



UCV

UNIVERSIDAD
CÉSAR VALLEJO

**FACULTAD DE CIENCIAS
EMPRESARIALES**

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

**ESTUDIO DE MERCADO PARA LA CREACIÓN DE UNA
EMPRESA DE COMERCIALIZACIÓN DE ESPECIES
HIDROBIOLÓGICAS EN LA CIUDAD DE PAITA EN EL
AÑO 2013**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE
LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN**

AUTOR:

BACH. CRUZ VELASQUEZ, ELVIA ELIZABETH

ASESOR:

MG. RODRÍGUEZ DE PEÑA, NÉLIDA

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

GESTIÓN PARA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

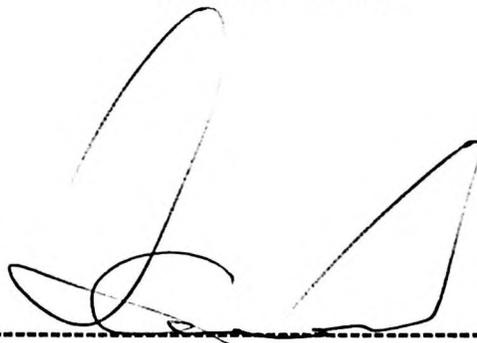
PIURA – PERÚ

2013

JURADO CALIFICADOR



MG. Luis Sánchez Pacheco
PRESIDENTE



DR. Miguel Saldarriaga Pacherre
SECRETARIO



Dra. Blanca Álvarez Lujan
VOCAL

DEDICATORIA

A MIS PADRES: FELIZANDRO Y LUZ MARINA.

A mi madre, por ser el pilar más importante y por demostrarme siempre su cariño y apoyo incondicional. A mi padre, porque siempre creyó en mí y se esforzaba día a día por brindarme lo mejor, recibiendo su apoyo incondicional en los momentos más difíciles, enseñándome valores y principios, sé que esta etapa de mi vida es especial para él como lo es para mí.

A MI HERMANO Y DOCENTES.

A mi hermano, a quien quiero mucho, por compartir momentos significativos conmigo y por estar siempre dispuesto a ayudarme en cualquier momento. A mis profesores, gracias por su apoyo, así como por la sabiduría que me transmitieron en el desarrollo de mi formación profesional.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a mi Dios por bendecirme y darme la fuerza para superar obstáculos y dificultades a lo largo de mi vida y por hacer realidad este sueño anhelado.

A mis padres, que con su demostración de padres ejemplares me han enseñado a no decaer ni rendirme ante ningún obstáculo y siempre perseverar ante sus sabios consejos.

A la universidad privada Cesar Vallejo por darme la oportunidad de estudiar y ser un profesional, permitiéndome el logro de mis metas y objetivos

A mi asesora Mg. Nélide Rodríguez de Peña y metodólogo Mg. Luis Sánchez Pacheco quienes con sus esfuerzos y dedicaciones, a su vez con sus conocimientos, sus experiencia, sus motivaciones y la paciencia de cada uno, han logrado en mí que pueda terminar mis estudios con éxito.

Un agradecimiento muy especial a mi familia y amigas (os) por su apoyo, comprensión, paciencia y el ánimo recibido de cada uno.

A todos ellos, muchas gracias y que Dios los bendiga.

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Yo, ELVIA ELIZABETH CRUZ VELASQUEZ, con DNI N°46765949, 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 ADMINISTRACIÓN, 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.

Piura, DICIEMBRE de 2013

.....
ELVIA ELIZABETH CRUZ VELÁSQUEZ

PRESENTACIÓN

Señores miembros del Jurado, presento ante ustedes la Tesis titulada **“ESTUDIO DE MERCADO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE COMERCIALIZACIÓN DE ESPECIES HIDROBIOLÓGICAS EN LA CIUDAD DE PAITA EN EL AÑO 2013”**, con la finalidad de realizar el estudio de mercado para crear la empresa comercializadora de especies hidrobiológicas en la ciudad de Paita, en cumplimiento del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo para obtener el Título Profesional de Administración.

Esperando cumplir con los requisitos de aprobación.

Elvia Elizabeth Cruz Velásquez.

ÍNDICE

RESUMEN.....	ix
ABSTRACT.....	x
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II.MARCO METODOLÓGICO	
2.1. VARIABLES.....	26
2.2. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES.....	27
2.3. METODOLOGÍA.....	28
2.4. TIPOS DE ESTUDIO.....	28
2.5. DISEÑO.....	28
2.6. POBLACIÓN.....	28
2.7. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS.....	29
2.8. MÉTODOS DE ANÁLISIS DE DATOS.....	30
2.9. ASPECTOS ÉTICOS.....	30
III.RESULTADOS	
3.1 SITUACIÓN DE LAS COMERCIALIZADORAS DE ESPECIES HIDROBILÓGICAS EN LA CIUDAD DE PAITA.....	31
3.1.1 DEFINICIÓN DEL ÁMBITO DE MERCADO.....	31
3.1.2 ANÁLISIS DEL MACRO ENTORNO.....	31
3.1.3 ANÁLISIS DEL MICRO ENTORNO.....	37
3.1.4 DEFINICIÓN DEL PRODUCTO.....	42
3.1.5 ANÁLISIS FODA.....	43
3.2. ANÁLISIS DE LA DEMANDA SUFICIENTE DE ESPECIES HIDROBIOLÓGICAS PARA LA COMERCIALIZACIÓN EN LA CIUDAD DE PAITA.....	44
3.2.1 CUANTIFICACIÓN DE LA DEMANDA.....	47
3.2.2 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA.....	49

3.3 OFERTA DE ESPECIES HIDROBIOLÓGICAS QUE SE OFRECEN DENTRO DEL MERCADO DE PAITA.....	52
3.3.1 CUANTIFICACIÓN DE LA OFERTA.....	56
3.3.2 PROYECCIÓN DE LA OFERTA.....	58
3.4 CONDICIONES DE MERCADO PARA CREAR UNA EMPRESA DEDICADA A LA COMERCIALIZACIÓN DE ESPECIES HIDROBIOLÓGICAS EN LA CIUDAD DE PAITA.....	60
3.4.1. BALANCE DEMANDA / OFERTA.....	60
3.4.2. PRECIO.....	83
3.4.3. ESTRATEGIAS DE MARKETING.....	87
3.4.3.1 NOMBRE Y LOGO DE LA EMPRESA.....	87
3.4.3.2 ESTRATEGIAS.....	88
IV. DISCUSIÓN.....	94
V. CONCLUSIONES.....	99
VI. RECOMENDACIONES.....	100
VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	101
VIII. ANEXOS.....	104

RESUMEN

La presente investigación se realizó con el objetivo de determinar las condiciones de mercado para crear una empresa dedicada a la comercialización de especies hidrobiológicas en la ciudad de Paita mediante un estudio de mercado, con una población de 35 restaurantes, se obtuvo una muestra igual a la población, y se aplicó una metodología de tipo de estudio descriptivo, asimismo un diseño no experimental-transversal, los instrumentos de selección son instrumentos confiables, se aplicó técnicas como son la encuesta que fue validada por tres expertos y entrevista. Los datos recogidos fueron procesados en el software estadístico SPSS versión 20, a su vez se utilizó el Microsoft Excel para mejorar la elaboración de gráficos. Se aceptó la hipótesis general debido a que las condiciones de mercado son favorables, debido a que no existe fidelización por parte de los representantes de los 35 restaurantes con las comercializadoras actuales en el mercado. Asimismo, existe una demanda potencial, nuestra competencia fuerte es Comercializadora de productos hidrobiológicos mi Richard S.R.L., teniendo como demanda mínima de 20 kg diarios por restaurant. Los productos que presentan mayor demandan son el cabrillón y el mero, por lo tanto se puede afirmar que la creación de una nueva empresa comercializadora de productos hidrobiológicos en la ciudad de Paita es viable comercialmente, debido a que estarían dispuestos por lo menos a probar cómo les iría con una nueva empresa que les provea de estos recursos, existiendo demanda insatisfecha la cual es relevante para la apertura de una nueva empresa, con una competencia manejable.

Palabras clave: estudio de mercado, comercialización, producto hidrobiológico.

ABSTRACT

The present investigation was conducted to determine the market conditions to create a company dedicated to the commercialization of aquatic species in the city of Paita through market research , with a population of 35 restaurants obtaining a sample equivalent to the population, applying a methodology type of descriptive study , also a non- experimental , cross-sectional design , the selection instruments are reliable tools techniques are applied such as the survey was validated by three experts and interview data collected were processed in the statistical software SPSS version 20 , in turn Microsoft Excel was used to improve charting . General hypothesis was accepted because the market conditions are favorable because there is no loyalty on the part of the representatives of the 35 restaurants with current trading market there is also a potential demand , strong competition is our Marketing of seafood products my Richard SRL , with the minimum demand of 20 kg a day per restaurant . Products with higher demand are cabrillón and grouper, therefore we can say that the creation of a new trading company of seafood products in the city of Paita is commercially viable because they would be willing to at least try how would do with a new company to provide them with these resources, existing unmet demand which is relevant to the opening of a new company, with a manageable competition.

Key word: Market survey, commercialization, product hydrobiological.