



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

**ESCUELA ACADÉMICA PROFESIONAL DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

**ESTRATEGIAS DE FIJACIÓN DE PRECIOS EN LAS MYPES
EXPORTADORAS DE JOYERÍA DE PLATA DE SAN JUAN DE
LURIGANCHO, ENTRE LOS AÑOS 2008 A 2012.**

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

AUTOR:

PAMELA JENNIFER SULLCA TAPIA

ASESOR:

Mg. César Enrique Amaya García

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Comercio internacional

LIMA– PERÚ

2014



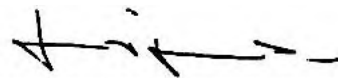
Mg. Fabiola Navarro Soto

Presidente



Dr. Sabino Muñoz Ledesma

Miembro



Mg. Fernando Luis Márquez Caro

Vocal

Dedico esta tesis a Dios que me bendijo de tener dos madres muy capaces y luchadoras que estuvieron apoyándome desde el comienzo de mi carrera y que son unas mujer únicas y admirables. También dedico mis grandes experiencias y logros adquiridos a través de mi alma mater que es la universidad cesar Vallejo en especial a mis profesores de negocios internacionales que han valorado mi lado creativo.

Agradezco este trabajo principalmente a Dios, por haberme dado la vida y permitirme el haber llegado hasta este momento tan importante de mi formación profesional. A mi madre, por ser el pilar más importante y por demostrarme siempre su cariño y apoyo incondicional sin importar nuestras diferencias de opiniones. A mi abuelita Gabriela, a pesar de nuestra distancia física, siento que estás conmigo siempre y aunque nos faltaron muchas cosas por vivir juntos, sé que este momento hubiera sido tan especial para ti como lo es para mí. A mi tía Mirian, a Quien quiero como a una madre, por compartir momentos significativos conmigo y por siempre estar dispuesta a escucharme y ayudarme en cualquier momento. A Gaby, porque te amo infinitamente hermanita. A mis profesores, porque sin el equipo que formamos, no habiéramos logrado esta meta.

Pamela Jennifer Sullca Tapia

Declaración de Autenticidad

Yo Pamela Sullca Tapia con DNI N° 70076924, a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo, Facultad de ciencias empresariales, Escuela de negocios internacionales, 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 u omisión tanto de los documentos como de información aportada por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas de la Universidad César Vallejo.

Lima, 03 de julio del 2014



Pamela Jennifer Sullca Tapia

Presentación

Señores miembros del Jurado:

Dando cumplimiento a las normas del Reglamento de elaboración y sustentación de Tesis de la Facultad de Ciencias empresariales, sección de titularme en la Universidad “Cesar Vallejo”, para elaborar la tesis de Titulación en ciencias empresariales con mención en Negocios internacionales, presento el trabajo de investigación Descriptiva denominado: “Estrategias de fijación de precios en las MYPES exportadoras de joyería de plata de San Juan de Lurigancho entre los años 2008 a 2012”.En el trabajo mencionado describimos las estrategias en la fijación de precios en las MYPES exportadoras con el fin de llegar a una estabilidad en los precios y tácticas necesarias para que las MYPES exporten con precios que deben ser suficiente bajo para ganar ventas, pero suficientemente alto para garantizar el flujo de fondos que se requiere para llevar acabo otras actividades.

Señores miembros del jurado esperamos que esta investigación sea evaluada y merezca su aprobación.

Atentamente

Pamela Jennifer Sullca Tapía

Índice

Página del jurado	ii
Dedicatoria	iii
Agradecimiento	iv
Declaración de Autenticidad	v
Presentación	vi
Índice	vii
Resumen	viii
Abstract	ix
I .INTRODUCCION	10
Fundamentación.....	12
Justificación	18
Objetivos.....	19
II.MARCO METODOLOGICO.....	20
Variable.....	20
Operacionalización de variables.....	20
Metodología:	22
Tipo de estudio	22
Diseño	23
Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	27
Métodos de análisis de datos.....	29
Aspectos éticos	29
III .RESULTADO.....	30
IV. DISCUSIÓN.....	35
V. CONCLUSIONES	36
VI .RECOMENDACIONES	37
VII .REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	38
Anexo 1: Cuestionario	41
ANEXO 2: Valides de instrumento.....	55
ANEXO 3: Matriz de consistencia	57

Resumen

El principal objetivo de este estudio fue describir las estrategias de fijación de precios en las MYPES exportadoras de joyería de plata del distrito de San Juan Lurigancho, entre los años 2008 a 2012. Esta investigación se determinó con un enfoque cuantitativo y de tipo descriptivo y diseño no experimental y también utilizando una muestra de 60 empresarios exportadores de joyería de plata. Se indicó que los referidos empresarios identificaron las estrategias de fijación de precios, además conocían el comportamiento de procesos y reconocían el desempeño de fijación de precios.

Palabras claves: estrategias de fijación de precios – MYPES exportadoras – joyería de plata.

Abstract

The main objective of this study was to describe the pricing strategies in export MYPES silver jewelry district of San Juan Lurigancho, between 2008 to 2012. This research was determined with a quantitative and descriptive approach and non-experimental design using a sample of 60 exporting silver jewelry business. It was influenced that those employers identified strategies fixation behavior also knew these processes and recognized performance pricing.

Keywords : pricing strategies - export MYPES - silver jewelry.