



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE NEGOCIOS

INTERNACIONALES

**ESTRATEGIAS COMPETITIVAS Y EXPORTACIÓN DE CONCHAS
DE ABANICO HACIA EL MERCADO ESTADOUNIDENSE 2009-2013**

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

LICENCIADA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

AUTORA:

CORTEZ FARIAS, MILUSKA TATIANA

ASESORA:

Dra. MIRTHA TRUJILLO ALMANDOZ

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

**“CREATIVIDAD E INNOVACIÓN EN LA FORMULACIÓN Y DESARROLLO
DE LA EMPRESA DEL SECTOR COMERCIO EXTERIOR”**

LIMA - PERÚ

2014

Dedicatoria

A mis padres, que con cariño y amor, sacrificaron muchas cosas para que yo pueda realizar mis sueños.

A mis maestros, que año a año me brindaron sabiduría y madurez para lograr muchos objetivos en la vida.

Agradecimiento

A Dios, por brindarme fortaleza en momentos de debilidad.

A mis padres, por su confianza, por los valores inculcados, por darme la oportunidad de tener una buena educación a lo largo de mi vida.

A mis maestros, por el apoyo y dedicación en cada una de sus enseñanzas otorgadas.

Declaración de autenticidad

Yo, Miluska Tatiana Cortez Farias con DNI N° 72230645, 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, 22 de noviembre del 2014

Miluska Tatiana Cortez Farias

Presentación

Señores miembros del Jurado:

En cumplimiento del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo presento ante ustedes la Tesis titulada “Estrategias competitivas y niveles de exportación de conchas de abanico hacia el mercado de Estados Unidos en el periodo 2009-2013”.

De acuerdo a lo antes indicado, la tesis está constituida por siete capítulos.

Capítulo I: Introducción

Capítulo II: Marco Metodológico

Capítulo III: Resultados

Capítulo IV: Discusión

Capítulo V: Conclusiones

Capítulo VI: Recomendaciones

Capítulo VII: Referencias Bibliográficas

La Autora

Índice

	Pág.
Dedicatoria	02
Agradecimiento	03
Declaratoria de autenticidad	04
Presentación	05
Índice	06
RESUMEN	07
ABSTRACT	08
I. INTRODUCCIÓN	09
1.1 Problema	16
1.2 Hipótesis	17
1.3 Objetivos	17
II. MARCO METODOLÓGICO	18
2.1 Variables	18
2.2 Operacionalización de variables	18
2.3 Metodología	18
2.4 Tipos de estudio	18
2.5 Diseño	18
2.6 Población, muestra y muestreo	19
2.7 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	19
2.8 Métodos de análisis de datos	19
2.9 Aspectos éticos	19
III. RESULTADOS	20
IV. DISCUSIÓN	32
V. CONCLUSIONES	33
VI. RECOMENDACIONES	34
VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	35
ANEXOS	36

RESUMEN

La presente investigación titulada: Estrategias Competitivas y Exportación de Conchas de Abanico hacia el mercado Estadounidense 2009-2013, tiene como objetivo principal de estudio determinar si la relación entre las variables son favorables para la actividad comercial de la Exportación.

En dicho estudio, se identificaron tres estrategias, de las cuales se aplicaron dos de ellas: La Estrategia de Liderazgo en Costos y de Diferenciación. Se recolectaron datos ya existentes y fueron analizados mediante cuadros y métodos estadísticos, aplicados en Excel.

Entre las observaciones que se pueden destacar es que ésta actividad despierta interés en inversionistas nacionales e internacionales, quienes por medio de alianzas estratégicas propenden a desarrollar de manera intensiva el cultivo de las Conchas de Abanico.

ABSTRACT

This investigation called: Competitive Strategies and Export scallops into the US Market 2009-2013, has like main objective of study to determinate if the relation between the variables are favorable for the business of export.

In this study, identified three strategies, where used two of them: Cost Leadership Strategy and Differentiation. Existing data were collected and analyzed using tables and statistical methods, in Excel.

Among the observations to be anoted is that this arouses interest in national and international investors, who through strategic alliances tend to develop intensively cultivating shell fan.