



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

**ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

**ESTRATEGIAS COMPETITIVAS DEL COMERCIO ELECTRÓNICO
Y LA CAPACIDAD DE EXPORTACIÓN DE LAS MYPES
PRODUCTORAS DE ZAPATILLAS CON DISEÑOS PERUANOS EN
EL AÑO 2013**

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

AUTOR:

YVAN JUNIOR ROBLES ALVA

ASESOR:

MGTR. LUIS ENRIQUE MONCADA SALCEDO

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

EMPRESAS EMERGENTES

LIMA - PERÚ

2015

DEDICATORIA

El presente trabajo está dedicado a mis padres debido al apoyo que me han otorgado para poder estudiar la carrera de Negocios Internacionales.

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, quiero agradecer a Dios, que es mi guía espiritual, por darme siempre las fuerzas necesarias para seguir adelante, pues estoy a un paso de convertirme en profesional y a mis familiares porque siempre me han apoyado en cumplir este sueño.

Declaratoria de autenticidad

Yo, Yvan Junior Robles Alva con DNI N° 70896005 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, martes 14 de Julio del 2015

Yvan Junior Robles Alva

Presentación

El objetivo de mi investigación fue dar a conocer las estrategias competitivas del comercio electrónico y exportación de las Mypes productoras de zapatillas con diseños peruanos. Hemos dado a conocer las diferentes oportunidades que se presentan, busco demostrar que existe una relación positiva entre la competitividad y la exportación, Para poder demostrarlo se realizara una investigación correlacionar entre las dos variables con la finalidad de dar a conocer la importancia de las exportaciones del calzado peruano. El Perú envía calzado a 62 países, siendo Chile el principal destino de exportación. Desde el año 2007, la exportación de calzado peruano viene creciendo a una tasa promedio anual de 11%, según el Ministerio de la Producción. Solo el año pasado la exportación total de calzado peruano supero los US\$21 millones, los principales rubros de exportación son los calzados de cuero y textil; ellos constituyen cerca del 70% de las ventas.

El presente trabajo consta de siete capítulos.

Capítulo I: Introducción consta de tres partes, en el problema de investigación, se expone el planteamiento del problema. Prosiguiendo con la parte de hipótesis, para luego tratar de validarla con los resultados obtenidos y objetivos, donde se señala la pretensión de la investigación.

Capítulo II: Marco metodológico consta de variables, operacionalización de variables, metodología, tipos de estudio, diseño, población, muestra, muestreo, técnicas e instrumentos de recolección de datos, métodos de análisis de datos y aspectos éticos, todo esto sirve como base para la recolección de datos expo post facto, que servirán como referencia para obtener los datos y analizarlos.

Capítulo III: Resultados, ya que se trabajó con datos expo post facto, con los resultados obtenidos se pretende validar la hipótesis dada.

Capítulo IV: Discusión está asociada debido a que de acuerdo a la interpretación de los resultados se procede a realizar la influencia que se ha obtenido con el fin de manifestar que resulta del trabajo.

Capítulo V: Conclusiones están asociadas a nuestro resultado final de nuestra investigación para poder demostrar si las hipótesis son verdaderas o falsas.

Capítulo VI: Recomendaciones están asociadas debido a que de acuerdo a la interpretación de los resultados se procede a realizar la influencia que se ha obtenido con el fin de manifestar que resulta del trabajo.

Capítulo VII: Referencias bibliográficas esta parte está dedicada a los datos extraídos de fuentes confiables.

Índice

	Pág.
Dedicatoria	02
Agradecimiento	03
Declaratoria de autenticidad	04
Presentación	05
Índice	06
RESUMEN	07
ABSTRACT	08
I. INTRODUCCIÓN	11
1.1 Problema	11
1.2 Objetivos	11
II. MARCO METODOLÓGICO	12
2.1 Hipótesis	12
2.2 Variables	12
2.3 Operacionalización de variables	12
2.4 Metodología	13
2.5 Tipos de estudio	13
2.6 Diseño	13
2.7 Población, muestra y muestreo	13
2.8 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	13
2.9 Métodos de análisis de datos	13
2.10 Aspectos éticos	13
III. RESULTADOS	14
IV. DISCUSIÓN	23
V. CONCLUSIONES	24
VI. RECOMENDACIONES	25
VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	26
ANEXOS	27

RESUMEN

El objetivo de mi investigación fue determinar si existe una relación significativa entre las estrategias competitivas y la capacidad de exportación de las Mypes productoras de zapatillas con diseños peruanos en el año 2013.

En los resultados de la investigación se mostró que existe una relación significativa entre las estrategias competitivas del comercio electrónico y la capacidad de exportación de las Mypes de Lima Norte en el año 2013. También quedó demostrado que existe una relación negativa entre la estrategia de liderazgo en costos y la capacidad de exportación de las Mypes de Lima Norte en el año 2013 y que existe una relación positiva entre la estrategia de enfoque y la capacidad de exportación de las Mypes de Lima Norte en el año 2013.

ABSTRACT

The aim of my research was to determine if there is a significant relationship between competitive strategies and export capacity of MSEs Production of slippers with Peruvian designs in 2013.

In Investigation results showed that there is a significant relationship between the competitive strategies of electronic commerce and export capacity of MSEs North Lima in 2013. Also was demonstrated that there is a negative relationship between Leadership Strategy costs and export capacity of MSEs North Lima in 2013 and that there is a positive relationship between the Strategy Focus and export capacity of MSEs North Lima in 2013.