

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE
NEGOCIOS INTERNACIONALES



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

RELACIÓN ENTRE LAS EXPORTACIONES Y LA COMPETITIVIDAD
DE LA ACEITUNA DE MESA DEL PERÚ HACIA BRASIL 2011

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

AUTOR:

PINEDO PORTELLA, ALBERTO HAROLD

ASESORES:

BELTRAN HORNA, Martin

CASTILLO SAENZ, Rafael

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

“CREATIVIDAD E INNOVACIÓN EN LA FORMULACIÓN Y
DESARROLLO DE EMPRESAS EN EL SECTOR COMERCIO
EXTERIOR”

LIMA – PERÚ

2012

DEDICATORIA

A:

Dios, por haberme dado fuerzas, determinación y estar conmigo en cada paso que doy, por haber iluminado mi mente y durante el proceso de estudio haberme puesto en el camino a personas que han sido mis pilares para el desarrollo de mi investigación.

Mi madre Fanny Portella, por haberme dado la vida por estar conmigo en los momentos difíciles y decirme que no me rinda y que yo puedo lograrlo y por darme una carrera para poder desarrollarme en la vida como ser humano, todo lo que soy se lo debo a ella gracias.

Mis abuelos Isabel Agurto y Alberto Portella que aunque siendo mayores de edad me esperaban hasta altas horas de la noche que regresara de trabajar o estudiar con una cálida sonrisa y siempre motivándome a ser mejor y no darme vencido ante la vida.

Mi hermana Jazmín Pinedo que aunque solo teniendo 13 años todos los días me motivaba a seguir adelante dándome ánimos para continuar con más fuerza, y yo lo hacía porque sé que cuando sea un gran profesional ella lograra ser mejor que yo.

Y a mí tía Rosario Portella que siempre aunque sea domingo me recordaba que tengo que estudiar más para seguir adelante y no quedarme de lado en el camino de la vida.

Agradezco a todas estas personas y a dios por ponerlos en mi vida.

AGRADECIMIENTOS

Primordialmente agradezco a la Universidad Cesar Vallejo en especial a la Escuela de Negocios internacionales la cual me brindo conocimientos y apoyo a lo largo de todo el desarrollo de mi proyecto.

Agradezco a los distintos asesores con los cuales conté en el trascurso de 12 meses en especial a mi asesor de metodología Martín Beltrán el cual aunque fue bombardeado con mis constantes interrogantes supo manejarlas y ampliar mi visión sobre metodología lo cual me sirvió mucho en el desarrollo de esta tesis, a mi asesor temático Rafael Castillo en cual me apoyaba y me orientaba a cada paso, un agradecimiento especial para el profesor Robert Chavez el cual me apoyaba constantemente en la elaboración de mi tesis aunque no era su obligación hacerlo se daba el tiempo para tratar de ayudarme en lo que podía.

A estas personas les agradezco infinitamente y a todas aquellas personas que no recordé a la hora de redactar esto y que me apoyaron en este proceso también se los agradezco.

INDICE

RESUMEN	5
ABSTRACT	6
1. INTRODUCCION	7
1.1. PROBLEMA DE INVESTIGACION	8
1.1.1. Realidad problemática	8
1.1.2. Formulación del problema	9
1.1.3. Justificación	10
1.1.4. Antecedentes	10
1.1.5. Objetivos	18
1.1.5.1. General	
1.1.5.2. Especifico	
1.2. MARCO REFERENCIAL	19
1.2.1. Marco teórico	19
1.2.2. Marco Conceptual	60
2. MARCO METODOLOGICO	67
2.1. Hipótesis	67
2.2. Variables	67
2.2.1. Definición conceptual	67
2.2.2. Definición operacional	68
2.3. Metodología	69
2.4. Población y muestra	69
2.5. Método de investigación	69
2.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	69
2.7. Métodos de análisis de datos	69
3. RESULTADOS	70
4. DISCUSIÓN	73
5. CONCLUSIONES	76
6. SUGERENCIAS	78
7. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	79
8. ANEXOS	83

RESUMEN

El presente trabajo de investigación se realizó dentro de un marco cuantitativo correlacional, se buscó la recopilación de datos como parte del proceso para comprobar las hipótesis generales y específicas, planteadas desde un inicio, en el transcurso de la investigación se tomó en base a la Nueva Teoría del Comercio Internacional desde ese punto se partió para el desenvolvimiento de la tesis, nos encontramos que la mayoría de los productores de aceituna de mesa del Perú se dedican a la producción de aceitunas negras las cuales no son muy demandadas a nivel internacional a comparación de las aceitunas verdes que poseen una gran aceptación dentro de nuestro mercado objetivo Brasil, la cantidad ofertada de aceitunas de mesa Peruana no abastece la demanda específica de nuestro país vecino.

Gran parte de los exportadores de aceituna de mesa, utilizan al transporte marítimo como una de sus opciones principales debido que el mismo les ofrece un bajo costo de transporte y a la vez se puede llevar un gran volumen de mercancía, al estar las aceitunas en una solución salada retrasa el estado de descomposición de las mismas no necesitándose en algunas ocasiones de la utilización de contenedores refrigerados para su transporte internacional, aunque MINCETUR promovió las exportaciones del sur en especial la de las aceitunas por medio de la interoceánica los exportadores aún siguen exportando por vía marítima debido a que la calidad y la seguridad de la interoceánica es cuestionada.

La recolección de datos se realizó por encuestas y las mismas fueron verificadas por expertos para su máximo rendimiento y medición de los datos, los datos analizados poseen una significancia del 99% obteniendo una correlación negativa media la cual nos dice que se acerca a una correlación negativa perfecta “ A mayor x, menor Y”

ABSTRACT

The present research was conducted within a quantitative correlational data collection was sought as part of the process to check the general and specific hypotheses, raised from the beginning, in the course of the investigation was made based on the New Theory International Trade from that point is left for the development of the thesis, we found that the majority of table olive producers from Peru are engaged in the production of olives which are not in high demand internationally as compared to those Green olives have a high acceptance within our target market Brazil, the quantity supplied of Peruvian table olives specified demand not supply our neighboring country.

Much of the exporters of table olives, using maritime transport as one of its main options because that it offers a low cost of transport and time can be a large volume of merchandise, being the olives on a salt solution slows the decay of these sometimes not needing the use of refrigerated containers for international transport, "Exports Mirsa" makes its exports to the shipping company Hamburg Sud which goes through the Strait of Magellan to Brazil they exported by sea because they want to avoid the volute of its cargo, although exports MINCETUR South promoted especially olive through oceanic exporters still exporting by sea because the quality and safety of the oceanic is questioned.

Data collection was carried out surveys and these were checked by experts for maximum performance and data measurement, data analyzed have a significance of 99% obtaining an average negative correlation which tells us that approaches a negative correlation perfect "The higher x, the lower Y"