



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

**ESTRATEGIAS COMPETITIVAS Y EXPORTACIÓN DE
CHOMPAS BABY ALPACA A COREA DEL SUR EN EL
PERIODO 2008-2014**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

AUTOR:

CANDELA CORCUERA, DIEGO ENRIQUE

ASESOR:

MG. LUIS ENRIQUE MONCADA SALCEDO

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

COMERCIO INTERNACIONAL

LIMA -PERÚ

2015

Dedicatoria

De manera especial a mi familia pues ellos fueron el principal cimiento para la construcción de mi vida profesional, sentaron en mí las bases de responsabilidad y deseo de superación. Como también se lo dedico a mi pareja que estuvo en todo momento del proceso de mi carrera profesional.

Gracias a Dios por concederme esta familia y a cada persona que impacto en mí deseo de graduarme.

Agradecimiento

A Dios que me ha heredado el tesoro más valioso que puede dársele a un hijo “sus padres”

A mis padres quienes sin escatimar esfuerzo alguno sacrificaron gran parte de su vida para educarme.

A mi pareja, le doy las gracias por la paciencia que ha tenido por todos estos 5 años de proceso, gracias a ella encontré el camino para poder desenvolverme como persona y profesional.

Y a todas aquellas personas que comparten conmigo este triunfo.

Declaración de autenticidad

Yo, Diego Enrique Candela Corcuera con DNI N° 71932750 a efecto de cumplir con los criterios de evaluación de la experiencia curricular de Desarrollo del Proyecto de Tesis, declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y autentica.

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

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

Lima, 03 de Julio del 2015

Diego Enrique Candela Corcuera

Presentación

Señores miembros del jurado:

En cumplimiento del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad Cesar Vallejo presento ante ustedes la Tesis titulada: “Estrategias Competitivas y Exportación de Chompas Baby Alpaca a Corea del Sur en el periodo 2008-2014”, la misma que someto a vuestra consideración y espero que cumpla con los requisitos de aprobación para obtener el título Profesional de Licenciado en Negocios Internacionales. Se demuestra que existe una relación positiva entre las estrategias y la exportación. Para poder demostrarlo se realizara una investigación correlacional entre las dos variables con la finalidad de conocer la importancia de las exportaciones en el Perú, y la demanda representada en Corea del Sur, actualmente nos encontramos entre los cinco mejores proveedores de chompa baby alpaca, siendo superados por China; como también poder visualizar si las estrategias competitivas que utilizan las empresas exportadoras de la región andina, influyen a lo largo del tiempo en sus exportaciones al mercado surcoreano entre los periodos 2008-2014.

El siguiente trabajo de tesis, está estructurado de la siguiente manera:

Introducción: Donde encontramos los Antecedentes, Marco Teórico y Justificación, además del Problema General, Objetivo General y la Hipótesis General. Y cada uno de ellos con sus respectivos Problemas, Objetivos e Hipótesis específicas.

Marco Teórico: Donde se describen las Variables, El Tipo de Investigación, la forma en cómo se realizó, a quien se estudió.

Resultados: Donde se desarrolló el procedimiento estadístico a los datos, que de esta manera nos permitió desarrollar la Hipótesis Planteada y las respectivas Hipótesis Específicas.

Y finalmente las cuatro restantes que son: Discusión, Conclusiones, Recomendaciones y Referencias Bibliográficas.

	Pág.
Dedicatoria	02
Agradecimiento	03
Declaratoria de autenticidad	04
Presentación	05
Índice	06
RESUMEN	07
ABSTRACT	08
I. INTRODUCCIÓN	09
1.1 Problema	13
1.2 Hipótesis	13
1.3 Objetivos	13
II. MARCO METODOLOGICO	14
2.1 Variables	14
2.2 Operacionalización de variables	14
2.3 Metodología	14
2.4 Tipos de estudio	14
2.5 Diseño	15
2.6 Población, muestra y muestreo	15
2.7 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	15
2.8 Métodos de análisis de datos	15
2.9 Aspectos éticos	15
III. RESULTADOS	16
IV. DISCUSION	27
V. CONCLUSIONES	28
VI. RECOMENDACIONES	29
VII. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	30
ANEXOS	31

El objetivo de la presente tesis fue determinar si existe una relación positiva entre Estrategias Competitivas y Exportación de Chompas Baby Alpaca a Corea del Sur en el periodo 2008-2014.

El resultado de la investigación muestra que las estrategias impactan positivamente en el incremento de las exportaciones durante el periodo 2008 hasta el 2014, el cual cabe resaltar que en el transcurso de los siguientes años podrá ir en aumento, beneficiando positivamente a las exportaciones textiles de chompas de alpaca, teniendo esta premisa como inicio de entendimiento se ha dividido la estrategia competitiva en las dimensiones de estrategia de liderazgo en costos y estrategia de segmentación, para medirlas se utilizaron indicadores de costo de producción y participación en las importaciones surcoreanas. Por otro lado para la variable de exportación se utilizaron los indicadores de volumen de exportación, precio unitario de exportación y valor de exportación.

Para ir objetivamente al tema, las chompas baby alpaca son un producto altamente beneficioso, en primera instancia si fuéramos dueños de un ganado alpaquero y tendríamos un contacto directo con un potencial comprador, en este caso se reducirían costos, se obviaría intermediarios y se vendería a un mejor precio diferente al mercado, si no fuera así se puede optar por la compra de carretes de hilo de baby alpaca, actualmente muchas empresas venden un hilo procesado y listo para su confección, como lo que he comentado es en forma artesanal y manual, pero si queremos verlo de forma industrial, se contacta con las personas dueñas de ganado alpaquero, se procesa hasta convertirlo en hilado fino y se envía previamente negociado al potencial cliente en Corea del Sur que comprara y revenderá en tiendas por departamento a un precio mayor.

Debemos tener en cuenta que el retorno de la inversión es a mediano plazo como cualquier exportación al exterior, y también se debe estar informado de la información veraz y auténtica del cliente, puedes ayudarte con un banco nacional, ellos hacen informes y averiguan información crediticia de la empresa que te comprara las chompas, tómalo como consejo para evitar estafas y puedas salir perjudicado. Terminado el concepto existe una alta demanda de chompas baby alpaca en Corea del Sur, la moda europea influye en la compra, siendo los jóvenes y adultos los consumidores del producto con mayor poder adquisitivo en el país.

The aim of this thesis was to determine if there is a positive relationship between Export Competitive Strategies and Baby Alpaca sweaters to South Korea in the period 2008-2014.

The result of research shows that strategies impact positively they increased exports during the period 2008 to 2014, which is worth noting that in the course of the next years will be increasing, positively benefiting the textile exports of sweaters alpaca, taking this premise as the beginning of understanding has divided the competitive strategy in the dimensions of cost leadership strategy and segmentation strategy, indicators to measure them cost of production and participation in the South Korean imports were used. In addition to the variable export volume indicators export unit price of export and export value they were used.

To objectively view the topic, sweaters baby alpaca is a product highly benefit in the first instance if we were owners of an alpaca livestock and would have a direct contact with a potential buyer in this case would reduce costs, intermediaries would obviate and sell to a better price different from the market, if it were not so you can opt for the purchase of spools of baby alpaca, many now sell a processed and ready thread for making them, as I said eh is handmade and manually, but if we see it industrially, you contact people who own alpaca livestock, processed into fine yarn and previously sent negotiated the potential client in South Korea to buy and resell at department stores at a higher price.

We should note that the return on investment is the medium term as any export abroad, and should also be informed of the true and authentic customer information, you can help with a national bank, they make reports and see credit information the company that will buy the sweaters, take it as advice to avoid scams and you can get hurt. Finished the concept there is a high demand for baby alpaca sweaters in South Korea, European fashion influences buying, youth and adult consumers of the product being more purchasing power in the country.