



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE NEGOCIOS

INTERNACIONALES

EXPORTACIÓN DE AJÍ PÁPRIKA AL MERCADO ESPAÑOL 2003 -

2013

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

AUTOR:

SÁNCHEZ SIMBRÓN, JUAN ERNESTO JUNIOR

ASESOR:

Mag° EDUARDO F. CONDOR SANCHEZ

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

“CREATIVIDAD E INNOVACIÓN EN LA FORMULACIÓN Y DESARROLLO

DE LA EMPRESA DEL SECTOR COMERCIO EXTERIOR”

LIMA - PERÚ

2014

Dedicatoria

Dedico este trabajo a todas las personas emprendedoras del país, que con su esfuerzo y empuje salen adelante y construyen un Perú mejor.

Agradecimiento

Agradezco a Dios por permitirme llegar hasta esta etapa de mi vida, a mi Padre que aunque no está presente es una gran motivación, a mi madre que tanto me ha apoyado durante este trayecto y a todas las personas que me ayudaron de alguna u otra manera.

Declaratoria de autenticidad

Yo, Juan Ernesto Junior Sánchez Simbrón con DNI N° 44204746 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, 07 de Noviembre de 2014

Juan Ernesto Junior Sánchez Simbrón

Presentación

Señores miembros del Jurado:

En cumplimiento del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo presento ante ustedes la Tesis titulada "Exportación de Ají Paprika al mercado español 2003-2013", la misma que someto a vuestra consideración y espero que cumpla con los requisitos de aprobación para obtener el título Profesional de licenciado en Negocios Internacionales

Esta investigación se desarrolla a través de los siguientes capítulos:

Capítulo 1: Introducción, consta de las siguientes partes; el problema de investigación, planteamiento del problema, justificación, antecedentes, objetivos, el cual sirve como base para nuestro trabajo. Siguiendo con la parte del marco referencial que consta con el marco teórico donde se utilizaron fuentes secundarias que sirvieron como ayuda para tener una mejor noción sobre el tema y el marco conceptual que contribuye que las definiciones sean más precisas.

Capítulo 2: Marco metodológico, Variables, metodología, población y muestra, método de investigación, técnica y métodos de análisis de datos, todo lo mencionado sirve como base para obtener información acerca del tema.

Capítulo 3: Resultados, después de la información recolectada de diversos libros, páginas oficiales se analiza la información.

Capítulo 4: Discusión, conclusiones y sugerencias, estas partes están asociadas debido a que de acuerdo a la interpretación de los resultados.

Capítulo 5: se procede a realizar las conclusiones, cuya importancia es la justificación de la investigación.

Capítulo 6: Se procede a sugerir recomendaciones, cuya finalidad es mejorar el nivel competitivo de las exportaciones del Ají Páprika peruano.

Capítulo 7: Se indican las referencias bibliográficas.

Finalmente se presentan las referencias bibliográficas y anexos.

Juan Ernesto Junior Sánchez Simbrón

Índice

	Pág.
Dedicatoria	02
Agradecimiento	03
Declaratoria de autenticidad	04
Presentación	05
Índice	06
RESUMEN	07
ABSTRACT	08
I. INTRODUCCIÓN	09
1.1 Problema	13
1.2 Hipótesis	13
1.3 Objetivos	13
II. MARCO METODOLÓGICO	15
2.1 Variables	15
2.2 Operacionalización de variables	15
2.3 Metodología	15
2.4 Tipos de estudio	15
2.5 Diseño	15
2.6 Población, muestra y muestreo	15
2.7 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	15
2.8 Métodos de análisis de datos	15
2.9 Aspectos éticos	15
III. RESULTADOS	16
IV. DISCUSIÓN	21
V. CONCLUSIONES	22
VI. RECOMENDACIONES	23
VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	24
ANEXOS	25

RESUMEN

La presente investigación tiene como principal objetivo determinar la evolución de la exportación de ají páprika peruano al mercado español entre los años 2003-2013, los datos que sirvieron para la elaboración de este estudio fueron obtenidos de instituciones especializadas en el tema como el Ministerio de Agricultura y Riego del Perú, Sunat, Prompex, Promperu, así como de sitios web especializados en el comercio internacional como Trademap, Adex Data Trade. Para un mejor entendimiento de los datos obtenidos se procedió a agruparlos en tres indicadores que fueron valor exportado, volumen exportado y precio de exportación, se procedió a su análisis mediante gráficos y se compararon entre sí, de esta manera se obtuvo como principal resultado que el valor de exportación de aj Páprika al mercado español no mantiene una tendencia definida, de la misma forma el volumen de exportación, sin embargo el único de los 3 indicadores que muestra una tendencia creciente es el Precio de exportación, lo cual no indica que el mercado español es rentable ya que el precio es bueno, sin embargo el problema está en la cantidad demandada.

ABSTRACT

This research has as main objective to determine the evolution of the export of Peruvian Spanish paprika pepper to the Spanish market between 2003-2013, the data that were used for the preparation of this study were obtained from specialized institutions on the subject as the Peruvian Ministry of Agriculture and Irrigation, Sunat, Prompex, Promperu and websites specialized in international trade as TradeMap, Adex Data Trade. For a better understanding of the data we proceeded to group them into three indicators: export value, export volume and export price, proceeded to its analysis using graphs and compared with each other, so it was obtained as a main result that export value of pepper paprika to the Spanish market does not maintain a definite trend, just as the export volume, however, the only of the 3 indicators showing an increasing trend is the export price, which does indicate that the market Spanish is profitable because the price is good, but the problem is the quantity demanded.