



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

**ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

**ESTRATEGIAS COMPETITIVAS Y EXPORTACIÓN DE SWEATERS
DE LANA PARA NIÑOS AL MERCADO ESPAÑOL 2008-2014**

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

AUTOR:

GONZALES ALARCON, CELIA

ASESOR:

Mg. LUIS ENRIQUE MONCADA SALCEDO

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

EMPRESAS EMERGENTES

LIMA - PERÚ

2015

Dedicatoria

Dedico a mis padres y mis hermanas por haberme apoyado en todo momento y estar presente en cada etapa de mi vida, brindándome sus consejos y valores, a su vez dándome fuerza para cumplir con mis metas.

A Dios por haberme dado salud y haberme permitido llegar a este punto de mi carrera con el fin de lograr mis objetivos y sobre todo por su inmensa bondad y amor que me brinda.

Agradecimiento

A cada uno de los profesores y amigos por haberme motivado para llegar al final de mi carrera.

A Dios por permitir realizar mis sueños por abrir las puertas adecuadas cuando pienso que no hay salidas.

Declaratoria de autenticidad

Yo, Celia Gonzales Alarcón con DNI N° 45471091 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 auténtica.

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

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

Lima, 22 de junio de 2015

Celia Gonzales Alarcón

Presentación

El presente trabajo de investigación titulado “Estrategias competitivas y la exportación de sweaters de lana de dralón para niños al mercado español 2010-2014” tiene como objetivo determinar qué relación existe entre las estrategias competitivas y las exportaciones de chompas de lana para niño.

Los resultados que obtenidos en esta investigación servirán para que los empresarios peruanos tengan presente que para tener presencia en el mercado internacional se debe tener en cuenta y aplicar las tres estrategias genéricas de Michael Porter: Liderazgo en Costos, Enfoque, Diferenciación.

Para ejecutar este análisis se ha tomado en cuenta los pasos metodológicos de la investigación cuantitativa.

El presente trabajo consta de siete capítulos. En el Capítulo I presentamos la introducción, en la cual se expone el planteamiento del problema, formulación del problema, se expone las bases teóricas, definición de términos, justificación, limitaciones, antecedentes y objetivos. En el Capítulo II se considera el Marco metodológico, se expone hipótesis, variables, Operacionalización de variables, metodología, tipo de estudio, diseño, población y muestra, técnicas e instrumentos de recolección de datos, métodos y análisis de datos, aspectos éticos. En el capítulo III se mostraran los resultados, se interpreta los resultados de la investigación, según la relación que tuvo las variables estudiadas. Capítulo IV: presentamos la discusión, la cual realiza mediante la comparación de los resultados de la investigación con los resultados de los antecedentes, para ver si coinciden o se dispersan. Capítulo V se considera las conclusiones, en breves párrafos concluiremos a los que hemos llegado con nuestra investigación.

Capítulo VI: Recomendaciones, se plantea las recomendaciones que se ha obtenido de los resultados. En el Capítulo VII se presentaran las referencias bibliográficas. La tesis se complementa con los anexos utilizados para la investigación.

Índice

| | Pág. |
|---|-------------|
| Dedicatoria | 02 |
| Agradecimiento | 03 |
| Declaratoria de autenticidad | 04 |
| Presentación | 05 |
| Índice | 06 |
| RESUMEN | 07 |
| ABSTRACT | 08 |
| I. INTRODUCCIÓN | 11 |
| 1.1 Problema | 14 |
| 1.2 Objetivos | 14 |
| II. MARCO METODOLÓGICO | 15 |
| 2.1 Hipótesis | 15 |
| 2.2 Variables | 15 |
| 2.3 Operacionalización de variables | 15 |
| 2.4 Metodología | 16 |
| 2.5 Tipos de estudio | 16 |
| 2.6 Diseño | 16 |
| 2.7 Población, muestra y muestreo | 16 |
| 2.8 Técnicas e instrumentos de recolección de datos | 16 |
| 2.9 Métodos de análisis de datos | 16 |
| 2.10 Aspectos éticos | 16 |
| III. RESULTADOS | 26 |
| IV. DISCUSIÓN | 26 |
| V. CONCLUSIONES | 27 |
| VI. RECOMENDACIONES | 28 |
| VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS | 29 |
| ANEXOS | 31 |

RESUMEN

La investigación titulada “estrategias competitivas y exportación de sweaters de lana dralón para niños al mercado español 2008 - 2014” tuvo como principal objetivo determinar si existe una relación positiva entre las estrategias competitivas y la exportación de sweaters de lana de dralón para niños al mercado español.

Para realizar esta investigación nos apoyamos en instrumentos confiables para hallar el problema y dar sugerencia para que los empresarios peruanos tengan la información necesaria para entrar al mercado internacional.

Así mismo con este método analizaremos si aplicar las estrategias competitivas influye positivamente en las empresas peruanas en su introducción al mercado internacional.

La metodología empleada es de tipo descriptivo Correlacional, y de diseño no experimental, puesto que no existe manipulación de las variables, además se observaran antecedentes históricos y se consultaran fuentes secundarias.

Entre las observaciones que se pueden destacar, tenemos en primer lugar que el volumen de exportación de sweaters de lana de dralón para niños al mercado español ha sido progresiva con pasar de los años a pesar de la fuerte crisis española y en segundo el valor y el precio para dichas exportaciones haya logrado obtener una tendencia positiva directa, con una caída significativa en el año 2012.

Finalmente se pudo concluir que la investigación, reflejó que existe una relación entre las variable, ello expresado en la reducción del precio de producción lo cual fue el efecto de la aplicación de la estrategia de liderazgo en costos, por eso es necesario que las empresas peruanas apliquen estrategias para poder internacionalizar sus productos con ventaja ya sea liderazgo en costos, enfoque de mercado entre otras con respecto a sus competidores.

ABSTRACT

Research entitled 'competitive strategies and export of sweaters from wool dralón kids to the Spanish market 2008-2014' main objective was to determine if there is a positive relationship between competitive strategies and export of children par dralón wool sweaters to the Spanish market.

To carry out this investigation we rely on reliable instruments for finding the problem and give suggestion so that Peruvian entrepreneurs have the necessary information to enter the international market.

Likewise with this method we will analyze if applying competitive strategies influencing positively or negatively the Peruvian companies in his introduction to the international market.

The methodology is descriptive Correlacional, and non-experimental design, since there is no manipulation of the variables, in addition to observe historical background and will consult secondary sources.

Among the observations that can be highlighted, we have first of all that the export volume of sweaters from wool of dralón for children on the Spanish market has been gradual over the years despite the strong Spanish crisis and secondly the value and the price for such exports have managed to obtain a direct positive trend, with a significant drop in the year 2012.

Could finally be concluded that research reflected that there is a relationship between the variable, it expressed in the reduction of the price of production which was the effect of the implementation of the strategy of leadership in costs, it is therefore necessary that Peruvian companies implement strategies to be able to globalize their products with advantage either cost leadership focus market among others with respect to competitors