



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES

Estrategias de Exportación para los comerciantes de productos de Lana de
Alpaca, Huancayo - 2016.

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE
LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

AUTOR:

Kevin Patrick Lazo Norabuena

ASESOR:

Dr. Randall Jesús Seminario Unzueta

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

COMERCIO INTERNACIONAL

LIMA – PERÚ

2016

DR. MUÑOZ LEDESMA SABINO

Presidente

Dr. RANDALL JESUS SEMINARIO UNZUETA

Secretario

MG. MARQUEZ CARO FERNANDO LUIS

Vocal

DEDICATORIA

A Dios por permitirme seguir en pie, a mi abuela que desde el cielo me guía en el buen camino y a mi padre por confiar en mí hasta la actualidad.

AGRADECIMIENTO

Un agradecimiento especial a los profesores de los últimos ciclos quienes fueron guías para que este proyecto se desarrolle satisfactoriamente y así sea un gran aporte para los lectores. También a los comerciantes alpaqueros por brindarme su tiempo y sus conocimientos en el negocio. A mi familia en general, por sus constantes consejos que me llevaron a elegir una buena carrera y como desenvolverme en lo profesional.

DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD

Yo Kevin Patrick Lazo Norabuena con DNI N° 72328983, 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 23 de junio del 2016.

LAZO NORABUENA, KEVIN PATRICK

PRESENTACIÓN

Señores miembros del Jurado:

En cumplimiento del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo presento ante usted la Tesis titulada “Estrategias de exportación para los comerciantes de productos de lana de alpaca, Huancayo 2016”, 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.

LAZO NORABUENA, KEVIN PATRICK

Índice

	Pág.
Página del Jurado	ii
Dedicatoria	iii
Agradecimiento	iv
Declaratoria de Autenticidad	v
Presentación	vi
Índice	vii
Lista de tablas	viii
Lista de Figuras	ix
Resumen	x
Abstract	xi
Introducción	xii
I. Planteamiento del problema	
1.1. Realidad problemática	16
1.2. Formulación del Problema	18
1.2.1. Problema General	18
1.2.2. Problemas Específicos	18
1.3. Justificación del Estudio	19
1.4. Objetivos	19
1.4.1. Objetivo General	19
1.4.2. Objetivos Específicos	19
II. Marco referencial	
2.1. Trabajos Previos	21
2.1.2. Nacional:	21
2.1.3. Internacionales:	21
2.2. Teoría Relacionadas al Tema	23
2.2.1. Variable “estrategias de exportación”	23
2.2.1.1. Potencial de exportación, tal y como lo menciona:	23
2.2.1.2. Asesoría experta de exportación	24

2.2.1.3. Selección de mercado	24
2.2.1.4. Formulación de una estrategia de exportación	25
III. Variable	
3.1. Descripción y Operacionalización de la variable	30
IV. Marco metodológico	
4.1. Tipo de estudio	32
4.2 Nivel de Investigación	32
4.3. Diseño de Investigación	32
4.4. Población y muestra	32
4.5. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	32
4.6 Validez y confiabilidad del instrumento	33
4.7. Procedimientos de recolección de datos	33
4.8. Métodos de análisis de datos	33
4.9. Consideraciones éticas	33
V. Resultados	
5.1 Presentación de Resultados	35
5.2 Discusión de resultados	40
5.3 Conclusiones	42
5.4 Recomendaciones	43
5.5. Referencias bibliográficas	45
ANEXOS	
Encuesta	49
Anexo N° 2 Matriz de Consistencia	50
Validación del instrumento (Juicio de Expertos)	51

Lista de Tablas

Tabla N° 1 Operacionalización de la variable	31
Tabla N° 2 Confiabilidad	34
Tabla N° 3 Estrategia de Exportación	36
Tabla N° 4 Potencial de Exportación	37
Tabla N° 5 Asesoría Experta	38
Tabla N° 6 Selección de Mercado	39
Tabla N° 7 Formulación de Estrategia	40

Lista de Figuras

Figura 1: Estrategia de exportación	36
Figura 2: Potencial de exportación	37
Figura 3: Asesoría Experta	38
Figura 4: Selección de mercado	39
Figura 5: Formulación de estrategia.	40

Resumen

En esta investigación se tuvo como objetivo identificar las estrategias de exportación para los comerciantes de productos de lana de alpaca, Huancayo 2016. Es un trabajo de diseño no experimental de corte transversal de tipo descriptivo, no probabilístico, la población y la muestra fue de 100 microempresarios de lana de alpaca. El instrumento que se utilizó fue la encuesta de elaboración propia, procediéndose a obtener los resultados a una base de datos para el procesamiento estadístico con el SPSS utilizando el porcentaje de frecuencias. Las conclusiones a las que hemos llegado con la presente investigación: Se obtuvo que solo un 50,0% de los comerciantes de lana de alpaca reconoce las estrategias de exportación; ya que el 51,0% conocen del potencial de exportación, el 77,0% no conocen de alguna asesoría experta, el 43,0% conocen sobre selección de mercado y el 36,0% conocen sobre la formulación de estrategias.

Palabras claves: Estrategias de Exportación, Comerciantes, Reconocimiento.

Abstract

This research aimed to identify export strategies for traders alpaca wool products, Huancayo 2016 is a non-experimental design work cross-sectional descriptive, not probabilistic, and the sample population was 100 micro entrepreneurs alpaca wool. The instrument used was the survey, proceeding to get the results to a database for statistical processing with SPSS using the percentage of frequencies. The conclusions we have come to this research: It was found that only 50.0% of traders recognizes alpaca wool export strategies; since 51.0% know export potential, 77.0% do not know of any expert advice, 43.0% know about market selection and 36.0% know about strategizing.

Keywords: Strategies, Export, Traders, Recognition.