordinarias.

- Partidas extraordinarias

Incluye las partidas que se diferencian por su naturaleza inusual, su ocurrencia infrecuente y su monto significativo.

Definición de exportación

Chávez (citado por Huesca), define a la exportación como:

Envío legal de mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo en el extranjero. Existen dos tipos de exportaciones: definitiva y temporal. Lo cual para nuestro estudio de la presenta tesis hablaremos de las exportaciones definitivas, las cuales son aquellas mercancías que saldrán al extranjero y permanecerán por un tiempo ilimitado. (2012, p. 66)

Ramos (2016), señala que la exportación es el intercambio de bienes y servicios de un país que tiene como fin ser usados o consumidos en otro. Este intercambio es posible puede generar cuantiosos y variados fenómenos fiscales dado que, cualquier producto enviado más allá de las fronteras de un país, está sujeto a diversas legislaciones y puede estar sometido a acuerdos específicos que dan lugar a condiciones concretas según el país destino.

Trujillo no toma en serio el ejercicio de reciclaje pues no tienen la cultura de clasificar sus residuos, se cree que la falta de responsabilidad y motivación son las causas de que haya tanta basura sin ser reciclada. Es por ello que el presente trabajo tratará de determinar la percepción del potencial exportador de la empresa Manuelita S.A.C ubicada en el parque industrial de Trujillo a través de su producto del reciclado de PET, para la exportación al mercado mexicano, quien es uno de los principales países importadores de esta materia prima. Actualmente no se registran datos de exportación en la región La Libertad, esto debido a factores como: la informalidad del sector, que hace volátil la industria de reciclaje o al desconocimiento que tienen las industrias acopiadoras sobre exportar; debido también a que Lima concentra grandes acopios ofreciendo mejores precios y reduciendo procesos para mejorar la rentabilidad de los mismos.

La presente investigación utilizará la teoría del comercio internacional, sobre la ventaja competitiva, que establece que toda empresa debe tener una estrategia clara, debido a que solo a través de esta será posible superar a la competencia, la parte fundamental de la estrategia es establecer cuál es la ventaja competitiva de la empresa, ventaja que será sostenible durante la vida de dicha empresa y le permitirá enfrentarse a la competencia del sector. (Porter ,1985)

También para dicha investigación se utilizará la teoría de la economía ambiental, en donde medimos los niveles óptimos de la contaminación en la teoría neoclásica de la economía.

Coase (1960), planteó por primera vez la idea de que, si bien puede que los mercados no aseguren la cantidad óptima de externalidad, pueden ser conducidos en esa dirección de modo muy sutil sin la necesidad de una actividad reguladora completa con sistemas impositivos o a través del establecimiento de limitaciones cuantitativas.

Para efecto de estos análisis, debemos entender los derechos de propiedad como la facultad de usar un recurso; estos son privados cuando están en propiedad de un individuo o un grupo de individuos perfectamente identificables. Nos referimos a derechos comunales de propiedad común en el caso en que el uso de la propiedad en cuestión se comparte con otros individuos o grupos de la sociedad. Para nuestra investigación dicha teoría tiene relevancia porque el tema del reciclaje ayuda al medio ambiente y a si mismo da trabajo a un sector de la población y contribuye a la economía.

Justificación de la investigación

A través de la presente investigación, se está cumpliendo con lo establecido por la Universidad Privada del Norte, pues se ha desarrollado un trabajo de tesis que busca aplicar los conocimientos obtenidos durante el proceso de formación. Basado en conocer cómo identificar la percepción de los trabajadores con respecto al potencial exportador de la empresa en estudio, de tal manera que tenga oportunidad de poder exportar a otros mercados como México.

Esta investigación nos brinda información necesaria para evaluar la factibilidad de un negocio. Asimismo, ayuda a conocer si la empresa Manuelita S.A.C., está preparada para exportar Escamas de tereftalato de polietileno al mercado mexicano, donde utilice esta información detallada para su organización.

La presente investigación se justifica en lo teórico porque la presente investigación utilizó teorías relacionadas con el potencial exportador y el comercio internacional. Además, esta investigación puede ser tomada como guía por los futuros estudiantes de administración que tomen este proyecto como antecedente en futuras investigaciones que tengan que ver con la percepción del potencial exportador. Así mismo al gerente de la empresa Manuelita S.A.C. para que tenga un estudio científico, que le demuestre su capacidad y su potencial para la posible exportación del producto al mercado mexicano.

12. Formulación del problema

¿Cuál es la percepción de los trabajadores con respecto al potencial exportador de la Empresa Manuelita S.A.C. ubicada en Parque Industrial, para la exportación de escamas de tereftalato de polietileno (PET) hacia el mercado mexicano, Trujillo 2020?

13. Objetivos

13.1. Objetivo General

Determinar cuál es la percepción de los trabajadores con respecto al potencial exportador de la empresa Manuelita S.A.C. ubicada en Parque Industrial, para la exportación de escamas de tereftalato de polietileno, hacia el mercado mexicano, Trujillo 2020.

1.3.2 Objetivos Específicos

- Determinar la percepción de los trabajadores con respecto a la Gestión Empresarial del potencial exportador de la empresa Manuelita para la exportación de escamas de tereftalato durante el 2017-2019
- Determinar la percepción de los trabajadores con respecto a la gestión productiva y logística del potencial exportador de la empresa Manuelita para la exportación de escamas de tereftalato durante el 2017 – 2019.
- Determinar la percepción de los trabajadores con respecto a la gestión de mercados y logística internacional del potencial exportador de la empresa Manuelita para la exportación de escamas de tereftalato durante el 2017 – 2019.
- Determinar la percepción de los trabajadores con respecto a la gestión económica y financiera del potencial exportador de la empresa Manuelita para la exportación de escamas de tereftalato durante el 2017 – 2019.
- Determinar la percepción de los trabajadores con respecto a la capacidad productiva del potencial exportador de la empresa Manuelita para la exportación de escamas de tereftalato durante el 2017- 2019.

1.4. Hipótesis.

H1:

Según la percepción de los trabajadores, la empresa Manuelita S.A.C., cuenta con un potencial exportador, para la exportación de Escamas de Tereftalato de polietileno, hacia el mercado mexicano, Trujillo 2020.

H0:

Según la percepción de los trabajadores, la empresa Manuelita S.A.C., no cuenta con un potencial exportador, para la exportación de Escamas de Tereftalato de polietileno, hacia el mercado mexicano, Trujillo 2020.

CAPÍTULO II. METODOLOGÍA

2.1. Tipo de investigación

Su enfoque es mixto, debido a que es una integración sistemática de los métodos cuantitativo y cualitativo en un solo estudio con el fin de obtener una fotografía más completa del fenómeno, se puede centrar más en un enfoque o se les puede dar el mismo peso. (Johnson, 2006)

La presente investigación tiene un tipo de diseño de triangulación concurrente (DITRIAC) porque efectúa la validación cruzada entre datos cuantitativos y cualitativos, así como aprovechar las ventajas de cada método y minimizar sus debilidades. (Creswe II, 2009)

El alcance de la investigación es descriptivo porque busca especificar propiedades y rasgos importantes de la muestra. (Hernández, Fernández, y Baptista, 2014)

2.2. Población y muestra (Materiales, instrumentos y métodos)

La población está constituida por 20 personas que representan a todas las áreas de la empresa que intervienen en el proceso de comercialización del Tereftalato de Polietileno.

Para la selección de muestra, se aplicó el criterio y conveniencia de los tesisas, el muestreo por conveniencia es un tipo de muestreo no probabilístico que se aplica cuando la muestra estadística a formar es seleccionada en el entorno próximo al investigador sin que medien requisitos específicos. La idea es facilitar el trabajo de quien va a desarrollar el estudio. (Enciclopedia económica, 2017)

La muestra está constituida por 12 personas que son los representantes de cada área de la empresa, que intervienen directamente en el proceso de comercialización del Tereftalato de Polietileno; está constituido por el Gerente general, contador, encargado del área comercial y supervisores; pues son las personas con mayor facultad para responder las entrevistas.

Los operarios no son considerados, por 2 razones:

Primera razón si bien es cierto son participantes de la población sin embargo no intervienen directamente en las transacciones comerciales

Segunda razón es por lo antes mencionado que la muestra se tomó por conveniencia, ya que es para facilitar el estudio de los tesisistas y no obtener resultados errados por desconocimiento de las labores de comercialización.

2.3. Técnicas e instrumentos de recolección y análisis de datos

Las técnicas para la recolección de información que se aplicaron fue una entrevista.

La entrevista se realizó a la muestra seleccionada; la cual estuvo compuesta por 78 ítems que está compuesta por cinco dimensiones, que nos ayudaran a determinar los factores intrínsecos de los entrevistados.

La dimensión gestión empresarial estuvo compuesta por nueve ítems; la dimensión gestión productiva y logística por 23 ítems; la dimensión gestión de mercados y logística internacional por 18 ítems; la dimensión gestión económica y financiera por nueve ítems; y la dimensión capacidad productiva por 19 ítems.

La guía de entrevista fue validada según criterio de tres de expertos, considerando cinco niveles de calificación, los cuales son: Muy adecuado (MA), Bastante adecuado (BA), Adecuado (A), Poco adecuado (PA), y Nada adecuado (NA).

A cada nivel de calificación se le ha asignado un valor, siendo éste: Muy adecuado (5), Bastante adecuado (4), Adecuado (3), Poco adecuado (2), y Nada adecuado (1). Los cuales han permitido determinar el nivel de validez y confiabilidad de la guía de entrevista, mediante el análisis del Alfa de Cronbach; utilizando el programa estadístico IBM SPSS Statistics 25, (2018).

Tabla 1

Estadísticas de fiabilidad de la guía de entrevista

Alfa de Cronbach	N de elementos
------------------	----------------

0.906

78

Fuente: IBM SPSS Statistics 25, (2018)

Como se puede observar el Alfa de Cronbach obtenido fue de 0.906, lo que significa según Hernández, Fernández, y Baptista (2014), que el instrumento es excelente y confiable.

2.4. Procedimiento

Con el fin de determinar el nivel de gestión empresarial, productiva y logística, mercados y logística internacional, y económica y financiera; se ha aplicado la guía de entrevista a la población en estudio de la empresa Manuelita S.A.C. en las instalaciones de dicha empresa; para luego pasar al análisis y procesamiento de información, descargándola en una hoja de cálculo del programa Microsoft Excel, elaborando una base de datos y tablas, de las cuales se concluyó con una respuesta general de los entrevistados. Permitiendo así demostrar cada uno de los objetivos específicos planteados respecto a la variable.

Dichos procedimientos dieron como resultado cumplir con el objetivo general y la hipótesis planteada.

CAPÍTULO III. RESULTADOS

En el presente capítulo se muestran los resultados obtenidos por la aplicación de los instrumentos de recolección de datos según los objetivos de investigación.

Tabla 2

Número de trabajadores de Manuelita S.A.C.

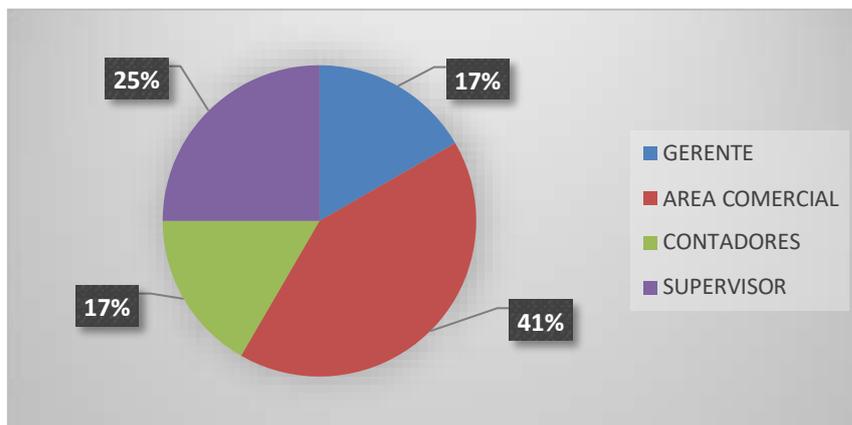
Trabajadores	Cantidad	Porcentaje
GERENCIA	2	17%
AREA COMERCIAL	5	42%
ÁREA CONTABLE	2	17%
SUPERVISIÓN	3	25%
TOTAL	12	100%

Fuente: Aplicación de guía de entrevista

Elaboración: Propia.

Figura 3

Número de trabajadores de Manuelita S.A.C.



Fuente: Aplicación de guía de entrevista

Elaboración: Propia.

Interpretación

Podemos observar en la tabla 2, la división del número de trabajadores de la empresa Manuelita cuyo total son 12 trabajadores, de los cuales tenemos 2 personas en la parte gerencial, integrada por el gerente y subgerente, 2 personas

en el área contable, 3 supervisores, 4 personas que integra el área comercial, cuya última área ocupa el 42 % del total de trabajadores.

Objetivo Especifico 1: Determinar la percepción de los trabajadores con respecto a la gestión Empresarial del potencial exportador de la empresa Manuelita para la exportación de escamas de tereftalato durante el 2017- 2019.

Tabla 3

Determinación de la gestión empresarial

Pregunta	Rpta: Gerencia	Rpta: Área contable	Rpta: Área comercial	Rpta: Supervisión	Interpretación del tesista
¿Cuenta con un Sistema de gestión gerencial para predecir la tendencia del Mercado de su producto? Si su respuesta es Sí, ¿Cuáles son los que aplica?	Si	Si	Si	Desconoce	Deducimos que, si cuentan con un sistema de gestión, dado que el gerente y el área comercial trabajan en conjunto para la elaboración de estrategias y que estas puedan ser aplicadas al mercado.
¿Su empresa tiene la capacidad gerencial para la negociación nacional e internacional de su producto? Si su respuesta es Sí, ¿Cuáles cree que son los puntos que lo conllevan a una buena negociación?	Si	Si	Si	Desconoce	El gerente general, el área contable y el área comercial tienen el conocimiento profesional y la experiencia en negociaciones, del mismo modo lo aplicarían internacionalmente.
¿La empresa capacita a su personal? Si su respuesta es Sí, ¿Cada que tiempo & cuáles son los beneficios que obtuvo?	Si	Desconoce	Si	Si	La empresa si capacita a su personal, logrando con ello eficiencia en la productividad del trabajo.
	Estar de acuerdo ambas partes en el precio, la calidad del producto, los plazos de entrega y pago.				

Fuente: Aplicación de guía de entrevista

Elaboración: Propia.

Interpretación

Según la Tabla 3, la empresa si cuenta con un sistema de gestión interno y externo, para desarrollar estrategias que son aplicadas al mercado y producto, como también dentro de las áreas de la empresa, logrando así los objetivos plasmados por esta. Además, cada área cuenta con un profesional capacitado que logra una eficiencia tanto en el área administrativa, ventas y procesos productivos que cumplen las exigencias y la calidad del mercado.

Tabla 4

Sistema de gestión gerencial para predecir la tendencia del Mercado de su producto

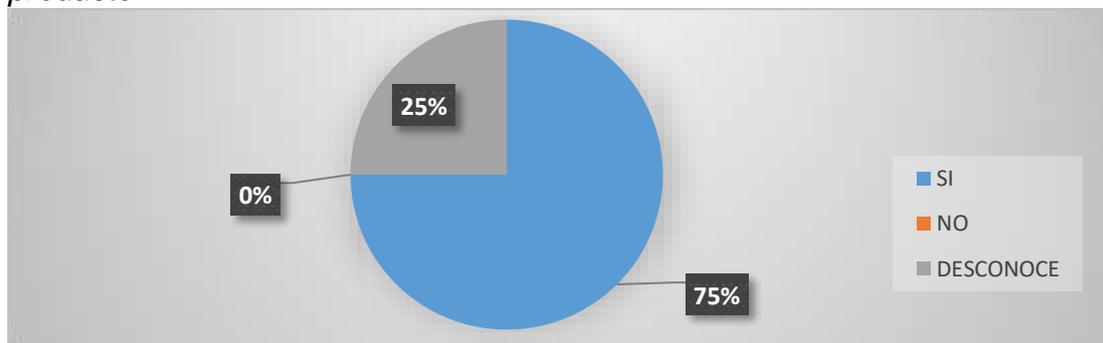
Opciones	Frecuencias	Porcentajes
SI	9	75%
NO	0	0
DESCONOCE	3	25%
TOTAL	12	100%

Fuente: Aplicación de guía de entrevista

Elaboración: Propia.

Figura 4

Sistema de gestión gerencial para predecir la tendencia del Mercado de su producto



Fuente: Aplicación de guía de entrevista

Elaboración: Propia.

Interpretación

Podemos observar en la Figura 4, respecto a si la empresa Manuelita S.A.C cuenta con un sistema de gestión gerencial para predecir la tendencia del mercado de su producto, el 75 % afirma que si y el 25 % desconocen si la empresa cuenta con dicho sistema.

Tabla 5

Capacidad gerencial para la negociación nacional e internacional de su producto

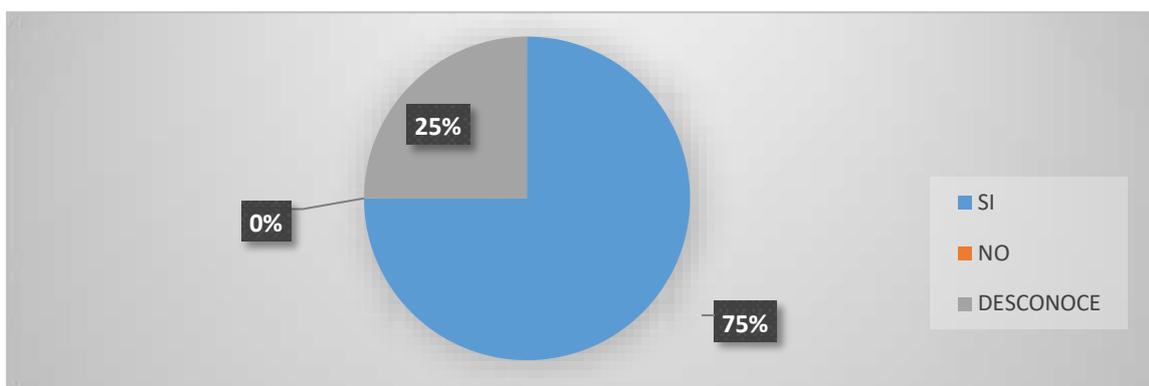
Opciones	Frecuencias	Porcentajes
SI	9	75%
NO	0	0%
DESCONOCE	3	25%
TOTAL	12	100%

Fuente: Aplicación de guía de entrevista

Elaboración: Propia.

Figura 5

Capacidad gerencial para la negociación nacional e internacional de su producto



Fuente: Aplicación de guía de entrevista

Elaboración: Propia.

Interpretación

Según la Figura 5, sobre si la empresa Manuelita S.A.C tiene la capacidad para la negociación nacional e internacional de su producto, el 75 % afirma que la empresa si tiene la capacidad para la negociación, contra un 25 % que desconocen si la empresa cuenta con dicha capacidad de negociación cuyo porcentaje es minoritario representado por los supervisores que no tienen dicha información.

Tabla 6

La empresa capacita a su personal

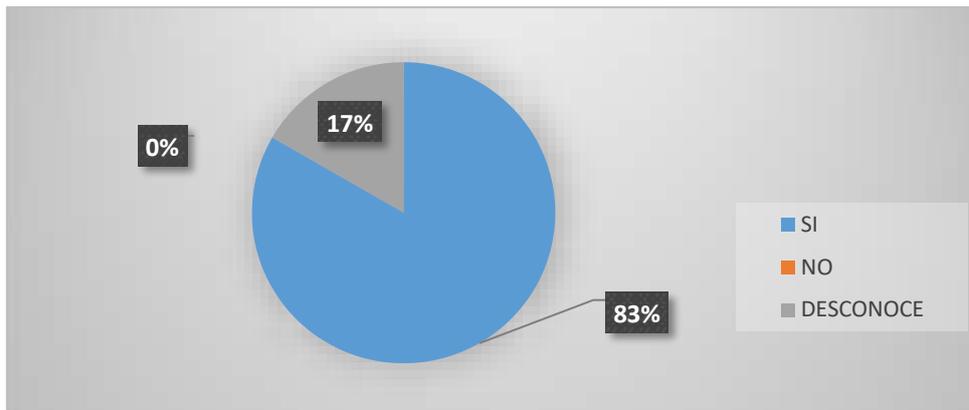
<u>OPCIONES</u>	<u>FRECUENCIAS</u>	<u>PORCENTAJES</u>
SI	10	83%
NO	0	0%
DESCONOCE	2	17%
TOTAL	12	100%

Fuente: Aplicación de guía de entrevista

Elaboración: Propia.

Figura 6

La empresa capacita a su personal



Fuente: Aplicación de guía de entrevista

Elaboración: Propia.

Interpretación

Podemos observar en la Figura 6, respecto a si la empresa Manuelita S.A.C capacita a su personal, el 83 % afirma que la empresa si capacita a su personal, contra un 17 % que desconocen si la empresa capacita a su personal, cuyo porcentaje es minoritario representado por los contadores.

Con el fin de determinar la percepción de los trabajadores con respecto a la gestión Empresarial del potencial exportador de la empresa en estudio, se ha utilizado la siguiente calificación, tomando:

OPCIONES	FRECUENCIAS		
Optimo	Porcentajes al 100%	}	Lo ideal
Bueno	Porcentajes al 83 %		
Normal	Porcentajes al 75%	}	Por mejorar
Regular	Porcentajes al 58%		

Para el respectivo análisis, se ha tomado en cuenta, los porcentajes mayores obtenidos en las tablas 4, 5, y 6; dichas tablas describen las características de la gestión empresarial.

Tabla 7

Sistema de gestión empresarial de la empresa Manuelita S.A.C.

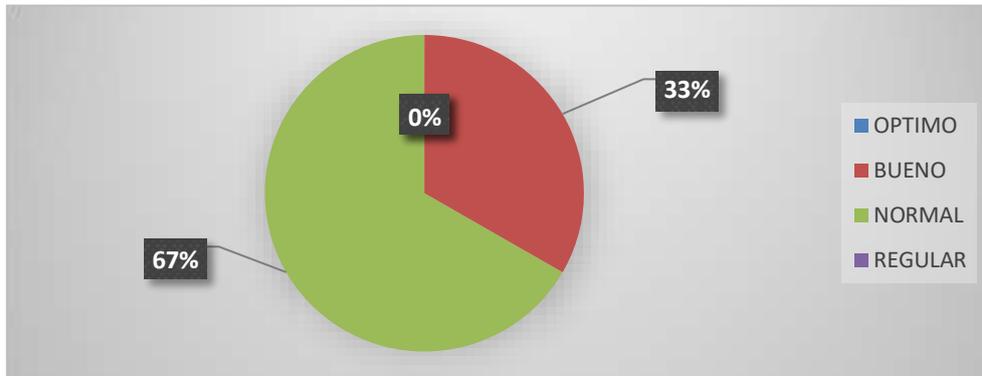
<u>OPCIONES</u>	<u>FRECUENCIAS</u>	<u>PORCENTAJES</u>
OPTIMO	0	0%
BUENO	1	33%
NORMAL	2	67%
REGULAR	0	0%
TOTAL	3	100%

Fuente: Aplicación de guía de entrevista

Elaboración: Propia.

Figura 7

Sistema de gestión empresarial de la empresa Manuelita S.A.C.



Fuente: Aplicación de guía de entrevista

Elaboración: Propia.

Interpretación

En la Figura 7, se observa que de las características que se analizaron para determinar la percepción de los trabajadores con respecto a la Gestión Empresarial del potencial exportador de la empresa Manuelita S.A.C, se ha obtenido que un 67% la empresa se encuentra en el rango normal y el 33 % con una minoría en el rango bueno; lo que significa que la empresa presenta un sistema gestión empresarial entre lo ideal y por mejorar. Concluyendo que esto en cierta medida fortalece la percepción de los trabajadores con respecto al potencial exportador de la empresa.

Interpretación general del objetivo 1.

Luego de analizar la tabla 3 así como también la figura 7, podemos finalizar que en la empresa Manuelita S.A.C, cuenta con una gestión empresarial buena, por lo mismo se determinó la percepción de los trabajadores con respecto a la Gestión Empresarial del potencial exportador de la empresa, debido principalmente a estas 3 características, cuales son: un buen sistema de gestión gerencial y capacidad de negociación, cuyos porcentajes fueron del 75 % que afirmo lo dicho, contra un 25 % que desconocen dicha característica, así como también, cuenta con un buen sistema de capacitación constante a su personal, cuyo porcentaje fue del 83 % que afirmo que la empresa presenta dicha característica, contra un 17 % que desconoce lo dicho, por ello determinamos la

percepción de los trabajadores con respecto a la gestión Empresarial del potencial exportador en el cual se dividió en diferentes rangos, obteniendo un 67% la empresa se encuentra en el rango normal y el 33 % con una minoría en el rango bueno.

Objetivo Especifico 2: Determinar la percepción de los trabajadores con respecto a la Gestión productiva y logística del potencial exportador de la empresa Manuelita para la exportación de escamas de tereftalato durante el 2017-2019.

Tabla 8

Determinación de la gestión productiva y logística

Pregunta	Rpta: Gerencia	Rpta: Área contable	Rpta: Área comercial	Rpta: Supervisión	Interpretación del tesista
¿Su producto se vende con éxito en el mercado nacional?	Si	Si	Si	Desconoce	La empresa ofrece un producto de calidad debido a que tiene un buen proceso de selección.
Si su respuesta es Sí, ¿Por qué cree que se vende con éxito?	Porque nuestro producto cuenta con una mayor pureza y menos contaminantes.				
¿Cuál es la presentación de su producto?	A granel y estandarizada según su color				La presentación principal para el gerente y los colaboradores es a Granel.
¿Cuál es la que exige el mercado nacional?	El que exige el mercado es el PET G o cristal.				Según la empresa es el PET cristal.
¿Su empresa conoce las ventajas competitivas de su producto?	Si	Si	Si	Desconoce	La empresa conoce y aprovecha sus ventajas competitivas para generar más confianza y seguridad en los clientes.
Si su respuesta es Sí, ¿Cuáles	Si, debido a la calidad y la tecnología que utilizamos para realizar un mejor proceso de selección y limpieza de PET.				

considera que son? ¿Los costos de producción son muy elevados?	Si	Si	Si	Desconoce	Sus costos de producción de la empresa son elevados porque utilizan más recurso humano por la falta de tecnología para la separación y pureza del producto.
Si su respuesta es Sí, ¿Que harían para reducir los costos y sean más competitivos?	Implementar tecnología, tanto como fajas transportadoras y empaquetadoras				
¿Cuál fue el volumen de Producción en el último año?	1524 toneladas de PET				
¿Cuál sería su capacidad máxima de producción?	160 toneladas mensuales				
¿La empresa utiliza en su proceso productivo materia prima e insumos importados?	No	No	No	Desconoce	No utilizan debido a que su principal materia prima son las botellas y otros plásticos que son reciclados.
Si su respuesta es No, ¿Por qué no consideran materia prima e insumos importados?	Porque la materia prima lo elaboramos nosotros mismos manualmente.				
¿Su empresa cuenta con un sistema de gestión de la calidad para la producción de su producto?	Si	Si	Si	Desconoce	Si cuentan con un sistema debido a que en el proceso productivo desarrollan un producto libre de contaminantes.
Si su respuesta es Sí, ¿Cuáles son	Si, calidad en nuestros procesos, logrando así la satisfacción de nuestros clientes.				

los beneficios que ha obtenido?					
¿Cuenta con certificados de calidad?	Si	Si	Si	Desconoce	La empresa esta implementada y cuenta con todas las normas y certificaciones de calidad que le exige el mercado y sus clientes.
Si su respuesta es Sí, ¿Menciónelas?	Sí, tenemos certificados de DIGESA ECLA-1206-11, también contamos con certificación RIOS (Recycling Industry Operating Standard - Norma de funcionamiento para la industria del reciclaje).ISO 9001				
¿De qué manera maneja el transporte interno de su producto, cuenta con unidad propia o terceriza el servicio?	Contamos con 3 unidades propias que son utilizadas para el transporte en Trujillo y el servicio se terceriza cuando es enviado a la ciudad de lima.				Manuelita SAC. Cuenta con toda la logística para la recopilación, de la materia prima y la distribución del producto final.

Fuente: Aplicación de guía de entrevista

Elaboración: Propia.

Interpretación

De acuerdo con la Tabla 8, la empresa Manuelita S.A.C. cumple con todas las exigencias que le solicitan sus clientes, tanto en volumen, calidad y tiempo de entrega. Así mismo, cuenta con todas las normas y certificados para la elaboración del producto.

Tabla 9

El producto se vende con éxito en el mercado nacional

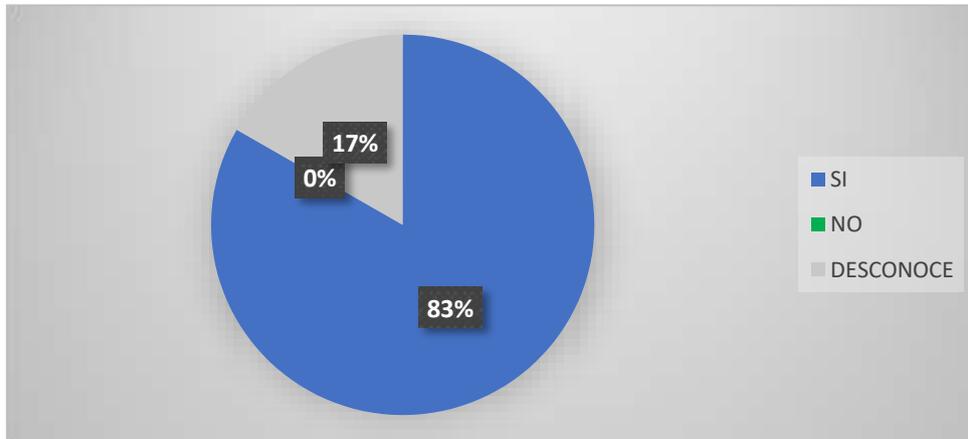
OPCIONES	FRECUENCIAS	PORCENTAJES
SI	10	83%
NO	0	0%
DESCONOCEN	2	17%
TOTAL	12	100%

Fuente: Aplicación de guía de entrevista

Elaboración: Propia.

Figura 8

El producto se vende con éxito en el mercado nacional



Fuente: Aplicación de guía de entrevista

Elaboración: Propia.

Interpretación

Podemos observar en la Figura 8, respecto a si el producto de empresa Manuelita S.A.C se vende con éxito en el mercado nacional, el resultado fue que el 83 % afirma que el producto se vende con éxito, contra un 17 % que desconocen en tema de las ventas, cuyo porcentaje es minoritario representado por los supervisores.

Tabla 10

La empresa conoce las ventajas competitivas de su producto

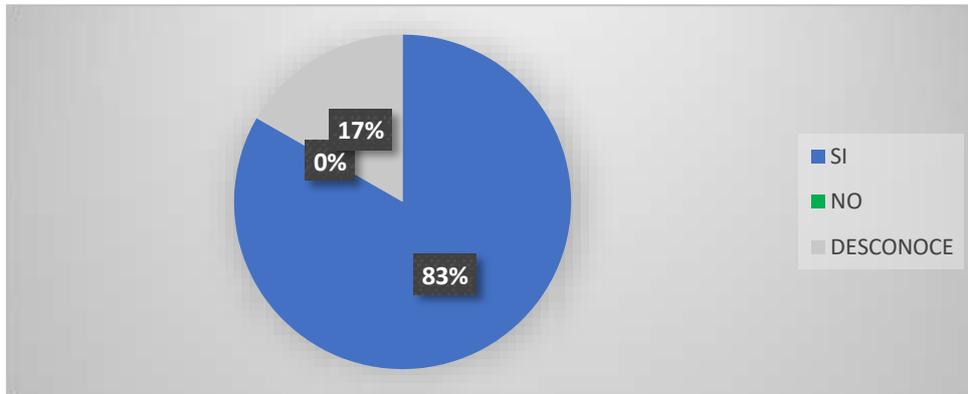
<u>OPCIONES</u>	<u>FRECUENCIAS</u>	<u>PORCENTAJES</u>
SI	10	83%
NO	0	0%
DESCONOCE	2	17%
TOTAL	12	100%

Fuente: Aplicación de guía de entrevista

Elaboración: Propia.

Figura 9

La empresa conoce las ventajas competitivas de su producto



Fuente: Aplicación de guía de entrevista

Elaboración: Propia.

Interpretación

Según la Figura 9, sobre si la empresa Manuelita S.A.C conoce las ventajas competitivas de su producto, el resultado fue que el 83 % afirma que sus principales ventajas es la alta pureza y calidad de su producto, contra un 17 % que desconocen dichas ventajas, cuyo porcentaje es minoritario.

Tabla 11

Los costos de producción son muy elevados

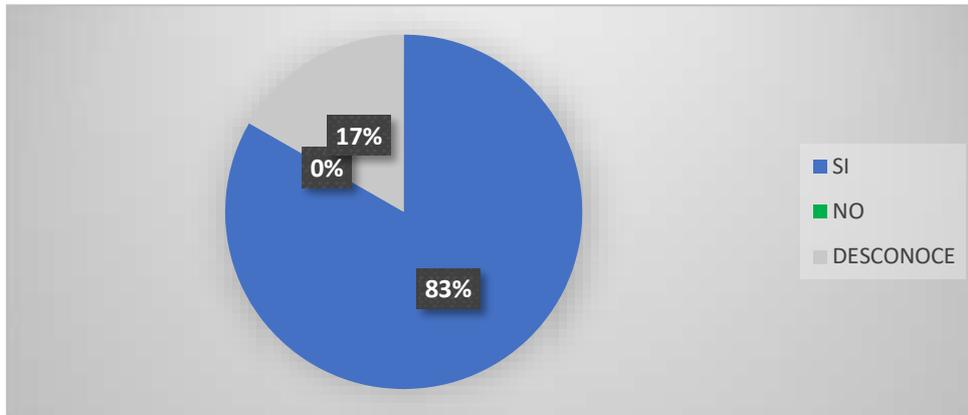
OPCIONES	FRECUENCIAS	PORCENTAJES
SI	10	83%
NO	0	0%
DESCONOCE	2	17%
TOTAL	12	100%

Fuente: Aplicación de guía de entrevista

Elaboración: Propia.

Figura 10

Los costos de producción son muy elevados



Fuente: Aplicación de guía de entrevista

Elaboración: Propia.

Interpretación

Según se observa en la Figura 10, sobre si los costos de producción son elevados en la empresa Manuelita S.A.C, el resultado fue que el 83 % afirma si son elevados porque utilizan más recurso humano por la falta de tecnología para la separación y pureza del producto, contra un 17 % que desconocen sobre costos, cuyo porcentaje está representado por los supervisores.

Tabla 12

La empresa utiliza en su proceso productivo materia prima e insumos importados

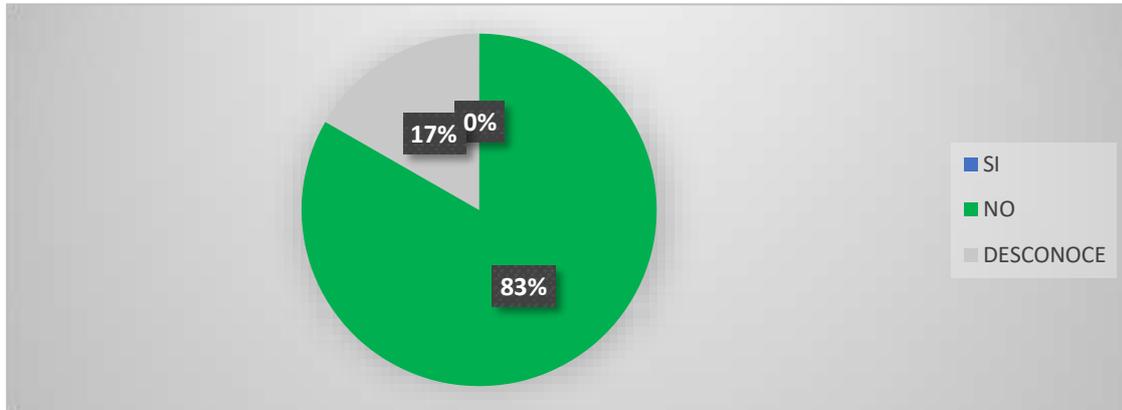
OPCIONES	FRECUENCIAS	PORCENTAJES
SI	0	0%
NO	10	83%
DESCONOCE	2	0%
TOTAL	12	100%

Fuente: Aplicación de guía de entrevista

Elaboración: Propia.

Figura 11

La empresa utiliza en su proceso productivo materia prima e insumos importados



Fuente: Aplicación de guía de entrevista

Elaboración: Propia.

Interpretación

Podemos observar en la Figura 11, sobre si la empresa Manuelita S.A.C utiliza en su proceso productivo materia prima e insumos importados, el resultado fue que el 83 % niega la utilización de productos importados porque su principal materia prima son las botellas y otros plásticos que son reciclados, contra un 17 % que desconocen sobre la materia prima.

Tabla 13

Cuenta con un sistema de gestión de la calidad para la producción de su producto

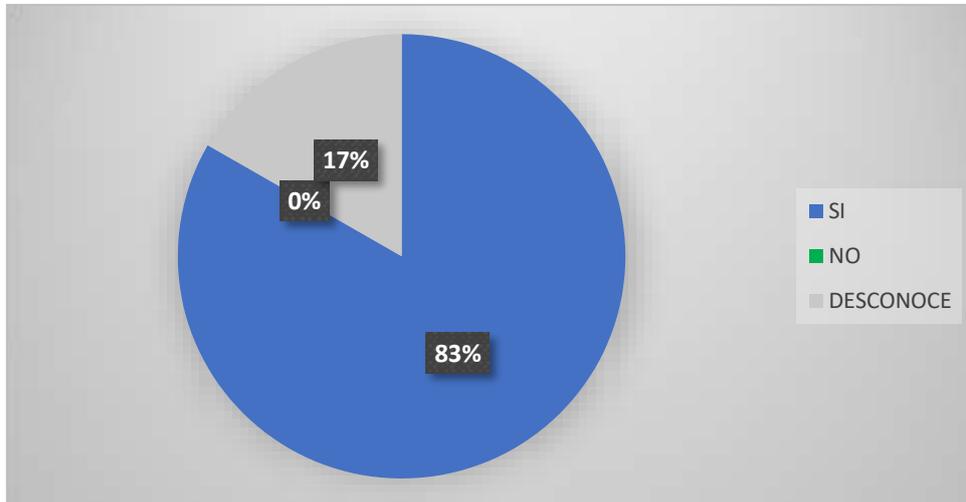
OPCIONES	FRECUENCIAS	PORCENTAJES
SI	10	83%
NO	0	0%
DESCONOCE	2	17%
TOTAL	12	100%

Fuente: Aplicación de guía de entrevista

Elaboración: Propia.

Figura 12

Cuenta con un sistema de gestión de la calidad para la producción de su producto



Fuente: Aplicación de guía de entrevista

Elaboración: Propia.

Interpretación

Podemos observar en la Figura 12, respecto a si la empresa Manuelita S.A.C cuenta con un sistema de gestión de la calidad para la producción de su producto, el resultado fue que el 83 % afirman que la empresa posee dicho sistema porque sus productos son de calidad desarrollan un producto libre de contaminantes., contra un 17 % que desconocen sobre dicho sistema.

Tabla 14

La empresa cuenta con certificados de calidad

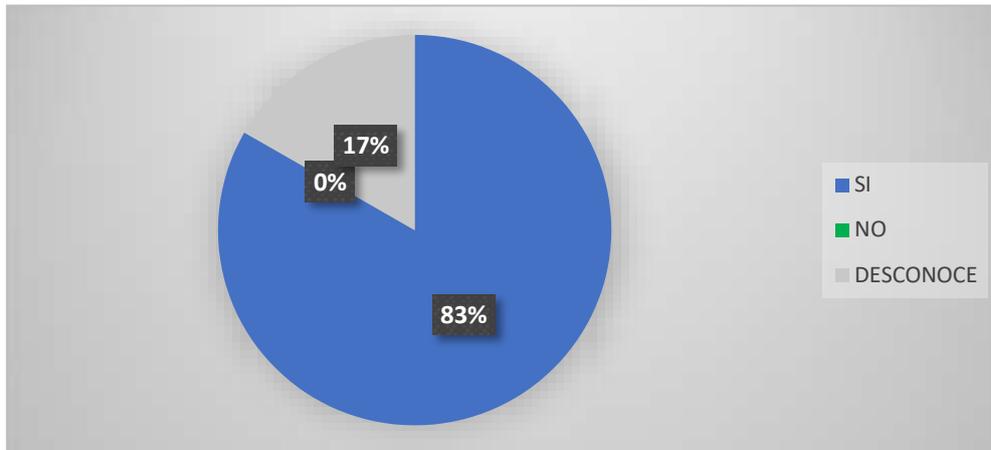
<u>OPCIONES</u>	<u>FRECUENCIAS</u>	<u>PORCENTAJES</u>
SI	10	83%
NO	0	0%
DESCONOCE	2	17%
TOTAL	12	100%

Fuente: Aplicación de guía de entrevista

Elaboración: Propia.

Figura 13

La empresa cuenta con certificados de calidad



Fuente: Aplicación de guía de entrevista

Elaboración: Propia.

Interpretación

Podemos observar en la Figura 13, sobre si la empresa Manuelita S.A.C cuenta con certificados de calidad, el resultado fue que el 83 % afirman que la empresa tiene certificados de calidad que son del DIGESA ECLA-1206-11, también cuenta con certificación RIOS (Recycling Industry Operating Standard - Norma de funcionamiento para la industria del reciclaje), ISO 9001, contra un 17 % que desconocen sobre dicho tema.

Con el fin de determinar la percepción de los trabajadores con respecto a la Gestión productiva y logística del potencial exportador de la empresa en estudio, se ha utilizado la siguiente calificación, tomando:

OPCIONES	FRECUENCIAS	
Optimo	Porcentajes al 100%	} Lo ideal
Bueno	Porcentajes al 83 %	
Normal	Porcentajes al 75%	} Por mejorar
Regular	Porcentajes al 58%	

Para el respectivo análisis, se ha tomado en cuenta, los porcentajes mayores obtenidos en las tablas 9, 10, 11, 12, 13, y 14; dichas tablas describen las características de la gestión productiva y logística.

Tabla 15

Gestión productiva y logística de la empresa Manuelita S.A.C.

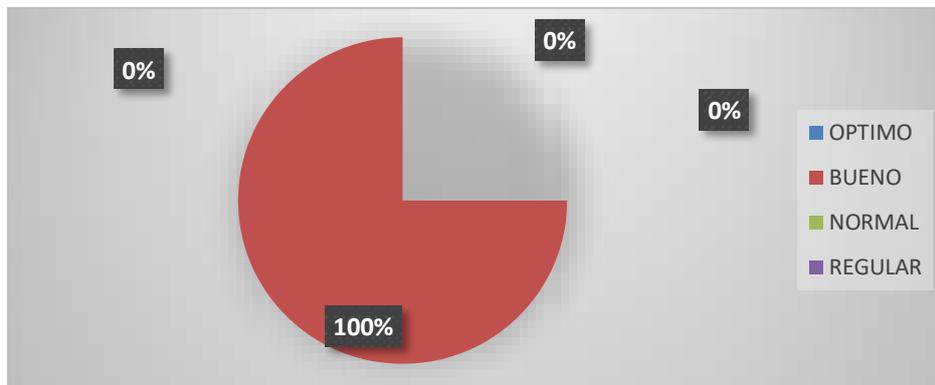
OPCIONES	FRECUENCIAS	PORCENTAJES
OPTIMO	0	0%
BUENO	6	100%
NORMAL	0	0%
REGULAR	0	0%
TOTAL	6	100%

Fuente: Aplicación de guía de entrevista

Elaboración: Propia.

Figura 14

Gestión productiva y logística de la empresa Manuelita S.A.C.



Fuente: Aplicación de guía de entrevista

Elaboración: Propia.

Interpretación

De acuerdo con lo que se observa en la Figura 14, sobre las características que se analizaron para determinar la percepción de los trabajadores con respecto a la Gestión productiva y logística del potencial exportador de la empresa Manuelita S.A.C., se concluye que en un 100% la empresa se encuentra en el rango bueno, es decir presenta una gestión productiva y logística dentro de lo ideal. Esto se debe a que la empresa cumple con los tiempos y pedidos solicitados, además de contar con certificaciones de calidad; teniendo sólo un aspecto a mejorar, el cual es el costo de producción. Concluyendo que esto

fortalece la percepción de los trabajadores con respecto a la gestión productiva y logística del potencial exportador de la empresa.

Interpretación general objetivo 2.

Luego de analizar la tabla 8 así como también la figura 14, podemos finalizar que en la empresa Manuelita S.A.C, cuenta con una gestión productiva y logística buena, por lo mismo se determinó la percepción de los trabajadores con respecto a la Gestión productiva y logística del potencial exportador, debido principalmente a estas 6 características, cuales son: una buena comercialización del producto a nivel nacional, un buen conocimiento de ventajas competitivas, los costos de producción son elevados, no presenta insumos importados dentro del producto final, y para dichos costos de producción presenta un buen sistema de gestión de calidad, y finalmente presenta diferentes tipos de certificaciones de calidad, cuyos porcentajes fueron del 83 % afirmando lo dicho, a diferencia de un 17 % que desconocen lo mencionado, por ello determinamos la percepción de los trabajadores con respecto a la Gestión productiva y logística del potencial exportador de la empresa, en el cual se dividió en diferentes rangos, obteniendo un 100 %, la empresa se encuentra en el rango bueno.

Objetivo Especifico 3: Determinar la percepción de los trabajadores con respecto a la Gestión de mercados y logística internacional del potencial exportador de la empresa Manuelita para la exportación de escamas de tereftalato durante 2017-2019.

Tabla 16

Determinación de la gestión de mercados y logística internacional

Pregunta	Rpta: Gerencia	Rpta: Área contable	Rpta: Área comercial	Rpta: Supervisión	Interpretación del tesista
¿Realiza estudio de mercados?	Si	Desconoce	Si	Desconoce	Tanto el gerente y el área comercial desarrollan un

Si ¿Cuáles son los beneficios que ha obtenido?	Si, Ampliar la cartera de clientes, conocer mejor a nuestra competencia y minimizar riesgos comerciales.				estudio para obtener materia prima con nuevos proveedores y a su vez nuevos clientes.
¿Los precios del mercado son competitivos al de su empresa? Si su respuesta es sí, ¿Cuál es la importancia que le da la empresa a tener un precio competitivo?	Si	Si	Si	Desconoce	La empresa maneja un precio más competitivo, debido a que sus procesos son con calidad y pureza del producto PET.
¿Su empresa conoce la terminología utilizada en el comercio nacional e internacional?	Si	Desconoce	Si	Desconoce	El gerente y el área comercial manejan el conocimiento y tienen la capacidad para llegar a negociar en otros mercados.
Si su respuesta es sí, ¿Cuál sería la ventaja competitiva para su empresa?	La experiencia y el conocimiento ya que nos abre la oportunidad para ingresar a nuevos mercados y expandir nuestro negocio y ofrecer más productos.				
¿Conoce las barreras arancelarias o para arancelarias de su producto?	No	No	No	No	El gerente y el área comercial no tienen conocimiento de las barreras arancelarias, pero si manejan otros temas de información del comercio internacional.
Si su respuesta es sí, ¿Cuáles son las principales barreras que Ud. cree que le podrían dificultar al exportar?	Considero importante y necesario manejar esta información, para conocer los requisitos y más adelante aplicarlo en una futura exportación con un poco más de base en el tema				
¿La empresa participo en alguna feria de carácter nacional o internacional?	Si	Desconoce	Desconoce	Desconoce	La empresa Manuelita participa en ferias para dar a conocer sus productos y buscar nuevos clientes.
Si la respuesta es sí, ¿Cuáles son los beneficios que usted ha podido	Obtener nuevos clientes y alianzas estratégicas con las diferentes empresas del mercado.				

aplicar en su empresa?

¿La empresa conoce el tema de la logística internacional de mercancías?	No	No	No	No	La empresa manuelita no conoce de logística internacional debido que hasta el momento solo comercializa sus productos a nivel nacional.
Si su respuesta es no, ¿La empresa lo puede ver como desventaja no saber del tema, frente a sus competidores?	No porque por el momento no hemos llegado a un mercado internacional				

Fuente: Aplicación de guía de entrevista

Elaboración: Propia.

Interpretación

Según podemos observar en Tabla 16, la gestión de mercados y logística internacional de la empresa, es favorable para lograr una exportación debido a que realizan una previa investigación antes de ejecutar una operación comercial. Además, participan en ferias de carácter nacional posicionando de esta manera su marca y producto, ya que este es competitivo por tener la calidad y cumplir con todos los requerimientos y normas para la producción.

Tabla 17

La empresa realiza estudio de mercados

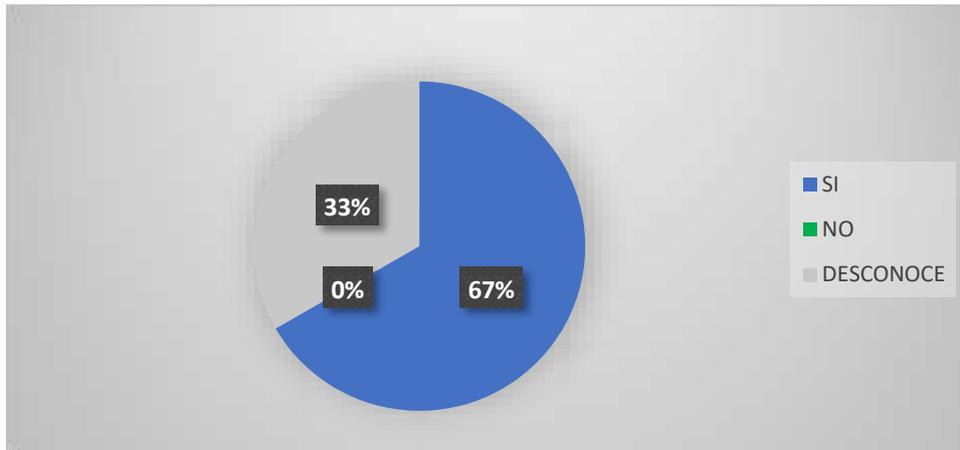
OPCIONES	FRECUENCIAS	PORCENTAJES
SI	8	67%
NO	0	0%
DESCONOCE	4	33%
TOTAL	12	100%

Fuente: Aplicación de guía de entrevista

Elaboración: Propia.

Figura 15

La empresa realiza estudio de mercados



Fuente: Aplicación de guía de entrevista

Elaboración: Propia.

Interpretación

Según se observa en la Figura 15, sobre si la empresa Manuelita S.A.C realiza estudio de mercados, el 67 % afirman que la empresa si realiza estudio de mercados que sirve para ampliar la cartera de clientes, conocer mejor a su competencia y minimizar riesgos comerciales, contra un 33 % que desconocen sobre dicho tema.

Tabla 18

Los precios del mercado son competitivos al de su empresa

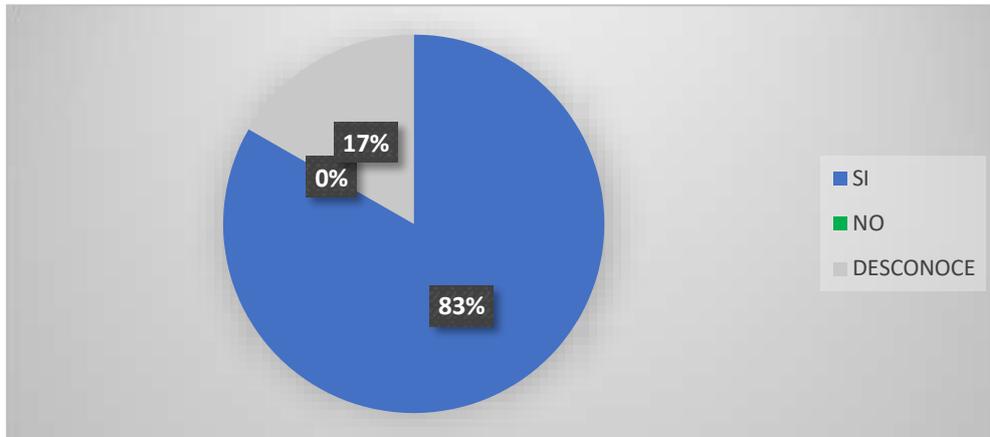
OPCIONES	FRECUENCIAS	PORCENTAJES
SI	10	83%
NO	0	0%
DESCONOCE	2	17%
TOTAL	12	100%

Fuente: Aplicación de guía de entrevista

Elaboración: Propia.

Figura 16

Los precios del mercado son competitivos al de su empresa



Fuente: Aplicación de guía de entrevista

Elaboración: Propia.

Interpretación

De acuerdo con la Figura 16, sobre si los precios del mercado son competitivos a la empresa Manuelita S.A.C, el 83 % afirman que el precio de la empresa es competitivo al mercado debido a que sus procesos son con calidad y el producto cuenta con alta pureza, contra un 17 % que desconocen sobre dicho tema, representado por los supervisores.

Tabla 19

La empresa conoce la terminología utilizada en el comercio nacional e internacional

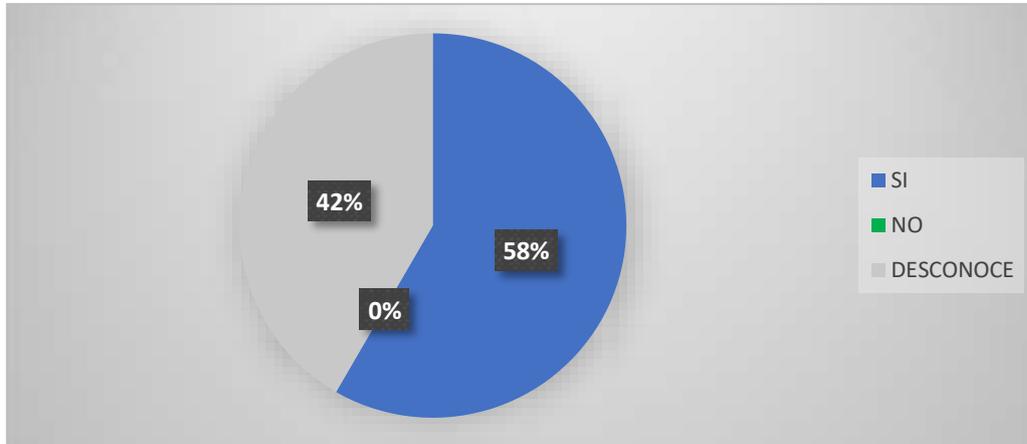
OPCIONES	FRECUENCIAS	PORCENTAJES
SI	7	58%
NO	0	0%
DESCONCE	5	42%
TOTAL	12	100%

Fuente: Aplicación de guía de entrevista

Elaboración: Propia.

Figura 17

La empresa conoce la terminología utilizada en el comercio nacional e internacional



Fuente: Aplicación de guía de entrevista

Elaboración: Propia.

Interpretación

Podemos observar en la Figura 17, respecto a si la empresa Manuelita S.A.C conoce la terminología utilizada en el comercio nacional e internacional, el 58 % afirman que la empresa conoce dicha terminología porque manejan el conocimiento y tienen la capacidad para llegar a negociar en otros mercados., contra un 42% que desconocen sobre dicho tema.

Tabla 20

Conocimiento de las barreras arancelarias de su producto

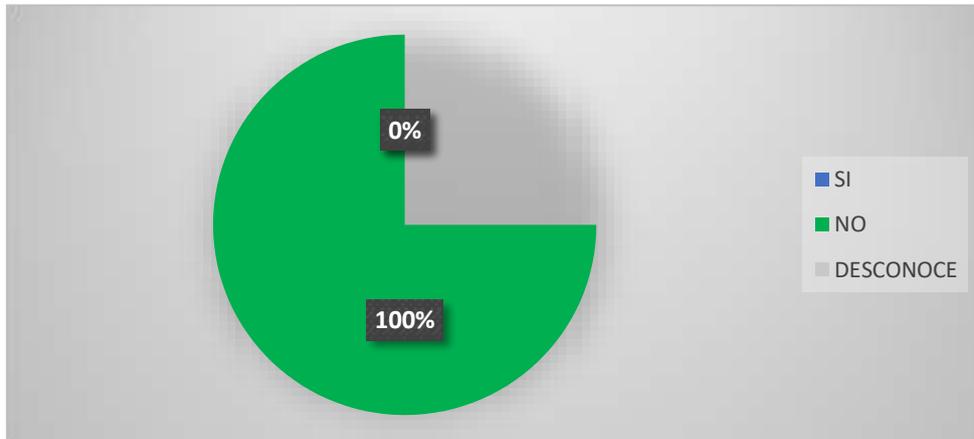
OPCIONES	FRECUENCIAS	PORCENTAJES
SI	0	0%
NO	12	100%
DESCONOCE	0	0%
TOTAL	12	100%

Fuente: Aplicación de guía de entrevista

Elaboración: Propia.

Figura 18

Conocimiento de las barreras arancelarias de su producto



Fuente: Aplicación de guía de entrevista

Elaboración: Propia.

Interpretación

Podemos observar en la Figura 18, respecto a si la empresa Manuelita S.A.C conoce las barreras arancelarias o para arancelarias de su producto, el resultado fue que el 100% afirman que no conocen las barreras que existen, pero si manejan otros temas de información del comercio internacional.

Tabla 21

Participación en alguna feria de carácter nacional o internacional

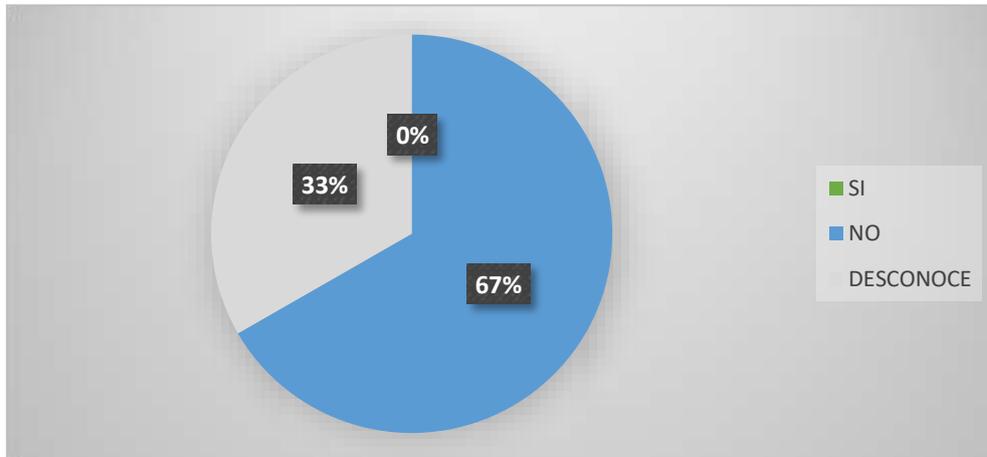
OPCIONES	FRECUENCIAS	PORCENTAJES
SI	0	0%
NO	8	67%
DESCONOCE	4	33%
TOTAL	12	100%

Fuente: Aplicación de guía de entrevista

Elaboración: Propia.

Figura 19

Participación en alguna feria de carácter nacional o internacional



Fuente: Aplicación de guía de entrevista

Elaboración: Propia.

Interpretación

Podemos observar en la Figura 19, sobre si la empresa Manuelita S.A.C participó en alguna feria de carácter nacional o internacional, el 67% señala que no han participado en ferias, es un aspecto que falta mejorar porque lo creen importante ello para obtener nuevos clientes y alianzas estratégicas con las diferentes empresas del mercado, contra un 33 % no manejan dicha información (desconoce), pero también lo ven relevante para el crecimiento de la empresa.

Tabla 22

Conocimiento del tema de la logística internacional de mercancías

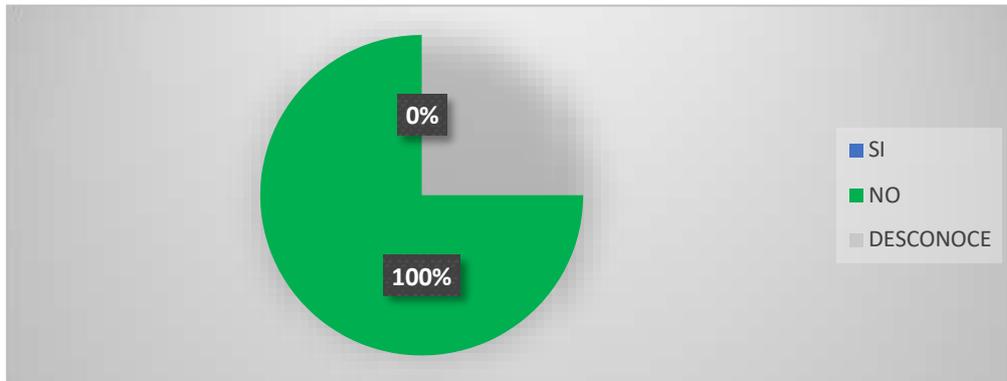
OPCIONES	FRECUENCIAS	PORCENTAJES
SI	0	0%
NO	12	100%
DESCONOCE	0	0%
TOTAL	12	100%

Fuente: Aplicación de guía de entrevista

Elaboración: Propia.

Figura 20

Conocimiento del tema de la logística internacional de mercancías



Fuente: Aplicación de guía de entrevista

Elaboración: Propia.

Interpretación

Según se observa en la Figura 20, sobre si la empresa Manuelita S.A.C conoce el tema de la logística internacional de mercancías, el resultado fue que el 100% no conoce dicho tema, es un aspecto que falta mejorar debido que hasta el momento solo comercializa sus productos a nivel nacional.

Con el fin de determinar la percepción de los trabajadores con respecto a la gestión de mercados y logística internacional del potencial exportador de la empresa en estudio, se ha utilizado la siguiente calificación, tomando:

OPCIONES	FRECUENCIAS	
Optimo	Porcentajes al 100%	} Lo ideal
Bueno	Porcentajes al 83 %	
Normal	Porcentajes al 75%	} Por mejorar
Regular	Porcentajes al 58%	

Para el respectivo análisis, se ha tomado en cuenta, los porcentajes mayores obtenidos en las tablas 18, 19, 20, 21, y 22; dichas tablas describen las características de la gestión de mercados y logística internacional.

Tabla 23

Gestión de mercados y logística internacional

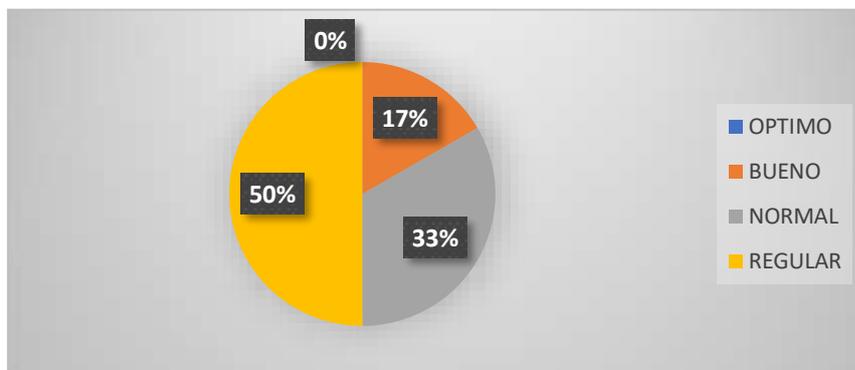
OPCIONES	FRECUENCIAS	PORCENTAJES
OPTIMO	0	0%
BUENO	1	17%
NORMAL	2	33%
REGULAR	3	50%
TOTAL	6	100%

Fuente: Aplicación de guía de entrevista

Elaboración: Propia.

Figura 21

Gestión de mercados y logística internacional



Fuente: Aplicación de guía de entrevista

Elaboración: Propia.

Interpretación

Según la Figura 21, se observa que de las características que se analizaron para determinar la percepción de los trabajadores con respecto a la gestión de mercados y logística internacional del potencial exportador de la empresa Manuelita S.A.C, se ha obtenido que el 50% se encuentra en el rango regular, y el otro 50% pertenece al rango bueno y normal; lo que significa que la empresa presenta una gestión de mercados y logística internacional dentro del ideal y por mejorar. Concluyendo que esto en cierta medida fortalece la percepción de los

trabajadores con respecto al potencial exportador de la empresa, pero debe mejorar aún más.

Interpretación general del objetivo 3.

Luego de analizar la tabla 16 así como también la figura 21, podemos finalizar que en la empresa Manuelita S.A.C, cuenta con una gestión de mercados y logística internacional regular, por lo mismo se determinó la percepción de los trabajadores con respecto a la Gestión de mercados y logística internacional del potencial exportador, pero debe mejorar en algunas características para que el rango se situé en lo ideal, las principales características determinadas fueron 6, las cuales fueron: si la empresa conoce la terminología del comercio internacional, cuyo resultado fue que el 58 % afirman que sí, la siguiente característica considerada fue, si poseen los precios competitivos, cuyo resultado fue 83 % afirmaron, así como también se determinó que no conocen de barreras arancelarias al igual que la logística del comercio internacional, cuyo resultado es de 100 % que afirman dichas características, cuyas características son los aspectos más críticos a mejorar en dicha gestión, por ultimo estas 2 características determinadas fueron la realización de estudios de mercados y la participación de ferias a nivel nacional, cuyos resultados fueron con un 67 % afirmaron que la empresa realiza dichas características; por ello determinamos la percepción de los trabajadores con respecto a la gestión de mercados y logística internacional del potencial exportador en el cual se dividió en diferentes rangos, obteniendo un 50 % que se encuentra en el rango regular, cuyo punto crítico a mejorar es la falta de información en el aspecto internacional, no es un aspecto clave pero si importante, para establecer dicha gestión para ubicarlo en un mejor rango y para cumplir dicho fin, el cual es una futura exportación del producto.

Objetivo Especifico 4: Determinar la percepción de los trabajadores con respecto a la gestión económica y financiera del potencial exportador de la empresa Manuelita para la exportación de escamas de tereftalato durante 2017-2019.

Tabla 24

Determinación de la gestión económica y financiera

Pregunta	Rpta: Gerencia	Rpta: Área contable	Rpta: Área comercial	Rpta: Supervisión	Interpretación del tesista
En los últimos 6 meses ¿Cómo evalúa financieramente la empresa? ¿Por qué?					Es una empresa estable con más de 10 años en el mercado y con una cartera de clientes fidelizados.
¿Su empresa posee capacidad financiera para recibir pagos diferidos del mercado internacional?	Si	Si	Si	Desconoce	La empresa si tiene la capacidad de recibir pagos diferidos por la alta demanda de pedidos que tiene a nivel nacional.
Si su respuesta es no, ¿Cree que la empresa pueda tener un tipo de desventaja con respecto a sus competidores?					Si aceptamos pagos diferidos por parte de nuestros principales clientes, y consideramos que es una ventaja porque algunos clientes nos prefieren por brindar esa facilidad.
¿Considera que las tasas de interés en sus préstamos son bajas? ¿Por qué?					Sí, porque nuestras ventas mensuales llegan y hasta superan los 140 tn, como también los años de experiencia crediticia, haciendo así favorable las bajas tasas de interés.
¿Su empresa tiene un sistema de monitoreo financiero para conocer la disponibilidad de fondos?	Si	Si	Desconoce	Desconoce	La empresa cuenta con bajas tasas de interés debido a sus grandes volúmenes de ventas y experiencia crediticia.
Si su respuesta es sí, ¿Cuál es el sistema de monitoreo de su empresa?					La empresa tiene su sistema de monitoreo cuyos principales son el balance general y flujo de caja.
¿Cuenta con una estructura de costos?	Si	Si	Si	Si	
Si su respuesta es sí, ¿Qué beneficios les					Nos permite mantener un detalle cronológico de todas las operaciones que efectuamos a nivel de empresa, ya sea en compras y ventas.
					La empresa cuenta con una estructura de costos, la cual le permite tener más control y detalle de sus operaciones comerciales

brinda dicha estructura?

Fuente: Aplicación de guía de entrevista

Elaboración: Propia.

Interpretación

Como se puede observar en la Tabla 24, la empresa Manuelita es financieramente estable, por lo mas de 10 años que tiene en el mercado nacional, actualmente acepta pagos diferidos producto de una comercialización, para brindar mayor facilidad a nuestros principales clientes. Además, cuenta con un sistema de monitorio y estructura de costos. Por último, cuenta con bajas tasas de interés por el amplio historial crediticio.

Tabla 25

Capacidad financiera para recibir pagos diferidos del mercado internacional

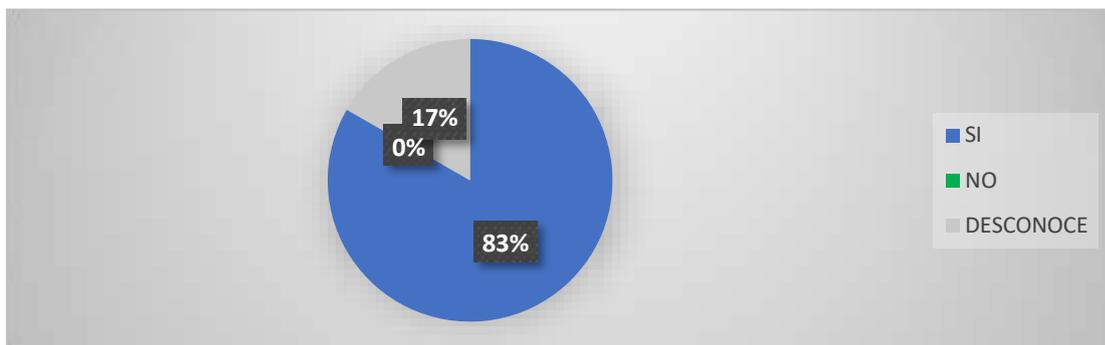
OPCIONES	FRECUENCIAS	PORCENTAJES
SI	10	83%
NO	0	0%
DESCONOCE	2	17%
TOTAL	12	100%

Fuente: Aplicación de guía de entrevista

Elaboración: Propia.

Figura 22

Capacidad financiera para recibir pagos diferidos del mercado internacional



Fuente: Aplicación de guía de entrevista

Elaboración: Propia.

Interpretación

Según la Figura 22, respecto a si la empresa Manuelita S.A.C posee capacidad financiera para recibir pagos diferidos del mercado internacional, el 83% afirma

que, si posee dicha capacidad porque es parte importante para sus principales clientes, y consideramos que es una ventaja porque algunos clientes nos prefieren por brindar esa facilidad, contra un 17% que desconoce dicha información.

Tabla 26

Se cuenta con un sistema de monitoreo financiero para conocer la disponibilidad de fondos

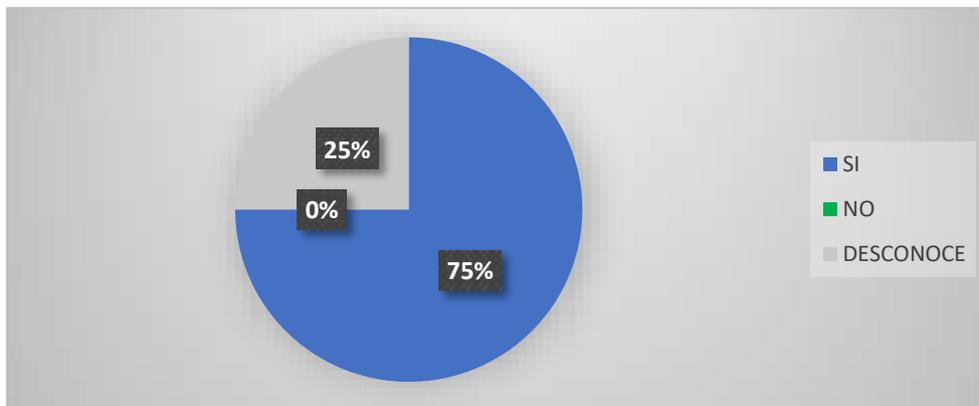
<u>OPCIONES</u>	<u>FRECUENCIAS</u>	<u>PORCENTAJES</u>
SI	9	75%
NO	0	0%
DESCONCE	3	25%
TOTAL	12	100%

Fuente: Aplicación de guía de entrevista

Elaboración: Propia.

Figura 23

Se cuenta con un sistema de monitoreo financiero para conocer la disponibilidad de fondos



Fuente: Aplicación de guía de entrevista

Elaboración: Propia.

Interpretación

Podemos observar en la Figura 23, sobre si la empresa Manuelita S.A.C tiene un sistema de monitoreo financiero para conocer la disponibilidad de fondos, el 75% afirma que, si tiene diferentes tipos sistema de monitoreo que son Balance general, estado de ganancias y pérdidas, flujo de caja cuyo índice sirve para ver

y analizar la disposición de efectivo cuando la empresa lo requiera, contra un 25 % no manejan dicha información, es decir desconocen.

Tabla 27

Cuenta con una estructura de costos

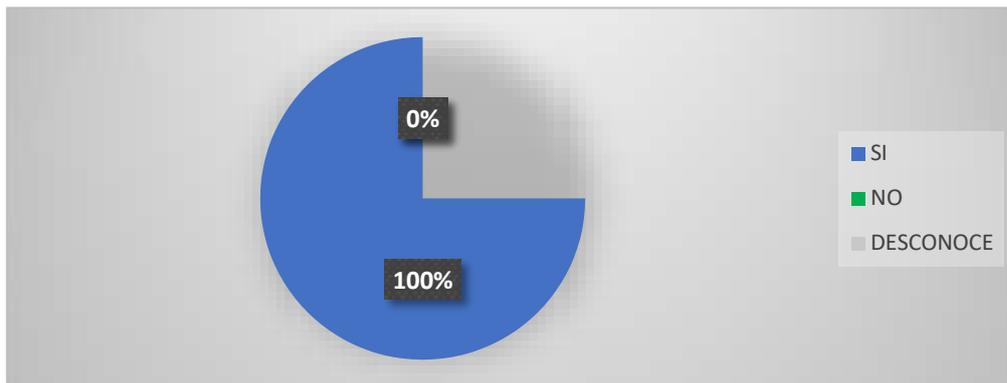
OPCIONES	FRECUENCIAS	PORCENTAJES
SI	12	100%
NO	0	0%
DESCONOCEN	0	0%
TOTAL	12	100%

Fuente: Aplicación de guía de entrevista

Elaboración: Propia.

Figura 24

Cuenta con una estructura de costos



Fuente: Aplicación de guía de entrevista

Elaboración: Propia.

Interpretación

Podemos observar en la Figura 24, en la pregunta si la empresa Manuelita S.A.C cuenta con una estructura de costos, el resultado fue que el 100 % afirma que si cuenta con una estructura de costos y cuya estructura le permite mantener un detalle cronológico de todas las operaciones que efectúa a nivel de empresa, ya sea en compras y ventas

Con el fin de determinar la percepción de los trabajadores con respecto a la gestión económica y financiera del potencial exportador de la empresa en estudio, se ha utilizado la siguiente calificación, tomando:

OPCIONES	FRECUENCIAS		
Optimo	Porcentajes al 100%	}	Lo ideal
Bueno	Porcentajes al 83 %		
Normal	Porcentajes al 75%	}	Por mejorar
Regular	Porcentajes al 58%		

Para el respectivo análisis, se ha tomado en cuenta, los porcentajes mayores obtenidos en las tablas 25, 26, y 27; dichas tablas describen las características de la gestión económica y financiera.

Tabla 28

Gestión económica y financiera de la empresa Manuelita S.A.C.

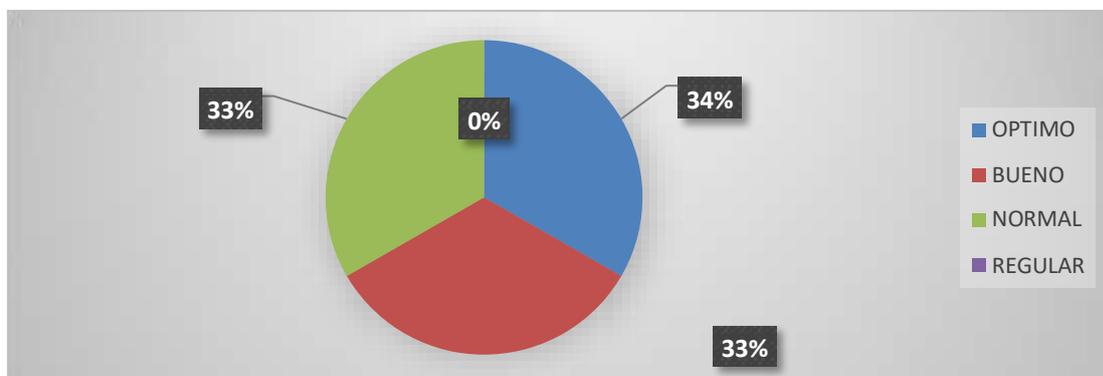
OPCIONES	FRECUENCIAS	PORCENTAJES
OPTIMO	1	34%
BUENO	1	33%
NORMAL	1	33%
REGULAR	0	0%
TOTAL	3	100%

Fuente: Aplicación de guía de entrevista

Elaboración: Propia.

Figura 25

Medición de la gestión económica y financiera de la empresa Manuelita S.A.C.



Fuente: Aplicación de guía de entrevista

Elaboración: Propia.

Interpretación

Según se observa en la Figura 25, después de analizar las características de la gestión económica y financiera, con el fin de determinar la percepción de los trabajadores con respecto a la gestión económica y financiera del potencial exportador de la empresa Manuelita S.A.C, se tiene que un 33% se ubica en el rango óptimo, así como en el rango bueno y normal; lo que significa que se determinó la percepción de los trabajadores con respecto a la gestión económica y financiera del potencial exportador, donde se encuentra dentro de lo ideal y por mejorar.

Interpretación general del objetivo 4.

Luego de analizar la tabla 24 así como también la figura 25, podemos finalizar que en la empresa Manuelita S.A.C, cuenta con una gestión económica y financiera buena, por lo mismo se determinó la percepción de los trabajadores con respecto a la gestión económica y financiera del potencial exportador, debido principalmente a estas 3 características, cuales son: una buena capacidad financiera y por ello podría permitir pagos diferidos en esta dicha característica, el resultado fue con un 83 % afirmo que la empresa tendría dicha característica o que la podría implementar, contra un 17 % que desconoce lo dicho, también se determinó que posee un sistema de monitorio de fondos, en caso que requiera liquidez para inversión, para una mejora continua, cuyo resultado fue 75 % afirmó dicha característica, contra un 25 % que desconoce del tema, por ultima característica determinada fue que la empresa tiene una estructura de costos, cuyo resultado fue un 100 % que firma dicha característica, por ello determinamos la percepción de los trabajadores con respecto a la gestión económica y financiera del potencial exportador en el cual se dividió en diferentes rangos, obteniendo un triple empate con 34 %, cuyo rango predominante es el rango bueno.

Objetivo Especifico 5: Determinar la percepción de los trabajadores con respecto a la capacidad productiva del potencial exportador de la empresa Manuelita S.A.C. para la exportación de escamas de tereftalato de polietileno, 2017-2019.

Tabla 29

Determinación de la capacidad productiva

Pregunta	Rpta: Gerencia	Rpta: Área contable	Rpta: Área comercial	Rpta: Supervisión	Interpretación del tesista
¿Su empresa cuenta con capacidad para ampliar su producción actual? Si su respuesta es sí, ¿cuáles son las principales áreas que potencian para ampliar su producción?	Si	Si	Si	Si	La empresa si tiene la capacidad de ampliar su producción ya lo hizo más de una vez cuando se le requirió, y las áreas principales áreas a potenciar son producción y logística.
¿Su empresa produce directamente los productos que vende en el mercado? Si su respuesta es sí, ¿Cuáles son los principales productos que produce y vende en el mercado?	Si	Si	Si	Si	La empresa produce manualmente lo que vende, cuyo principal producto es PET.
¿La empresa utiliza algún tipo de embalaje, para la distribución? Si su respuesta es sí, ¿Cuáles son las principales características que cuenta su embalaje?	Si	Desconoce	Si	Si	La empresa si utiliza embalaje para distribuir sus productos, de los cuales las bolsas y los sacos es el embalaje más común.
¿La empresa cuenta con la tecnología adecuada para incrementar su producción, si el mercado lo solicita?	Si	Desconoce	Si	Si	La empresa si cuenta con la tecnología para incrementar su producción porque cuenta con más maquinarias e infraestructura

Si su respuesta es sí, ¿la tecnología con la que cuenta es la misma que sus principales competidores?	No es la misma porque cada empresa implementa la tecnología según su capital y visión.				para llevar acabo ello.
¿La empresa tiene flexibilidad en su sistema, para hacer mejoras?	Si	Desconoce	Si	Si	Observamos que la empresa si tiene flexibilidad de hacer mejores, cuyas últimas mejoras fueron en maquinarias para optimizar recursos.
Si su respuesta es sí, ¿Cuáles fueron las ultimas mejoras que tuvo su empresa?		En maquinaria, una prensa moderna y una monta carga.			
¿La empresa cuenta con la infraestructura adecuada para cubrir una demanda mayor a la que produce?	Si	Si	Si	Si	La empresa cuenta con la infraestructura necesaria para cubrir mayores demandas, debido que cuenta con más locales propios cerca del local central.
Si su respuesta es sí, ¿su infraestructura cuenta con todo el equipamiento necesario para cubrir una mayor demanda en un corto tiempo?		Sí, porque cuenta con todas las medidas de seguridad y aparte contamos con 2 locales cerca al área de producción.			

Fuente: Aplicación de guía de entrevista

Elaboración: Propia.

Interpretación

Según se muestra en la Tabla 29, se determinó la percepción de los trabajadores con respecto a la capacidad productiva del potencial exportador de la empresa Manuelita SAC, debido a estos indicadores, principalmente produce todos los productos que vende en el mercado y no terciaria ningún servicio, también tiene tecnología, buena infraestructura y aparte 2 locales libres para ocupar. Por último, tiene flexibilidad a los cambios y mejoras.

Tabla 30

Capacidad para ampliar su producción actual

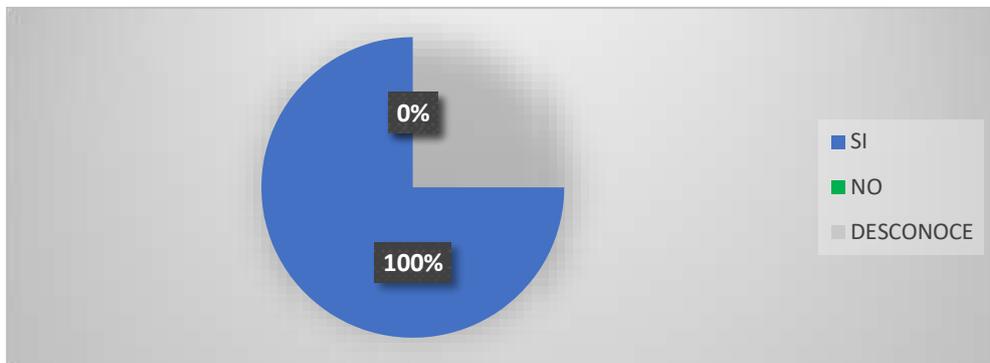
OPCIONES	FRECUENCIAS	PORCENTAJES
SI	12	100%
NO	0	0%
DESCONOCE	0	0%
TOTAL	12	100%

Fuente: Aplicación de guía de entrevista

Elaboración: Propia.

Figura 26

Capacidad para ampliar su producción actual



Fuente: Aplicación de guía de entrevista

Elaboración: Propia.

Interpretación

De acuerdo con la Figura 26, sobre si la empresa Manuelita S.A.C cuenta con capacidad para ampliar su producción, el resultado fue que el 100 % afirma que si cuenta con capacidad para ampliar su producción y también que ya lo hizo más de una vez cuando se le requirió, y las áreas principales áreas a potencio para dicho fin fue producción y logística.

Tabla 31

Producción directa de los productos que vende en el mercado

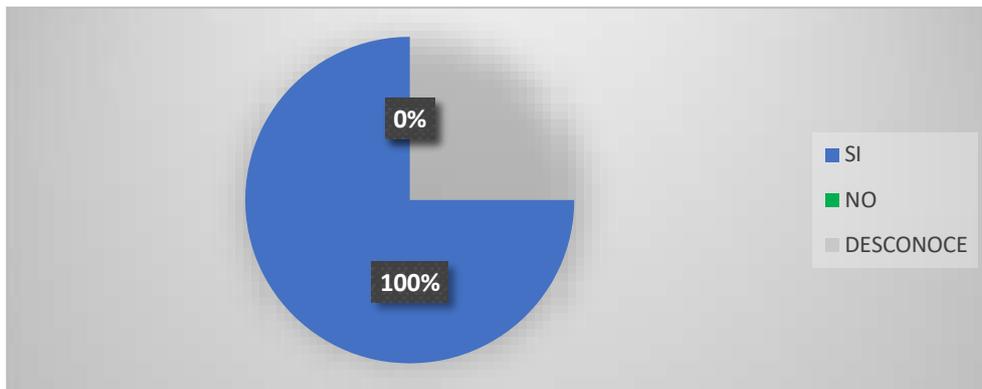
OPCIONES	FRECUENCIAS	PORCENTAJES
SI	12	100%
NO	0	0%
DESCONOCE	0	0%
TOTAL	12	100%

Fuente: Aplicación de guía de entrevista

Elaboración: Propia.

Figura 27

Producción directa de los productos que vende en el mercado



Fuente: Aplicación de guía de entrevista

Elaboración: Propia.

Interpretación

Podemos observar en la Figura 27, respecto a si la empresa Manuelita S.A.C produce directamente los productos que comercializa, el 100% afirma que, si produce manualmente lo que vende, cuyo principal producto es el PET.

Tabla 32

Utilización de algún tipo de embalaje, para la distribución

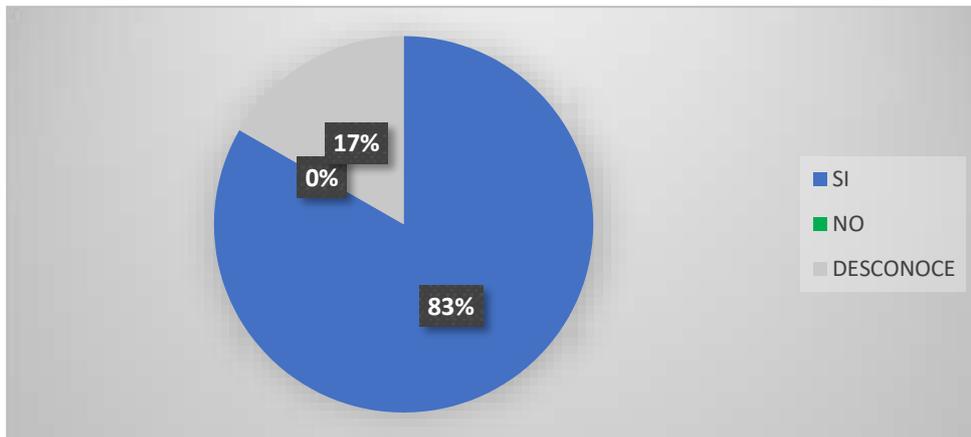
OPCIONES	FRECUENCIAS	PORCENTAJES
SI	10	83%
NO	0	0%
DESCONOCE	2	17%
TOTAL	12	100%

Fuente: Aplicación de guía de entrevista

Elaboración: Propia.

Figura 28

Utilización de algún tipo de embalaje, para la distribución



Fuente: Aplicación de guía de entrevista

Elaboración: Propia.

Interpretación

Según se observa en la Figura 28, sobre si la empresa Manuelita S.A.C utiliza algún tipo de embalaje, para su distribución, el 83 % afirma que sí, pues dichos embalajes son mediante bolsas y los sacos que es el embalaje más común, contra un 17 %, que desconoce dicha información.

Tabla 33

Uso de tecnología adecuada para incrementar la producción ante el mercado

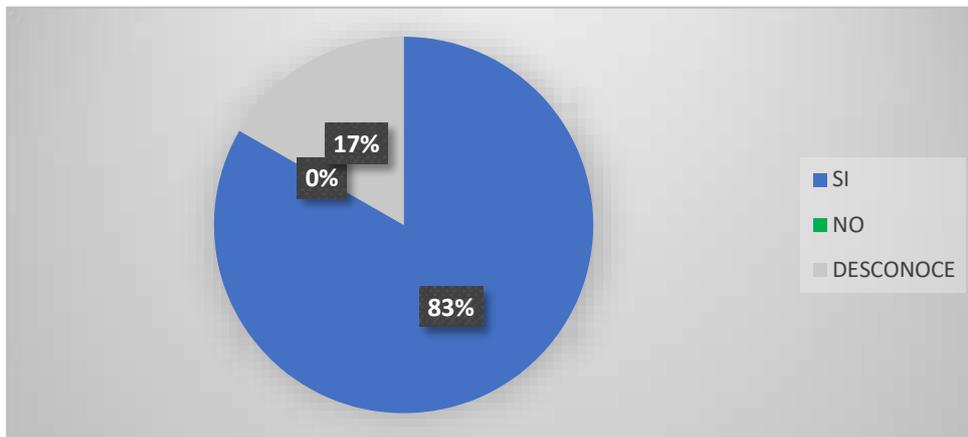
OPCIONES	FRECUENCIAS	PORCENTAJES
SI	10	83%
NO	0	0%
DESCONOCE	2	17%
TOTAL	12	100%

Fuente: Aplicación de guía de entrevista

Elaboración: Propia.

Figura 29

Uso de tecnología adecuada para incrementar la producción ante el mercado



Fuente: Aplicación de guía de entrevista

Elaboración: Propia.

Interpretación

Según se observa en la Figura 29, sobre si la empresa Manuelita S.A.C cuenta con la tecnología adecuada para incrementar su producción, el 83 % afirma que si cuenta con la tecnología porque cuenta con las maquinarias e infraestructura para llevar acabo ello, contra un 17 %, que desconoce dicha información.

Tabla 34

Existe flexibilidad en su sistema, para hacer mejoras

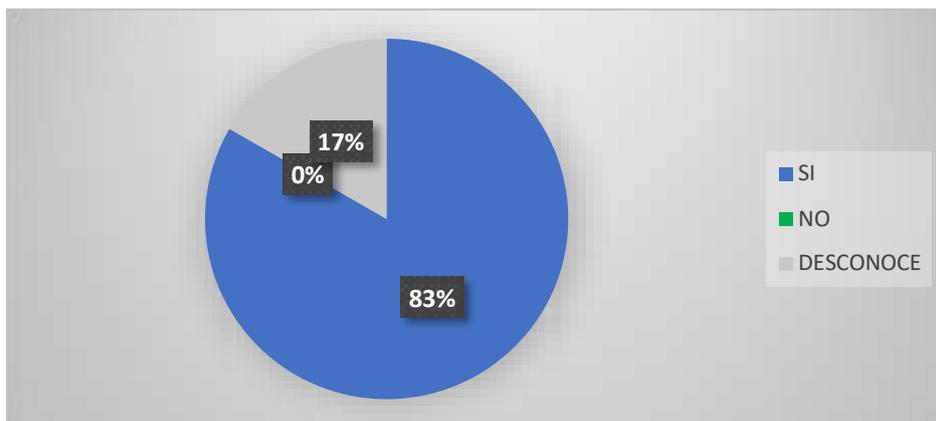
OPCIONES	FRECUENCIAS	PORCENTAJES
SI	10	83%
NO	0	0%
DESCONOCE	2	17%
TOTAL	12	100%

Fuente: Aplicación de guía de entrevista

Elaboración: Propia.

Figura 30

Existe flexibilidad en su sistema, para hacer mejoras



Fuente: Aplicación de guía de entrevista

Elaboración: Propia.

Interpretación

Podemos observar en la Figura 30, sobre si la empresa Manuelita S.A.C tiene flexibilidad en su sistema, para hacer mejoras, el 83 % afirma que si tiene flexibilidad por la liquidez que tiene y con ellos por ejemplo le permitió adquirir maquinaria y dicha maquinaria adquirida fue una prensa moderna y una monta carga, contra un 17 %, que desconoce dicha información.

Tabla 35

Tiene infraestructura adecuada para cubrir una demanda mayor a la que produce

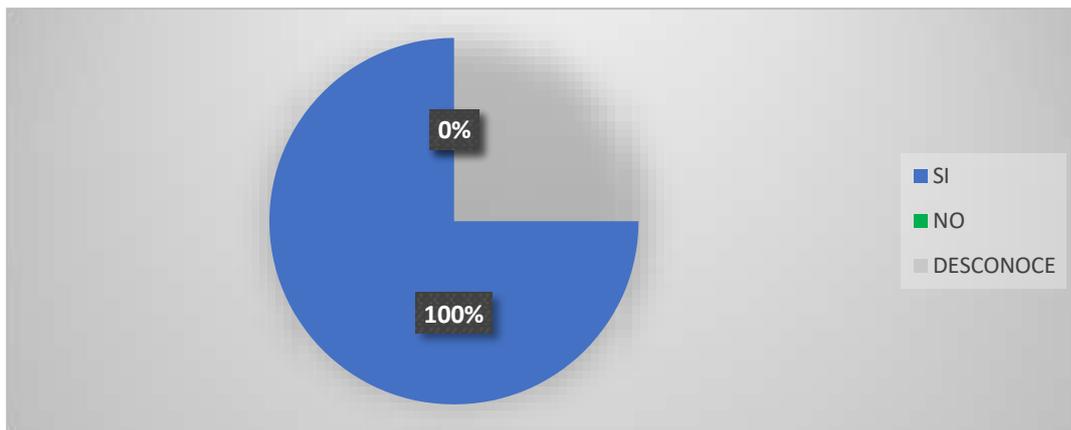
OPCIONES	FRECUENCIAS	PORCENTAJES
SI	12	100%
NO	0	0%
DESCONOCE	0	0%
TOTAL	12	100%

Fuente: Aplicación de guía de entrevista

Elaboración: Propia.

Figura 31

Tiene infraestructura adecuada para cubrir una demanda mayor a la que produce



Fuente: Aplicación de guía de entrevista

Elaboración: Propia.

Interpretación

De acuerdo con la Figura 31, respecto a si la empresa Manuelita S.A.C cuenta con la infraestructura adecuada para cubrir una mayor demanda, el 83% afirma que, si cuenta con la infraestructura adecuada para incrementar su demanda, porque cuenta con todas las medidas de seguridad y aparte contamos con 2 locales cerca al área de producción con lo cual nos permite mayor espacio para el acopio y el proceso de producto en caso hubiera mayor demanda, contra un 17 %, que desconoce dicha información.

Con el fin de determinar la percepción de los trabajadores con respecto a la capacidad productiva del potencial exportador de la empresa en estudio, se ha utilizado la siguiente calificación, tomando:

OPCIONES	FRECUENCIAS	
Optimo	Porcentajes al 100%	} Lo ideal
Bueno	Porcentajes al 83 %	
Normal	Porcentajes al 75%	} Por mejorar
Regular	Porcentajes al 58%	

Para el respectivo análisis, se ha tomado en cuenta, los porcentajes mayores obtenidos en las tablas 30, 31, 32, 33, 34, y 35; dichas tablas describen las características de la capacidad productiva.

Tabla 36

Medición de la capacidad productiva Manuelita S.A.C.

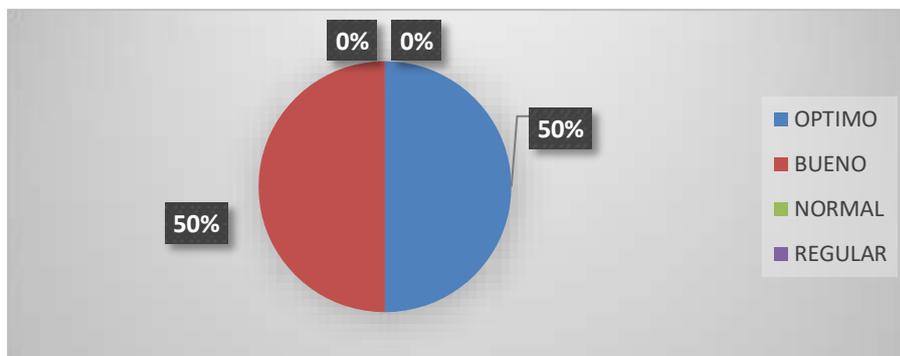
OPCIONES	FRECUENCIAS	PORCENTAJES
OPTIMO	3	50%
BUENO	3	50%
NORMAL	0	0%
REGULAR	0	0%
TOTAL	6	100%

Fuente: Aplicación de guía de entrevista

Elaboración: Propia.

Figura 32

Medición de la capacidad productiva Manuelita S.A.C



Fuente: Aplicación de guía de entrevista

Elaboración: Propia.

Interpretación

Según se observa la Figura 32, sobre el análisis de las características de la capacidad productiva, con el fin de determinar la percepción de los trabajadores con respecto a la capacidad productiva del potencial exportador de la empresa Manuelita S.A.C, se ha obtenido que un 50 % está en el rango optimo, y el otro 50% está en rango bueno; lo que significa que la empresa presenta una capacidad productiva ideal. Concluyendo la determinación de la percepción de los trabajadores con respecto a la capacidad productiva del potencial exportador, debido a que es capaz de cumplir con los pedidos de sus clientes.

Interpretación general del objetivo 5.

Como se ha podido observar en la información de la tabla 29, determinamos que la empresa cuenta con una infraestructura adecuada y aparte con dos locales propios que cumplen con todos los requisitos de funcionamiento y sistema de seguridad. También, podemos deducir que la empresa maneja maquinaria y tecnología moderna en el proceso productivo dentro de la planta. Además, es importante precisar que su capacidad productiva pasa por un sistema de control de calidad que lo hace atractivo, aceptado y competente en relación a la competencia y el mercado. Por otra parte, En la figura 32 se observa como resultado que un 50% está en un rango optimo y la otra parte del 50% en un rango bueno, lo que representa en si una capacidad productiva ideal para desarrollar la exportación del producto, por ello determinamos la percepción de los trabajadores con respecto a la capacidad productiva del potencial exportador de la empresa Manuelita S.A.C

CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN

4.1. Discusión de resultados

Tomando en cuenta el objetivo específico 1. Determinar la percepción de los trabajadores con respecto a la gestión empresarial del potencial exportador de la empresa Manuelita para la exportación de escamas de tereftalato durante el 2017-2019.

De acuerdo a los resultados obtenidos según la percepción de los trabajadores se tiene que la gestión empresarial de la empresa, presenta características dentro de lo ideal, pues cuenta con un sistema de gestión de planeamiento estratégico, mediante el cual realizan un análisis situacional interno y externo, desarrollando así la elaboración de estrategias para encaminar el negocio. De igual manera, poseen la capacidad y el conocimiento para realizar negociaciones de carácter nacional, las cuales podrían desarrollarlas en un ámbito del comercio internacional.

Ante esto, se puede decir que, dado que dicha gestión presenta fortalezas, se determinó la percepción de los trabajadores con respecto a la gestión empresarial del potencial exportador. Pues es de gran importancia para la empresa, contar con personas con capacidad gerencial, para que trabajen en base a la planificación, organización, dirección y control; es decir con un direccionamiento hacia el cumplimiento de objetivos establecidos. Lo cual se puede contrastar con el estudio de Asalde, & Verastegui (2018), quien en su tesis "*Potencial exportador de la empresa Fábrica de chocolates La Española S.R.L para el ingreso de barras de chocolate al mercado Holandés, Trujillo 2018*"; concluyó que el potencial exportador de la empresa se encuentra en la gestión empresarial pues cuenta con una buena planificación, control y organización de áreas; demostrándose así la importancia de contar con una buena gestión empresarial para poder llevar a cabo un negocio siguiendo un modelo o patrón que permita poder monitorear o controlar las acciones desarrolladas. Finalmente se puede contrastar con la teoría del comercio internacional, Michael Porter (1985), quien nos habla de la ventaja competitiva, el estable que toda empresa

debe tener una estrategia clara, debido a que solo a través de esta será posible superar a la competencia, la empresa cuenta con un planteamiento estratégico en el cual hacen el análisis situacional de forma interna y externa, para aplicar las mejores estrategias dependiendo de la situación.

Respecto al objetivo específico 2. Determinar la percepción de los trabajadores con respecto a la gestión productiva y logística del potencial exportador de la empresa Manuelita para la exportación de escamas de tereftalato durante el 2017-2019; según la percepción de los trabajadores se obtuvo que los puntos más fuertes son: el éxito del producto en el mercado nacional, el tipo de comercialización con el que actualmente la empresa distribuye sus productos, el conocimiento de las normas técnicas en la calidad, envase y embalaje, así mismo la capacidad de incrementar su producción actual. Indicadores que muestran que la empresa es capaz de trabajar en base a normas de calidad, así como cumplir con las especificaciones técnicas de comercialización que exige el cliente. Lo que significa que se determinó la percepción de los trabajadores con respecto a la gestión productiva y logística del potencial exportador que tiene la empresa; dado que esto permite asegurar a los clientes productos de calidad, y realizar acuerdos comerciales debidamente. Coincidiendo con Tapia (2012), quien en su tesis nos da a conocer que estas capacidades y competencias son de suma importancia para reducir riesgos al momento de realizar acuerdos comerciales como también para formular estrategias que aporten a la empresa. Finalmente se puede contrastar con la teoría del comercio internacional, Michael Porter (1985), quien nos habla de la ventaja competitiva, el estable que toda empresa debe tener una estrategia clara, debido a que solo a través de esta será posible superar a la competencia, por ello la empresa usa la estrategia de la especialización en normas técnicas de calidad, envase y embalaje, dicha estrategia es su fortaleza y lo que le diferencia con la competencia.

En cuanto al objetivo específico 3. Determinar la percepción de los trabajadores con respecto a la gestión de mercados y logística internacional del potencial exportador de la empresa Manuelita para la exportación de escamas

de tereftalato durante 2017-2019; según la percepción de los trabajadores los resultados se tiene que dicha gestión de mercados y logística se presenta de manera regular y buena; ya que es un área a mejorar y tiene potencial para hacerlo debido a que el área comercial está capacitada para desarrollar estrategias de marketing en producto, precio, plaza y promoción, logrando así estar consolidados en el mercado nacional. Además, por medio de la participación en ferias se adaptan a los cambios y a las nuevas tendencias en el mercado internacional. Lo cual es favorable, pues permite que la empresa sepa cómo establecer sus precios de ventas y de costos, y a la vez hacer un buen estudio de mercado en el exterior para poder expandir su producto.

Concluyendo que, si bien la gestión tiene mejoras que se deben hacer, se determinó la percepción de los trabajadores con respecto a la gestión de mercados y logística internacional del potencial exportador que puede tener la empresa; dado que presenta fortalezas, las cuales se pueden afianzar más, y las debilidades se pueden disminuir. Además, que la empresa conozca sobre la importancia de establecer el mercado, definir una logística adecuada, y desarrollar una buena estrategia de marketing; habré las puertas hacia otros mercados. Coincidiendo con Paredes y Zamudio (2019) quienes en su estudio sobre identificar el potencial exportador de Danpar confecciones EIRL, de la ciudad de Trujillo para la exportación de prendas de algodón pima al mercado brasileño, señalaron que la estrategia que debe aplicar la empresa es prepararse para la globalización implementado una política de costos y precios para la exportación y tener una comunicación eficaz con los clientes. Finalmente se puede contrastar con la teoría del comercio internacional, Michael Porter (1985), quien nos habla de la ventaja competitiva, el estable que toda empresa debe tener una estrategia clara, debido a que solo a través de esta será posible superar a la competencia, por ello la empresa se concentra en desarrollar estrategias de marketing en producto, precio, plaza y promoción, dicha estrategia es su fortaleza frente a la competencia.

Respecto al objetivo específico 4. Determinar la percepción de los trabajadores con respecto a la gestión económica y financiera del potencial

exportador de la empresa Manuelita para la exportación de escamas de tereftalato durante 2017-2019; según la percepción de los trabajadores, se obtuvo que, al evaluar financieramente a la empresa, ésta si realiza buenas gestiones de carácter financiera, pues aplican un sistema de monitoreo financiero para evaluar y analizar la disponibilidad de fondos; asimismo cuentan con una estructura de costos; maneja estados financieros como el balance general, estado de ganancias y pérdidas, y flujo de caja; por lo que es una empresa económicamente estable dado que maneja tasas de interés bajas con los bancos. De igual manera cuenta con la aceptación de pagos diferidos a nivel nacional que serían aceptados al realizar una exportación.

El que la empresa presente una situación económica y financiera buena; le permite desarrollar sus actividades sin inconvenientes, pues significa que tiene liquidez y solvencia para hacer frente a sus deudas; además de determinar la percepción de los trabajadores con respecto a la gestión económica y financiera del potencial exportador, pues tiene solvencia para invertir y empezar a entrar a otros mercados, no sólo nacionales, sino también internacionales. Esto se puede contrastar con Tapia (2012), quien en su tesis señala que es importante evaluar la potencialidad económica y comercial porque nos brinda información necesaria para evaluar la factibilidad de un negocio mediante capacidades de financiamiento, evaluación financiera, estructuras de costos, presupuesto, que nos ayudan a determinar la oferta exportable y general un plan de exportación. Finalmente se puede contrastar con la teoría del comercio internacional, Michael Porter (1985), quien nos habla de la ventaja competitiva, por ello la empresa cuenta con un sistema de monitoreo financiero para evaluar y analizar la disponibilidad de fondos, con ello tener disponibilidad de liquidez y poder de endeudamiento a una baja tasa de interés, con ello le permite realizar mayores tipos de inversión que su competencia.

Con respecto al objetivo específico 5. Determinar la percepción de los trabajadores con respecto a la capacidad productiva del potencial exportador de la empresa Manuelita S.A.C,2017- 2019; se ha observado que dicha empresa tiene la capacidad de ampliar su producción, pues ya lo ha hecho más de una vez cuando se le requirió. Cuenta con tecnología en maquinarias nuevas para

realizar la producción; tiene infraestructura y flexibilidad de hacer mejores, necesarias para cubrir mayores demandas, debido que cuenta con más locales propios cerca del local central. Además de ello cuenta con suficientes áreas para desarrollar cada proceso productivo, desde la producción hasta el ensamblaje y distribución. Coincidiendo con Aredo (2019), quien señala que las principales características son: contar con un etiquetado, así como su envase y embalaje reciclable. Además, que la empresa cuente con las normas técnicas de calidad y preferencias del cliente. También contar con la capacidad de producción y uso adecuado de inventarios, así como la aplicación de tecnología para en sus procesos. Finalmente se puede contrastar con la teoría del comercio internacional, Michael Porter (1985), quien nos habla de la ventaja competitiva, por ello la empresa cuenta con la capacidad de ampliar su producción, debido al objetivo anterior que tiene capacidad de liquidez e inversión, la cual lo usa en mejoramiento de su producto por medio de la tecnología, y eso la diferencia de los competidores.

En cuanto al objetivo general. Determinar cuál es la percepción de los trabajadores con respecto al potencial exportador de la empresa Manuelita S.A.C. para la exportación de escamas de tereftalato de polietileno, hacia el mercado mexicano, Trujillo 2020. Se ha podido determinar que efectivamente la empresa tiene una buena percepción los trabajadores con respecto al potencial exportador, dado que su gestión empresarial, gestión productiva y logística, gestión económica y financiera, gestión de mercado y logística internacional, se presentan de manera favorable, con mínimas debilidades; rechazando así la hipótesis nula y aceptando la hipótesis alterna. Por lo que se puede decir que la empresa se encuentra en la capacidad de poder exportar sus productos, tomando en cuenta los riesgos y los medios que se necesitan para ser considerado como una alternativa de proveedor a mercados extranjeros. Coincidiendo con el estudio Cerquin & Oruna (2019), quienes en su tesis titulada *Capacidad Exportadora de la empresa Consorcio Reciclador del Norte S.A.C. ubicada en El Milagro, Huanchaco para la exportación de PET molido reciclado al mercado de Chile, Trujillo 2019*, concluyen que la empresa tiene una

capacidad exportadora, pues se adecua a las exigencias de los mercados internacionales, tiene una buena gestión en los mercados y logística internacional, además de contar con una buena gestión económica y financiera por su capacidad de financiamiento y realizar inversiones.

Limitaciones.

Las limitaciones para lograr llevar a cabo el desarrollo del presente proyecto, está la limitada información de empresas que se dedican al acopio y proceso de PET en la región la Libertad.

Por otro lado, el difícil acceso a la información con representantes de la empresa recicladora, debido al poco tiempo que disponen para realizar las entrevistas correspondientes, de tal modo la perseverancia hace que se mitigue las limitaciones mencionadas y de esta forma se considera que es posible cumplir con los objetivos trazados.

Aportes de la investigación

Servirá de modelo a la empresa Manuelita S.A.C, y para futuras tesis de la Universidad Privada del Norte de se refieran a la percepción de los trabajadores con respecto al potencial exportar de una empresa y al Pet (Tereftalato de polietileno) como producto a exportar.

Recomendaciones.

La empresa debería investigar los beneficios que tendría durante la exportación, al acogerse al régimen del Drawback.

La empresa debe provechar los acuerdos comerciales que tiene actualmente Perú con el país de México, para exportar con mayor beneficio.

La empresa Manuelita S.A.C. cuenta con maquinarias de última tecnología y grandes volúmenes de PET, por lo que puede llegar a abastecer el mercado mexicano; por lo que debe investigar a fondo dicho mercado para ver sus opciones de exportar.

La empresa Manuelita S.A.C. debe informarse sobre los requisitos que necesita tener para exportar al mercado de México.

CONCLUSIONES.

Al abordar la investigación sobre la percepción de los trabajadores con respecto al potencial exportador de la empresa Manuelita S.A.C, ubicada en el parque industrial para la exportación de escamas de tereftalato de polietileno, hacia el mercado mexicano, Trujillo 2020, se concluyó que si se cumplió con el objetivo general de nuestra tesis que fue determinar cuál fue la percepción de los trabajadores con respecto al potencial exportador; se determinó que la percepción del potencial exportador de la empresa se encuentra en la gestión empresarial, productiva y logística, económica y financiera, para la exportación de escamas de Tereftalato de polietileno, hacia el mercado de México, debido principalmente al proceso óptimo que posee la empresa para con el producto, con respecto a la calidad, concluyendo con el concepto de la ventaja competitiva la empresa cuenta con fortalezas establecidas en el desarrollo de la investigación por lo cual se puede concluir con un 80 % una buena gestión y con ello diferenciación contra la competencia. También concluimos que se valida la hipótesis alternativa porque se demostró que la empresa manuelita si cuenta con la percepción de los trabajadores con respecto al potencial exportador dado que presenta fortalezas en 4 de las 5 gestiones mencionadas anteriormente.

La empresa Manuelita cuenta con una gestión empresarial del rango normal, con un 67 % en dicho rango y el 33 % restante se ubica en el rango bueno, determinando así la percepción de los trabajadores con respecto a la gestión empresarial del potencial exportador de la empresa, esto debido a que cumple con todo un sistema motivacional para la satisfacción de la mano de obra, para con ello tengo un buen desempeño en la producción del producto que se comercializa.

La empresa Manuelita cuenta con una buena gestión productiva y logística, lo que le permite determinar la percepción de los trabajadores con respecto a la gestión productiva y logística del potencial exportador de la empresa, ya que cumple con todo un sistema de gestión, normas, permisos para la elaboración del producto, este tiene una buena aceptación en el mercado por la pureza y menos contaminantes. Además, en el aspecto logístico cuentan con unidades propias para la distribución y recopilación de la materia prima y cuando es para otras ciudades terciaria el servicio, finalmente la empresa se encuentra en el rango bueno con un 100% por la información antes establecida, cuyas fortalezas nos diferencia de la competencia.

La gestión de mercados y logística internacional de la empresa Manuelita S.A.C. cuenta con algunos puntos deficientes, esto debido a la falta de conocimiento sobre el comercio exterior, como las barreras arancelarias y no arancelarias, como también a la falta de estudios de mercados internacionales y el escaso conocimiento de la logística internacional de mercancías. Siendo estos puntos específicos de recalcar para el desarrollo de un plan exportador. Finalmente, en esta gestión de mercados la empresa se encuentra en rango regular con un 67 %, siendo uno de los aspectos a mejorar. Sin embargo, se determinó la percepción de los trabajadores con respecto a la gestión de mercados y logística internacional del potencial exportador de la empresa.

De acuerdo con el estudio realizado a la empresa Manuelita S.A.C. esta cuenta con una favorable gestión económica y financiera; determinándose, así la percepción de los trabajadores con respecto a la gestión económica y financiera del potencial exportador que tiene la empresa, pues su aspecto económico es bueno en rango promedio con un 33 % acabe analizamos un empate entre los rangos optimo, bueno y normal, siendo el promedio establecido el rango bueno, debido a que los riesgos económicos son constantemente evaluados, mediante un sistema de monitoreo. Así mismo

cuenta con buena capacidad financiera y accesibilidad a créditos, de modo que el posible la exportación por parte la empresa Manuelita S.A.C.

Respecto a la capacidad productiva, se concluyó que la empresa se encuentra en el rango bueno con un 50 % que es el rango promedio favorable, por lo que se determinó la percepción de los trabajadores con respecto a la capacidad productiva del potencial exportador que tiene la empresa; cuyos factores son la tecnología e infraestructura, con esos factores pueden ampliar su producción si el mercado lo demanda, como lo confirmo el gerente que la capacidad de producción es de 125 toneladas mensuales, del cual hubieron meses que se extendió hasta 140 toneladas cuando hay mayor demanda, pero igualmente al incrementar en un 20 % no llegan a usar toda su infraestructura y tecnología que poseen, por ello se estima que usando todo ello pueden llegar hasta las 160 toneladas mensuales, finalmente por esto podemos concluir que la empresa Manuelita S.A.C posee la capacidad de incrementar la producción si el mercado lo requiere, ello favorece a la exportación al mercado Mexicano por ser uno de los mercados que más de manda el producto. Lo cual valida nuestra hipótesis planteada que la empresa Manuelita S.A.C, cuenta con la percepción de los trabajadores con respecto al potencial exportador para exportación de Escamas de Tereftalato de polietileno, hacia el mercado mexicano, Trujillo 2020.

REFERENCIAS

- Aredo, L. (2019). *El Potencial exportador de la empresa calzados paredes sac ubicada en el distrito el Porvenir y su incidencia en las exportaciones hacia el Mercado Español, Trujillo 2018* (Tesis Pregrado). Universidad Privada del Norte, Trujillo, Perú.
- Argenta, P. (27 de marzo del 2018). *Que es gestión de mercados*. Recuperado de <https://Argentapatrimonios.Com/Que-Es-Gestion-De-Mercados/>
- Arguedas, R., Gonzáles, J., Oliver, M., y Arce, R. (2001). *Introducción a la gestión financiera de entidades sin ánimo de lucro*. Madrid: Librería Uned.
- Asalde, S. M. y Verastegui, D. P. (2018) en su tesis "*Potencial exportador de la empresa Fábrica de chocolates La Española S.R.L para el ingreso de barras de chocolate al mercado holandés, Trujillo 2018*" (tesis de pregrado). Universidad César Vallejo, Trujillo, Perú.
- Barde. A. (2015). *La importancia de reciclar*. Recuperado de <https://gandulesdebombay.wordpress.com/2015/07/14/la-importancia-de-reciclar-por-aniruddha-barde/>.
- Careaga, J. A. (1993). *Manejo y reciclaje de los residuos de envases y embalajes*. México: Instituto Nacional de Ecología.
- Carro y Gonzales, (S.F.). *Logística Empresarial*. Recuperado de [Http://Nulan.Mdp.Edu.Ar/1831/1/Logistica_Empresarial.Pdf](http://Nulan.Mdp.Edu.Ar/1831/1/Logistica_Empresarial.Pdf)
- Cerquin, C. V. & Oruna, Y. G. (2019). *Capacidad Exportadora de la empresa Consorcio Reciclador del Norte S.A.C. ubicada en El Milagro, Huanchaco para la exportación de PET molido reciclado al mercado de Chile, Trujillo 2019* (tesis de pregrado). Universidad Privada del Norte, Trujillo, Perú
- Chiavenato, I. (2004). *Introducción general a la administración (7° ed.)*. D. F, México: McGraw-Hill.
- Coase.R (1960). *The Entropy Law and the Economics Process*. Recuperado
- Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo [Promperu] (2011). *Como elaborar un plan de negocio exportador*. Recuperado [Http://Www.Prompex.Gob.Pe/Miercoles/Portal/Mme/Descargar.Aspx?Archivo=D4f24955-C383-4dca-896b-Ddae6801b8c0.Pdf](http://Www.Prompex.Gob.Pe/Miercoles/Portal/Mme/Descargar.Aspx?Archivo=D4f24955-C383-4dca-896b-Ddae6801b8c0.Pdf)

- Cuatrecasas. L. (2000). *Gestión económico- financiera de la empresa*.
Barcelona, España: Ediciones Upc
- Diario Universal, (25 de diciembre del 2019). *México, líder de acopio y reciclaje de plástico*. Recuperado de <https://www.eluniversal.com.mx/nacion/mexico-lider-de-acopio-y-reciclaje-de-plastico-pet>
- Enciclopedia económica (2017). *Muestreo por conveniencia*. Recuperado de Enciclopedia Económica (<https://enciclopediaeconomica.com/muestreo-por-conveniencia/>).
<file:///C:/Users/lenovo/Downloads/1308-Texto%20del%20art%C3%ADculo-4696-1-10-20101007.pdf>
- Flores, R. (2013). *Diagnóstico de la industria del plástico en México* (tesis de pregrado). Universidad Nacional Autónoma de México. Recuperado de https://www.zaragoza.unam.mx/wp-content/Portal2015/Licenciaturas/iq/tesis/tesis_flores_gomez.pdf
- Hernández, Fernández, Baptista, (2014). *Metodología de la investigación* (6° ed.). México D.F: McGran Hill.
- Huesca, C. (2012). *Comercio Internacional*. Recuperado de Http://Www.Aliat.Org.Mx/Bibliotecasdigitales/Economico_Administrivo/Comercio_Internacional.Pdf.
- Ministerio del Comercio Exterior (2014). *Transporte & Logística Internacional*. Recuperado De <Http://Repositorio.Promperu.Gob.Pe/Repositorio/Handle/123456789/178>
- Nakasone, G. T. (2005). *Análisis de estados financieros para la toma de decisiones*. Lima, Perú: Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Oyarce, I. Y. (2018). *Exportación de tereftalato de polietileno reciclado como estrategia para el desarrollo sostenible, Arequipa, 2017* (Tesis de pregrado). Universidad Norbert Wiener, Lima, Perú. Recuperado de <http://repositorio.uwiener.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/123456789/2457/TESIS%20Oyarce%20llis.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Paredes, F. y Zamudio, D. (2019). *Potencial Exportador De Danpar Confecciones Eirl De La Ciudad De Trujillo Para La Exportación De Prendas De Algodón*

Pima Al Mercado Brasileño, Trujillo 2019 (Tesis Pregrado). Universidad Privada Del Norte, Trujillo, Perú.

Plastics Technology México, (03 de marzo del 2016). *Sigue siendo México el líder en reciclaje de PET de América*. Recuperado de <https://www.pt-mexico.com/noticias/post/sigue-siendo-mxico-el-lder-en-reciclaje-de-pet-de-amrica>

Porter. M (1985). *Ventaja Comparativa*. Recuperado en 8 septiembre 2017 de Investopedia: investopedia.com.

Ramos, A (2016). *Introducción al Comercio Exterior*.

SUNAT. (2009). Recuperado [Http://Www.Sunat.Gob.Pe/Legislacion/Procedim/Despacho/Exportacion/Exportac/Procgeneral/Inta-Pg.02.Htm](http://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/despacho/exportacion/exportac/procgeneral/inta-pg.02.htm)

Tejada, K. (2019). *México tiene 60% de recuperación del PET que consume*. Diario Excelsior. Recuperado de <https://www.excelsior.com.mx/nacional/mexico-tiene-60-de-recuperacion-del-pet-que-consume/1312501>

ANEXOS

ANEXO N° 1: Matriz de Operacionalización de variables

VARIABLE	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	INSTRUMENTO DE MEDICION
POTENCIAL EXPORTADOR	Es la habilidad que tiene una empresa para reconocer sus capacidades reconociendo tanto el ambiente interno como el externo, es decir, sus fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas para poder enfrentar el mundo de los negocios, esta capacidad le permite generar acciones que se plasman en el plan estratégico de la empresa. (PROMPERU, 2011)	Según SIICEX, para la evaluación del potencial exportador se toma en cuenta 4 aspectos: Gestión empresarial, gestión productiva y logística, gestión de mercados y logística internacional, como también la gestión económica y financiera.	Gestión empresarial	Gestión gerencial Capacidad gerencial Capacitaciones	Guía de entrevista
			Gestión productiva & logística	Producto Presentación de producto Ventajas competitivas Costos de Producción Volumen de producción por año Procesos productivos Gestión de la calidad Certificados de calidad Transporte	Guía de entrevista

			<p>Gestión de mercados & logística internacional</p>	<p>Estudios de mercado</p> <p>Precios</p> <p>Conocimiento en comercio nacional e internacional</p> <p>Barreras arancelarias & no arancelarias</p> <p>Ferias internacionales</p> <p>Logística internacional</p>	<p>Guía de entrevista</p>
			<p>Gestión económica & financiera</p>	<p>Evaluación financiera de la empresa</p> <p>Capacidad financiera</p> <p>Accesibilidad a créditos y/o productos financieros</p> <p>Presupuesto</p> <p>Estructura de costos</p>	<p>Guía de entrevista</p>

			Capacidad Productiva	Capacidad de producción Modo de producción Embalaje Tecnología Adaptación al cambio Infraestructura	Guía de entrevista
--	--	--	----------------------	--	--------------------

ANEXO N°2: Matriz de consistencia

Percepción de los trabajadores con respecto al Potencial exportador de la empresa Manuelita S.A.C., para la exportación de escamas de tereftalato de polietileno, hacia el mercado mexicano, Trujillo 2020					
PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES E INDICADORES	DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	POBLACIÓN Y MUESTRA
<p>PROBLEMA GENERAL</p> <p>¿Cuál es la percepción de los trabajadores con respecto al potencial exportador de la Empresa Manuelita S.A.C., para la exportación de escamas de tereftalato de polietileno (PET) hacia el mercado mexicano, Trujillo 2020?</p>	<p>OBJETIVO GENERAL</p> <p>Determinar cuál es la percepción de los trabajadores con respecto al potencial exportador de la empresa Manuelita S.A.C. para la exportación de escamas de tereftalato de polietileno, hacia el mercado mexicano, Trujillo 2020.</p> <p>OBJETIVO ESPECIFICO</p> <ul style="list-style-type: none"> - Determinar la percepción de los trabajadores con respecto a la gestión empresarial del potencial exportador de la empresa Manuelita para la exportación de escamas de tereftalato durante el 2017-2019. - Determinar la percepción de los trabajadores con respecto a la gestión productiva y logística del potencial exportador de la empresa Manuelita para la exportación de escamas de tereftalato durante el 2017-2019. 	<p>Según la percepción de los trabajadores la empresa Manuelita S.A.C cuenta con un potencial exportador, para la exportación de escamas de Tereftalato de polietileno, hacia el mercado mexicano, Trujillo 2020.</p>	<p>VARIABLE</p> <p>Potencial Exportador</p> <p>DIMENSIONES:</p> <p>Gestión empresarial</p> <p>Gestión productiva & logística</p> <p>Gestión de mercados & logística</p> <p>Gestión económica & financiera</p> <p>Capacidad productiva</p>	<p>Finalidad: Aplicada</p> <p>Tipo: No experimental</p> <p>Enfoque: Mixto.</p> <p>Alcance: Descriptiva</p>	<p>POBLACIÓN</p> <p>Los 20 trabajadores de la empresa Manuelita S.A.C que intervienen en la producción de Pet..</p> <p>MUESTRA</p> <p>Los 12 trabajadores representantes de cada área que interviene en el proceso de Pet, que está integrado por El Gerente general, el contador, el encargado del área comercial y supervisor.</p>

	<ul style="list-style-type: none"> - Determinar la percepción de los trabajadores con respecto a la gestión de mercados y logística internacional del potencial exportador de la empresa Manuelita para la exportación de escamas de tereftalato durante 2017-2019. - Determinar la percepción de los trabajadores con respecto a la gestión económica y financiera del potencial exportador de la empresa Manuelita para la exportación de escamas de tereftalato durante 2017-2019. - Determinar la percepción de los trabajadores con respecto a la capacidad productiva del potencial exportador de la empresa Manuelita S.A.C., para la exportación de escamas de tereftalato de polietileno, 2017-2019. 				
--	--	--	--	--	--

ANEXO N° 3: Instrumento de Guia de entrevista

N°	ITEMS
	I. GESTION EMPRESARIAL
1	¿Cuenta con un Sistema de gestión gerencial para predecir la tendencia del Mercado de su producto?
2	Si su respuesta es Sí, ¿Cuáles son los que aplica?
3	Si su respuesta es No, ¿Opta por otros mecanismos, ¿cuáles son?
4	¿Su empresa tiene la capacidad gerencial para la negociación nacional e internacional de su producto?
5	Si su respuesta es Sí, ¿Cuáles cree que son los puntos que lo conllevan a una buena negociación?
6	Si su respuesta es No, ¿Que consideraría para llevar a una buena negociación nacional e internacional?
7	¿Su empresa capacita a su personal?
8	Si su respuesta es Sí, ¿Cada que tiempo & cuáles son los beneficios que obtuvo?
9	Si su respuesta es No, ¿Cuáles son los factores o dificultades por las cuales no se realiza capacitaciones al personal?
	II. GESTION PRODUCTIVA Y LOGISTICA
10	¿Su producto se vende con éxito en el mercado nacional?
11	Si su respuesta es Sí, ¿Por qué cree que se vende con éxito?
12	Si su respuesta es No, ¿Cuáles son las dificultades que no conllevan a una venta exitosa?
13	¿Cuál es la presentación de su producto?
14	¿Cuál es la que exige el mercado?
15	¿Su empresa conoce las ventajas competitivas de su producto?
16	Si su respuesta es Sí, ¿Cuáles considera que son?
17	Si su respuesta es No, ¿Qué aspectos tomaría para que su producto sea competente?
18	¿Los costos de producción son muy elevados?
19	Si su respuesta es Sí, ¿Que harían para reducir los costos y sean más competitivos?
20	Si su respuesta es No, ¿Por qué considera que no son elevados?
21	¿Cuál fue el volumen de Producción en el último año?
22	¿Cuál sería su capacidad máxima de producción?
23	¿La empresa utiliza en su proceso productivo materia prima e insumos importados?

24	Si su respuesta es Sí, ¿Cuáles son?
25	Si su respuesta es No, ¿Por qué no consideran materia prima e insumos importados?
26	¿Su empresa cuenta con sistema de gestión de la calidad para la producción de su producto?
27	Si su respuesta es Sí, ¿Cuáles son los beneficios que ha obtenido?
28	Si su respuesta es No, ¿Por qué no cuenta?
29	¿Cuenta con certificados de calidad?
30	Si su respuesta es Sí, ¿Menciónelas?
31	Si su respuesta es No. ¿Por qué?
32	¿De qué manera maneja el transporte interno de su producto, cuenta con unidad propia o terceriza el servicio?
III. GESTION DE MERCADOS Y LOGISTICA INTERNACIONAL.	
33	¿Realiza estudio de mercados?
34	Si ¿Cuáles son los beneficios que ha obteniendo?
35	No ¿Cuáles son los puntos que no lo conllevan a realizar?
36	¿Los precios del mercado son competitivos al de su empresa?
37	Si su respuesta es sí, ¿Cuál es la importancia que le da la empresa a tener un precio competitivo?
38	Si su respuesta es no, ¿Qué conlleva que el precio no sea competitivo?
39	¿Su empresa conoce la terminología utilizada en el comercio nacional e internacional?
40	Si su respuesta es sí, ¿Cuál sería la ventaja competitiva para su empresa?
41	Si su respuesta es no, ¿La empresa estaría dispuesto a recibir dicha información para ser competitivo al momento de exportar?
42	¿Conoce las barreras arancelarias o para arancelarias de su producto?
43	Si su respuesta es sí, ¿Cuáles son las principales barreras que Ud. cree que le podrían dificultar al exportar?
44	Si su respuesta es No, ¿le gustaría contar con la información necesaria del tema?
45	¿La empresa participo en alguna feria de carácter nacional o internacional?
46	Si la respuesta es sí, ¿Cuáles son los beneficios que usted ha podido aplicar en su empresa?
47	Si la respuesta es no, ¿Usted saber cuáles son los beneficios de participar en ella?
48	¿La empresa conoce el tema de la logística internacional de mercancías?
49	Si su respuesta es sí, ¿Su empresa cuenta con la logística a nivel nacional

	para facilitar una exportación?
50	Si su respuesta es no, ¿La empresa lo puede ver como desventaja no saber del tema, frente a sus competidores?
IV. GESTION ECONOMICA Y FINANCIERA	
51	En los últimos 6 meses ¿Cómo evalúa financieramente la empresa? ¿Por qué?
52	¿Su empresa posee capacidad financiera para recibir pagos diferidos del mercado internacional?
53	Si su respuesta es sí, ¿La empresa lo toma como una ventaja competitiva?
54	Si su respuesta es no, ¿Cree que la empresa pueda tener un tipo de desventaja con respecto a sus competidores?
55	¿Considera que las tasas de interés en sus préstamos son bajas? ¿Por qué?
56	¿Su empresa tiene un sistema de monitoreo financiero para conocer la disponibilidad de fondos?
57	Si su respuesta es sí, ¿Cuál es el sistema de monitoreo de su empresa?
58	Si su respuesta es no, ¿Qué importancia le da a implementar un sistema de monitoreo en su empresa?
59	¿Cuenta con una estructura de costos?
60	Si su respuesta es sí, ¿Qué beneficios les brinda dicha estructura?
61	Si su respuesta es no, ¿Qué importancia le da la empresa a tener una buena estructura de costos?
V. CAPACIDAD PRODUCTIVA	
61	¿Su empresa cuenta con capacidad para ampliar su producción actual?
62	Si su respuesta es sí, ¿cuáles son las principales áreas que potencian para ampliar su producción?
63	Si su respuesta es no, ¿Qué relevancia le pone su empresa a ampliar su producción para su competitividad?
64	¿Su empresa produce directamente los productos que vende en el mercado?
65	Si su respuesta es sí, ¿Cuáles son los principales productos que produce y vende en el mercado?
66	Si su respuesta es no ¿Cuál es el proceso que sigue desde que sale de su empresa hasta la venta?
67	¿La empresa utiliza algún tipo de embalaje, para la distribución?
68	Si su respuesta es sí, ¿Cuáles son las principales características que cuenta su embalaje?
69	Si su respuesta es no, ¿Para la exportación si es necesario contar con un embalaje porque dicho país requiere, podría la empresa tener dicho embalaje?
70	¿La empresa cuenta con la tecnología adecuada para incrementar su producción, si el mercado lo solicita?
71	Si su respuesta es sí, ¿la tecnología con la que cuenta es la misma que sus principales competidores?
72	Si su respuesta es no, ¿Qué importancia le da a la tecnología para ser competitivo?

73	¿La empresa tiene flexibilidad en su sistema, para hacer mejoras?
74	Si su respuesta es sí, ¿Cuáles fueron las ultimas mejoras que tuvo su empresa?
75	Si su respuesta es no; ¿Qué importancia le da su empresa al cambio?
76	¿La empresa cuenta con la tecnología adecuada para incrementar su producción, si el mercado lo solicita?
77	Si su respuesta es sí, ¿la tecnología con la que cuenta es la misma que sus principales competidores?
78	Si su respuesta es no, ¿Qué importancia le da a la tecnología para ser competitivo?

ANEXO N° 4: Validación de la entrevista

JUICIO DE EXPERTO SOBRE LA PERTINENCIA DEL INSTRUMENTO

Instrucciones: Coloque en cada casilla de valoración la letra o letras correspondiente al aspecto cualitativo que según su criterio, cumple o tributa cada ítem a medir los aspectos o dimensiones de la variable en estudio. Las valoraciones son las siguientes:

MA= Muy adecuado / BA= Bastante adecuado / A = Adecuado / PA= Poco adecuado / NA= No adecuado

Categorías a evaluar: Redacción, contenido, congruencia y coherencia en relación a la variable de estudio. En la casilla de observaciones puede sugerir mejoras.

PREGUNTAS		VALORIZACION					OBSERVACIONES
N°	ITEMS	MA	BA	A	PA	NA	
I. GESTION EMPRESARIAL							
1	¿Cuenta con un Sistema de gestión gerencial para predecir la tendencia del Mercado de su producto?		/				
2	Si su respuesta es Sí, ¿Cuáles son los que aplica?		/				
3	Si su respuesta es No, ¿Opta por otros mecanismos, ¿cuáles son?		/				
4	¿Su empresa tiene la capacidad gerencial para la negociación nacional e internacional de su producto?		/				
5	Si su respuesta es Sí, ¿Cuáles cree que son los puntos que lo conllevan a una buena negociación?		/				
6	Si su respuesta es No, ¿Que consideraría para llevar a una buena negociación nacional e internacional?		/				
7	¿Su empresa capacita a su personal?		/				
8	Si su respuesta es Sí, ¿Cada que tiempo & cuáles son los beneficios que obtuvo?		/				
9	Si su respuesta es No, ¿Cuáles son los factores o dificultades por las cuales no se realiza capacitaciones al personal?		/				
I. GESTION PRODUCTIVA Y LOGISTICA							
10	¿Su producto se vende con éxito en el mercado nacional?		/				
11	Si su respuesta es Sí, ¿Por qué cree que se vende		/				

Docente: Ing. José Roberto Huamán Tuesta

UNIVERSIDAD PRIVADA DEL NORTE		CURSO: Tesis 2019-1				
	con éxito?					
12	Si su respuesta es No, ¿Cuáles son las dificultades que no conllevan a una venta exitosa?	/				
13	¿Cuál es la presentación de su producto?	/				
14	¿Cuál es la que exige el mercado?	/				
15	¿Su empresa conoce las ventajas competitivas de su producto?	/				
16	Si su respuesta es Sí, ¿Cuáles considera que son?	/				
17	Si su respuesta es No, ¿Qué aspectos tomaría para que su producto sea competente?	/				
18	¿Los costos de producción son muy elevados?	/				
19	Si su respuesta es Sí, ¿Que harían para reducir los costos y sean más competitivos?	/				
20	Si su respuesta es No, ¿Por qué considera que no son elevados?	/				
21	¿Cuál fue el volumen de Producción en el último año?	/				104
22	¿Cuál sería su capacidad máxima de producción?	/				11
23	¿La empresa utiliza en su proceso productivo materia prima e insumos importados?	/				
24	Si su respuesta es Sí, ¿Cuáles son?	/				
25	Si su respuesta es No, ¿Por qué no consideran materia prima e insumos importados?	/				
26	¿Su empresa cuenta con sistema de gestión de la calidad para la producción de su producto?	/				
27	Si su respuesta es Sí, ¿Cuáles son los beneficios que ha obtenido?	/				
28	Si su respuesta es No, ¿Por qué no cuenta?	/				

Docente: Ing. José Roberto Huamán Tuesta

		CURSO: Tesis 2019-1					
29	¿Cuenta con certificados de calidad?		/				
30	Si su respuesta es Si, ¿Menciónelas?		/				
31	Si su respuesta es No. ¿Por qué?		/				
32	¿De qué manera maneja el transporte interno de su producto, cuenta con unidad propia o terceriza el servicio?						
I. GESTION DE MERCADOS Y LOGISTICA INTERNACIONAL.							
33	¿Sealiza estudio de mercados?		/				
34	Si ¿Cuáles son los beneficios que ha obteniendo?		/				
35	No ¿Cuáles son los puntos que no lo conllevan a realizar?		/				
36	¿Los precios del mercado son competitivos al de su empresa?	/					
37	Si su respuesta es si, ¿Cuál es la importancia que le da la empresa a tener un precio competitivo?	/					
38	Si su respuesta es no, ¿Qué conlleva que el precio no sea competitivo?	/					
39	¿Su empresa conoce la terminología utilizada en el comercio nacional e internacional?	/					
40	Si su respuesta es si, ¿Cuál sería la ventaja competitiva para su empresa?	/					
41	Si su respuesta es no, ¿La empresa estaría dispuesto a recibir dicha información para ser competitivo al momento de exportar?	/					
42	¿Conoce las barreras arancelarias o para arancelarias de su producto?		/				<i>modificar</i>
43	Si su respuesta es si, ¿Cuáles son las principales barreras que Ud. cree que le podrían dificultar al exportar?	/					
44	Si su respuesta es No, ¿le gustaría contar con la información necesaria del tema?	/					

Docente: Ing. José Roberto Huamán Tuesta

UNIVERSIDAD PRIVADA DEL NORTE

CURSO: Tesis 2019-1

45	¿La empresa participo en alguna feria de carácter nacional o internacional?	/				
46	Si la respuesta es sí, ¿Cuáles son los beneficios que usted ha podido aplicar en su empresa?	/				
47	Si la respuesta es no, ¿Usted saber cuáles son los beneficios de participar en ella?	/				
48	¿La empresa conoce el tema de la logística internacional de mercancías?	/				
49	Si su respuesta es sí, ¿Su empresa cuenta con la logística a nivel nacional para facilitar una exportación?	/				
50	Si su respuesta es no, ¿La empresa lo puede ver como desventaja no saber del tema, frente a sus competidores?	/				
I. GESTION ECONOMICA Y FINANCIERA						
51	En los últimos 6 meses ¿Cómo evalúa financieramente la empresa? ¿Por qué?	/				
52	¿Su empresa posee capacidad financiera para recibir pagos diferidos del mercado internacional?	/				
53	Si su respuesta es sí, ¿La empresa lo toma como una ventaja competitiva?	/				
54	Si su respuesta es no, ¿Cree que la empresa pueda tener un tipo de desventaja con respecto a sus competidores?	/				
55	¿Considera que las tasas de interés en sus préstamos son bajas? ¿Por qué?	/				
56	¿Su empresa tiene un sistema de monitoreo financiero para conocer la disponibilidad de fondos?	/				
57	Si su respuesta es sí, ¿Cuál es el sistema de monitoreo de su empresa?	/				
58	Si su respuesta es no, ¿Qué importancia le da a implementar un sistema de monitoreo en su empresa?	/				
59	¿Cuenta con una estructura de costos?	/				conoce?
60	Si su respuesta es sí, ¿Qué beneficios les brinda dicha estructura?	/				
61	Si su respuesta es no, ¿Qué importancia le da la	/				

Docente: Ing. José Roberto Huamán Tuesta

 UNIVERSIDAD
PRIVADA DEL NORTE

CURSO: Tesis 2019-1

	empresa a tener una buena estructura de costos?					
I. CAPACIDAD PRODUCTIVA						
61	¿Su empresa cuenta con capacidad para ampliar su producción actual?	/				
62	Si su respuesta es sí, ¿cuáles son las principales áreas que potencian para ampliar su producción?	/				
63	Si su respuesta es no, ¿Qué relevancia le pone su empresa a ampliar su producción para su competitividad?	/				
64	¿Su empresa produce directamente los productos que vende en el mercado?		/			
65	Si su respuesta es sí, ¿Cuáles son los principales productos que produce y vende en el mercado?		/			
66	Si su respuesta es no ¿Cuál es el proceso que sigue desde que sale de su empresa hasta la venta?		/			
67	¿La empresa utiliza algún tipo de embalaje, para la distribución?		/			
68	Si su respuesta es sí, ¿Cuáles son las principales características que cuenta su embalaje?		/			
69	Si su respuesta es no, ¿Para la exportación si es necesario contar con un embalaje porque dicho país requiere, podría la empresa tener dicho embalaje?		/			
70	¿La empresa cuenta con la tecnología adecuada para incrementar su producción, si el mercado lo solicita?	/				
71	Si su respuesta es sí, ¿la tecnología con la que cuenta es la misma que sus principales competidores?	/				
72	Si su respuesta es no, ¿Qué importancia le da a la tecnología para ser competitivo?	/				
73	¿La empresa tiene flexibilidad en su sistema, para hacer mejoras?		/			
74	Si su respuesta es sí, ¿Cuáles fueron las últimas mejoras que tuvo su empresa?		/			
75	Si su respuesta es no, ¿Qué importancia le da su empresa al cambio?		/			
76	¿La empresa cuenta con la infraestructura					

Docente : Ing. José Roberto Huamán Tuesta

N UNIVERSIDAD
PRIVADA DEL NORTE

CURSO: Tesis 2019-1

	adecuada para cubrir una demanda mayor a la que produce?	/					
77	Si su respuesta es si, ¿su infraestructura cuenta con todo el equipamiento necesario para cubrir una mayor demanda en un corto tiempo?	/					
78	Si su respuesta es no, como optaría para cubrir una mayor demanda, solo con respecto a la infraestructura?	/					

Evaluado por: (Apellidos y nombres) Quiroz Velazquez Luis E.
 D.N.I.: 77806730 Fecha: 7/8/19 Firma: [Firma]

Docente : Ing. José Roberto Huamán Tuesta

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Luis G. Quiroz Veliz, con Documento Nacional de Identidad N° 17806730, de profesión ingeniero industrial grado académico Magister, con código de colegiatura _____, labor que ejerzo actualmente como Docente a tiempo completo, en la Institución Universidad Privada del Norte

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación el Instrumento Entrevista, denominado _____, cuyo propósito es medir _____, a los efectos de su aplicación a P.I. Potencial Exportador de la empresa Manuelita S.A.C. de la Institución Empresa Manuelita SAE

Luego de hacer las observaciones pertinentes a los ítems, concluyo en las siguientes apreciaciones.

Criterios evaluados	Valoración positiva			Valoración negativa	
	MA (3)	BA (2)	A (1)	PA	NA
Calidad de redacción de los ítems.		X			
Amplitud del contenido a evaluar.	X				
Congruencia con los indicadores.		X			
Coherencia con las dimensiones.	X				
Nivel de aporte parcial:	X				
Puntaje total: (máximo 24 puntos)				No aporta	

Apreciación total: () puntos No aporta: ()

Trujillo, a los 7 días del mes de Agosto del 2019

Apellidos y nombres: Quiroz Veliz, Luis DNI: 17806730 Firma: 

Docente: Ing. José Roberto Huamán Tuesta

JUICIO DE EXPERTO SOBRE LA PERTINENCIA DEL INSTRUMENTO

Instrucciones: Coloque en cada casilla de valoración la letra o letras correspondiente al aspecto cualitativo que según su criterio, cumple o tributa cada ítem a medir los aspectos o dimensiones de la variable en estudio. Las valoraciones son las siguientes:

MA= Muy adecuado / BA= Bastante adecuado / A = Adecuado / PA= Poco adecuado / NA= No adecuado

Categorías a evaluar: Redacción, contenido, congruencia y coherencia en relación a la variable de estudio. En la casilla de observaciones puede sugerir mejoras.

PREGUNTAS		VALORIZACION					OBSERVACIONES
N°	ITEMS	MA	BA	A	PA	NA	
I. GESTION EMPRESARIAL							
1	¿Cuenta con un Sistema de gestión gerencial para predecir la tendencia del Mercado de su producto?	/					
2	Si su respuesta es Sí, ¿Cuáles son los que aplica?	/					
3	Si su respuesta es No, ¿Opta por otros mecanismos, ¿cuáles son?	/					
4	¿Su empresa tiene la capacidad gerencial para la negociación nacional e internacional de su producto?	/					
5	Si su respuesta es Sí, ¿Cuáles cree que son los puntos que lo conllevan a una buena negociación?	/					
6	Si su respuesta es No, ¿Que consideraría para llevar a una buena negociación nacional e internacional?	/					
7	¿Su empresa capacita a su personal?	/					
8	Si su respuesta es Sí, ¿Cada que tiempo & cuáles son los beneficios que obtuvo?	/					
9	Si su respuesta es No, ¿Cuáles son los factores o dificultades por las cuales no se realiza capacitaciones al personal?	/					
I. GESTION PRODUCTIVA Y LOGISTICA							
10	¿Su producto se vende con éxito en el mercado nacional?		/				
11	Si su respuesta es Sí, ¿Por qué cree que se vende		/				

Docente : Ing. José Roberto Huamán Tuesta

UNIVERSIDAD
PRIVADA DEL NORTE

CURSO: Tesis 2019-1

	con éxito?		/				
12	Si su respuesta es No, ¿Cuáles son las dificultades que no conllevan a una venta exitosa?		/				
13	¿Cuál es la presentación de su producto?		/				
14	¿Cuál es la que exige el mercado?		/				
15	¿Su empresa conoce las ventajas competitivas de su producto?		/				
16	Si su respuesta es Sí, ¿Cuáles considera que son?		/				
17	Si su respuesta es No, ¿Qué aspectos tomaría para que su producto sea competente?		/				
18	¿Los costos de producción son muy elevados?		/				
19	Si su respuesta es Sí, ¿Que harían para reducir los costos y sean más competitivos?		/				
20	Si su respuesta es No, ¿Por qué considera que no son elevados?		/				
21	¿Cuál fue el volumen de Producción en el último año?		/				
22	¿Cuál sería su capacidad máxima de producción?		/				
23	¿La empresa utiliza en su proceso productivo materia prima e insumos importados?		/				
24	Si su respuesta es Sí, ¿Cuáles son?		/				
25	Si su respuesta es No, ¿Por qué no consideran materia prima e insumos importados?		/				
26	¿Su empresa cuenta con sistema de gestión de la calidad para la producción de su producto?		/				
27	Si su respuesta es Sí, ¿Cuáles son los beneficios que ha obtenido?		/				
28	Si su respuesta es No, ¿Por qué no cuenta?		/				

Docente : Ing. José Roberto Huamán Tuesta

UNIVERSIDAD PRIVADA DEL NORTE		CURSO: Tesis 2019-1					
29	¿Cuenta con certificados de calidad?	/					
30	Si su respuesta es Sí, ¿Menciónelas?	/					
31	Si su respuesta es No. ¿Por qué?	/					
32	¿De qué manera maneja el transporte interno de su producto, cuenta con unidad propia o terceriza el servicio?	/					
I. GESTION DE MERCADOS Y LOGISTICA INTERNACIONAL.							
33	¿Realiza estudio de mercados?	/					
34	Si ¿Cuáles son los beneficios que ha obteniendo?	/					
35	No ¿Cuáles son los puntos que no lo conllevan a realizar?	/					
36	¿Los precios del mercado son competitivos al de su empresa?	/					
37	Si su respuesta es sí, ¿Cuál es la importancia que le da la empresa a tener un precio competitivo?	/					
38	Si su respuesta es no, ¿Qué conlleva que el precio no sea competitivo?	/					
39	¿Su empresa conoce la terminología utilizada en el comercio nacional e internacional?	/					
40	Si su respuesta es sí, ¿Cuál sería la ventaja competitiva para su empresa?	/					
41	Si su respuesta es no, ¿La empresa estaría dispuesto a recibir dicha información para ser competitivo al momento de exportar?	/					
42	¿Conoce las barreras arancelarias o para arancelarias de su producto?	/					
43	Si su respuesta es sí, ¿Cuáles son las principales barreras que Ud. cree que le podrían dificultar al exportar?	/					
44	Si su respuesta es No, ¿le gustaría contar con la información necesaria del tema?	/					

Docente : Ing. José Roberto Huamán Tuesta

UNIVERSIDAD PRIVADA DEL NORTE		CURSO: Tesis 2019-1				
45	¿La empresa participo en alguna feria de carácter nacional o internacional?	/				
46	Si la respuesta es sí, ¿Cuáles son los beneficios que usted ha podido aplicar en su empresa?	/				
47	Si la respuesta es no, ¿Usted saber cuáles son los beneficios de participar en ella?	/				
48	¿La empresa conoce el tema de la logística internacional de mercancías?	/				
49	Si su respuesta es sí, ¿Su empresa cuenta con la logística a nivel nacional para facilitar una exportación?	/				
50	Si su respuesta es no, ¿La empresa lo puede ver como desventaja no saber del tema, frente a sus competidores?	/				
I. GESTION ECONOMICA Y FINANCIERA						
51	En los últimos 6 meses ¿Cómo evalúa financieramente la empresa? ¿Por qué?	/				
52	¿Su empresa posee capacidad financiera para recibir pagos diferidos del mercado internacional?	/				
53	Si su respuesta es sí, ¿La empresa lo toma como una ventaja competitiva?	/				
54	Si su respuesta es no, ¿Cree que la empresa pueda tener un tipo de desventaja con respecto a sus competidores?	/				
55	¿Considera que las tasas de interés en sus préstamos son bajas? ¿Por qué?	/				
56	¿Su empresa tiene un sistema de monitoreo financiero para conocer la disponibilidad de fondos?	/				
57	Si su respuesta es sí, ¿Cuál es el sistema de monitoreo de su empresa?	/				
58	Si su respuesta es no, ¿Qué importancia le da a implementar un sistema de monitoreo en su empresa?	/				
59	¿Cuenta con una estructura de costos?	/				
60	Si su respuesta es sí, ¿Qué beneficios les brinda dicha estructura?	/				
61	Si su respuesta es no, ¿Qué importancia le da la	/				

Docente : Ing. José Roberto Huamán Tuesta

	empresa a tener una buena estructura de costos?		/				
I. CAPACIDAD PRODUCTIVA							
61	¿Su empresa cuenta con capacidad para ampliar su producción actual?	/					
62	Si su respuesta es sí, ¿cuáles son las principales áreas que potencian para ampliar su producción?	/					
63	Si su respuesta es no, ¿Qué relevancia le pone su empresa a ampliar su producción para su competitividad?	/					
64	¿Su empresa produce directamente los productos que vende en el mercado?	/					
65	Si su respuesta es sí, ¿Cuáles son los principales productos que produce y vende en el mercado?	/					
66	Si su respuesta es no ¿Cuál es el proceso que sigue desde que sale de su empresa hasta la venta?	/					
67	¿La empresa utiliza algún tipo de embalaje, para la distribución?	/					
68	Si su respuesta es sí, ¿Cuáles son las principales características que cuenta su embalaje?	/					
69	Si su respuesta es no, ¿Para la exportación si es necesario contar con un embalaje porque dicho país requiere, podría la empresa tener dicho embalaje?	/					
70	¿La empresa cuenta con la tecnología adecuada para incrementar su producción, si el mercado lo solicita?	/					
71	Si su respuesta es sí, ¿la tecnología con la que cuenta es la misma que sus principales competidores?	/					
72	Si su respuesta es no, ¿Qué importancia le da a la tecnología para ser competitivo?	/					
73	¿La empresa tiene flexibilidad en su sistema, para hacer mejoras?	/					
74	Si su respuesta es sí, ¿Cuáles fueron las últimas mejoras que tuvo su empresa?	/					
75	Si su respuesta es no; ¿Qué importancia le da su empresa al cambio?	/					
76	¿La empresa cuenta con la infraestructura	/					

Docente : Ing. José Roberto Huamán Tuesta

UNIVERSIDAD PRIVADA DEL NORTE		CURSO: Tesis 2019-1				
	adecuada para cubrir una demanda mayor a la que produce?					
77	Si su respuesta es sí, ¿su infraestructura cuenta con todo el equipamiento necesario para cubrir una mayor demanda en un corto tiempo?	/				
78	Si su respuesta es no, como optarían para cubrir una mayor demanda, solo con respecto a la infraestructura?	/				

Evaluado por: (Apellidos y nombres) Parades León, Francisco Jesús

D.N.I.: 42374014

Fecha: 07-03-2019

Firma: [Firma manuscrita]

Docente : Ing. José Roberto Huamán Tuesta

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Francisco Paredos Leon, con Documento Nacional de Identidad N° 42374014, de profesión _____, grado académico Mg. EN ADMINISTRACIÓN, con código de colegiatura 6766245, labor que ejerzo actualmente como Docente, en la Institución UPN

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación el Instrumento _____, denominado _____, cuyo propósito es medir _____, a los efectos de su aplicación a _____, de la Institución _____

Luego de hacer las observaciones pertinentes a los ítems, concluyo en las siguientes apreciaciones.

Criterios evaluados	Valoración positiva			Valoración negativa	
	MA (3)	BA (2)	A (1)	PA	NA
Calidad de redacción de los ítems.		/			
Amplitud del contenido a evaluar.		/			
Congruencia con los indicadores.	/				
Coherencia con las dimensiones.	/				
Nivel de aporte parcial:				No aporta	
Puntaje total: (máximo 24 puntos)					

Apreciación total: () puntos No aporta: ()

Trujillo, a los 07 días del mes de Agosto del 2019

Apellidos y nombres: Francisco Paredos DNI: 42374014 Firma: 

Docente : Ing. José Roberto Huamán Tuesta

JUICIO DE EXPERTO SOBRE LA PERTINENCIA DEL INSTRUMENTO

Instrucciones: Coloque en cada casilla de valoración la letra o letras correspondiente al aspecto cualitativo que según su criterio, cumple o tributa cada ítem a medir los aspectos o dimensiones de la variable en estudio. Las valoraciones son las siguientes:

MA= Muy adecuado / BA= Bastante adecuado / A = Adecuado / PA= Poco adecuado / NA= No adecuado

Categorías a evaluar: Redacción, contenido, congruencia y coherencia en relación a la variable de estudio. En la casilla de observaciones puede sugerir mejoras.

PREGUNTAS		VALORIZACION					OBSERVACIONES
Nº	ITEMS	MA	BA	A	PA	NA	
I. GESTION EMPRESARIAL							
1	¿Cuenta con un Sistema de gestión gerencial para predecir la tendencia del Mercado de su producto?	✓					
2	Si su respuesta es Sí, ¿Cuáles son los que aplica?	✓					
3	Si su respuesta es No, ¿Opta por otros mecanismos, ¿cuáles son?	✓					
4	¿Su empresa tiene la capacidad gerencial para la negociación nacional e internacional de su producto?	✓					
5	Si su respuesta es Sí, ¿Cuáles cree que son los puntos que lo conllevan a una buena negociación?	✓					
6	Si su respuesta es No, ¿Que consideraría para llevar a una buena negociación nacional e internacional?	✓					
7	¿Su empresa capacita a su personal?	✓					
8	Si su respuesta es Sí, ¿Cada que tiempo & cuáles son los beneficios que obtuvo?	✓					
9	Si su respuesta es No, ¿Cuáles son los factores o dificultades por las cuales no se realiza capacitaciones al personal?	✓					
I. GESTION PRODUCTIVA Y LOGISTICA							
10	¿Su producto se vende con éxito en el mercado nacional?	✓					
11	Si su respuesta es Sí, ¿Por qué cree que se vende	✓					

Docente: Ing. José Roberto Huamán Tuesta

UNIVERSIDAD PRIVADA DEL NORTE		CURSO: Tesis 2019-1				
	con éxito?					
12	Si su respuesta es No, ¿Cuáles son las dificultades que conllevan a una venta exitosa?	✓				
13	¿Cuál es la presentación de su producto?	✓				
14	¿Cuál es la que exige el mercado?	✓				Trujillo - mercado nacional/internac
15	¿Su empresa conoce las ventajas competitivas de su producto?	✓				
16	Si su respuesta es Sí, ¿Cuáles considera que son?	✓				
17	Si su respuesta es No, ¿Qué aspectos tomaría para que su producto sea competente?	✓				
18	¿Los costos de producción son muy elevados?	✓				
19	Si su respuesta es Sí, ¿Que harían para reducir los costos y sean más competitivos?	✓				
20	Si su respuesta es No, ¿Por qué considera que no son elevados?	✓				
21	¿Cuál fue el volumen de Producción en el último año?	✓				
22	¿Cuál sería su capacidad máxima de producción?	✓				
23	¿La empresa utiliza en su proceso productivo materia prima e insumos importados?	✓				
24	Si su respuesta es Sí, ¿Cuáles son?	✓				
25	Si su respuesta es No, ¿Por qué no consideran materia prima e insumos importados?	✓				
26	¿Su empresa cuenta con sistema de gestión de la calidad para la producción de su producto?	✓				
27	Si su respuesta es Sí, ¿Cuáles son los beneficios que ha obtenido?	✓				
28	Si su respuesta es No, ¿Por qué no cuenta?	✓				

Docente: Ing. José Roberto Huamán Tuesta

UNIVERSIDAD
PRIVADA DEL NORTE

CURSO: Tesis 2019-1

29	¿Cuenta con certificados de calidad?	/					
30	Si su respuesta es Si, ¿Menciónelas?	/					
31	Si su respuesta es No, ¿Por qué?	/					
32	¿De qué manera maneja el transporte interno de su producto, cuenta con unidad propia o terceriza el servicio?	/					
I. GESTIÓN DE MERCADOS Y LOGISTICA INTERNACIONAL.							
33	¿Realiza estudio de mercados?	/					Nacional e Internacional
34	Si ¿Cuáles son los beneficios que ha obteniendo?	/					
35	No ¿Cuáles son los puntos que no lo conllevan a realizar?	/					
36	¿Los precios del mercado son competitivos al de su empresa?	/					
37	Si su respuesta es sí, ¿Cuál es la importancia que le da la empresa a tener un precio competitivo?	/					
38	Si su respuesta es no, ¿Qué conlleva que el precio no sea competitivo?	/					
39	¿Su empresa conoce la terminología utilizada en el comercio nacional e internacional?	/					
40	Si su respuesta es si, ¿Cuál sería la ventaja competitiva para su empresa?	/					
41	Si su respuesta es no, ¿La empresa estaría dispuesto a recibir dicha información para ser competitivo al momento de exportar?	/					
42	¿Conoce las barreras arancelarias o para arancelarias de su producto?	/					
43	Si su respuesta es sí, ¿Cuáles son las principales barreras que Ud. cree que le podrían dificultar al exportar?	/					
44	Si su respuesta es No, ¿le gustaría contar con la información necesaria del tema?	/					

Docente: Ing. José Roberto Huamán Tuesta

UNIVERSIDAD PRIVADA DEL NORTE		CURSO: Tesis 2019-1				
45	¿La empresa participo en alguna feria de carácter nacional o internacional?	/				
46	Si la respuesta es si, ¿Cuáles son los beneficios que usted ha podido aplicar en su empresa?	/				
47	Si la respuesta es no, ¿Usted saber cuáles son los beneficios de participar en ella?	/				
48	¿La empresa conoce el tema de la logística internacional de mercancías?	/				
49	Si su respuesta es si, ¿Su empresa cuenta con la logística a nivel nacional para facilitar una exportación?	/				
50	Si su respuesta es no, ¿La empresa lo puede ver como desventaja no saber del tema, frente a sus competidores?	/				Mejorar la redacción
I. GESTION ECONOMICA Y FINANCIERA						
51	En los últimos 6 meses ¿Cómo evalúa financieramente la empresa? ¿Por qué?	/				
52	¿Su empresa posee capacidad financiera para recibir pagos diferidos del mercado internacional?	/				
53	Si su respuesta es si, ¿La empresa lo toma como una ventaja competitiva?	/				
54	Si su respuesta es no, ¿Cree que la empresa pueda tener un tipo de desventaja con respecto a sus competidores?	/				
55	¿Considera que las tasas de interés en sus préstamos son bajas? ¿Por qué?	/				
56	¿Su empresa tiene un sistema de monitoreo financiero para conocer la disponibilidad de fondos?	/				
57	Si su respuesta es si, ¿Cuál es el sistema de monitoreo de su empresa?	/				
58	Si su respuesta es no, ¿Qué importancia le da a implementar un sistema de monitoreo en su empresa?	/				
59	¿Cuenta con una estructura de costos?	/				
60	Si su respuesta es si, ¿Qué beneficios les brinda dicha estructura?	/				
61	Si su respuesta es no, ¿Qué importancia le da la	/				

Docente: Ing. José Roberto Huamán Tuesta

UNIVERSIDAD PRIVADA DEL NORTE		CURSO: Tesis 2019-1				
	empresa a tener una buena estructura de costos?					
I. CAPACIDAD PRODUCTIVA						
61	¿Su empresa cuenta con capacidad para ampliar su producción actual?	/				
62	Si su respuesta es sí, ¿cuáles son las principales áreas que potencian para ampliar su producción?	/				
63	Si su respuesta es no, ¿Qué relevancia le pone su empresa a ampliar su producción para su competitividad?	/				
64	¿Su empresa produce directamente los productos que vende en el mercado?	/				
65	Si su respuesta es sí, ¿Cuáles son los principales productos que produce y vende en el mercado?	/				
66	Si su respuesta es no ¿Cuál es el proceso que sigue desde que sale de su empresa hasta la venta?	/				
67	¿La empresa utiliza algún tipo de embalaje, para la distribución?	/				
68	Si su respuesta es sí, ¿Cuáles son las principales características que cuenta su embalaje?	/				
69	Si su respuesta es no, ¿Para la exportación si es necesario contar con un embalaje porque dicho país requiere, podría la empresa tener dicho embalaje?		/			Mejorar la redacción
70	¿La empresa cuenta con la tecnología adecuada para incrementar su producción, si el mercado lo solicita?	/				
71	Si su respuesta es sí, ¿la tecnología con la que cuenta es la misma que sus principales competidores?	/				
72	Si su respuesta es no, ¿Qué importancia le da a la tecnología para ser competitivo?	/				
73	¿La empresa tiene flexibilidad en su sistema, para hacer mejoras?	/				
74	Si su respuesta es sí, ¿Cuáles fueron las últimas mejoras que tuvo su empresa?	/				
75	Si su respuesta es no; ¿Qué importancia le da su empresa al cambio?	/				
76	¿La empresa cuenta con la infraestructura					

Docente : Ing. José Roberto Huamán Tuesta

UNIVERSIDAD PRIVADA DEL NORTE		CURSO: Tesis 2019-1				
	adecuada para cubrir una demanda mayor a la que produce?					
77	Si su respuesta es si, ¿su infraestructura cuenta con todo el equipamiento necesario para cubrir una mayor demanda en un corto tiempo?	/				
78	Si su respuesta es no, como optarían para cubrir una mayor demanda, solo con respecto a la infraestructura?	/				

Evaluado por: (Apellidos y nombres) LAZO BÉJAR, Lindsay Karen
 D.N.I.: 42316353 Fecha: 07/12/2019 Firma: [Firma]

ANEXO N° 5: Ficha técnica del producto

FICHA TECNICA POR PRODUCTO

Nombre de la Empresa: RECICLADORA MANUELITA S.A.C.
Dirección: Mz. C-2 Lt. 18 - Ur. Parque Industrial
Ciudad: TRUJILLO
Contacto: RAFAEL CÁCERES
Teléfonos: 044-615462
Fax: 044-615462
E-mail: manuelita@hotmail.com
RUC: 20481450358

NOMBRE COMERCIAL DEL PRODUCTO:	PLASTICO PET EN HOJUELAS COMO MATERIA PRIMA	
FOTOGRAFIA	DESCRIPCION DEL PRODUCTO	
	Humedad	<1,5%
	Tamaño	Cortada en trozos irregulares y pequeños
	Color	Diversos colores (incoloro, verde, azul, marrón, mixto, etc)
	Contaminación por PVC, metales y otros contaminantes	<500 ppm; <50 ppm; 0.13%
	Reciclado	100%
	Otras	Politereftalato de etileno 100% Prueba de dióxido de titanio (-)
CANTIDAD DE PRODUCCION MENSUAL	127 TM	
PRECIOS REFERENCIALES	0.50\$/kg (Precio FOB)	
POSICION ARANCELARIA (NANDINA)	3907.60.90.00	
OTRAS CARACTERISTICAS	Para la industria plástica. Es utilizado en la producción de envases, botellas etc.,	

Fuente: Recicladora Manuelita S.A.C. (2019)

ANEXO N° 6: Nivel de consumo de plástico en México y en el mundo

Figura 33

El PET y sus productos en México

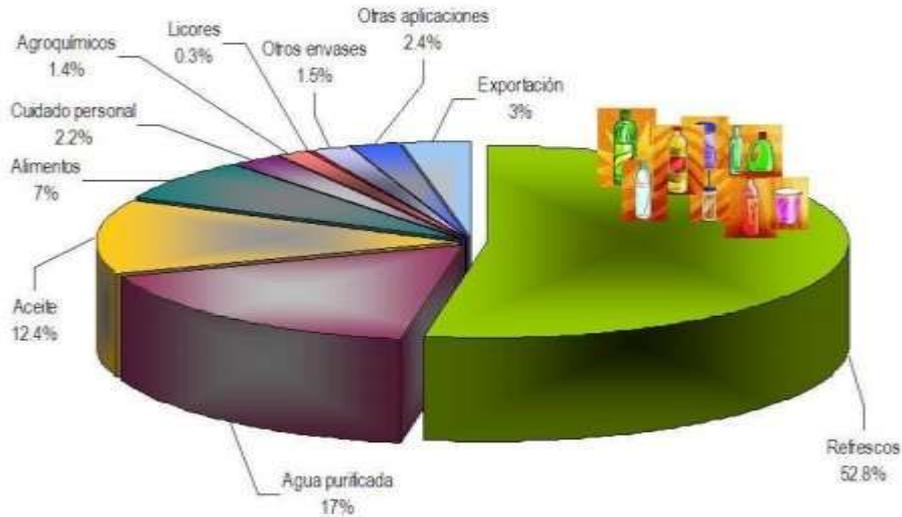


Figura 34

Consumo global de plásticos



Fuente: Consumo global de plásticos, a diferencia del 2015 con el 2007, el consumo de plástico ha aumentado en 80 toneladas. Adaptado de la investigación de CEP, (2015).

**ANEXO N°7: Imágenes de la planta procesadora de escamas de PET, de la
empresa Manuelita S.A.**

Figura 35

Máquina trituradora de plástico parte delantera



Figura 35

Máquina trituradora de plástico parte trasera



Figura 37

Máquina transportadora de plástico



Figura 38

Almacén de los productos a procesar



Figura 39

Eliminación de los residuos



Figura 36

Máquina de procesamiento de residuos



Figura 37

Cantidad de productos por procesar

