



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

**ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

**ESTRATEGIAS COMPETITIVAS Y EXPORTACIÓN DE OREGANO
DESHIDRATADO AL MERCADO BRASILEIRO 2008-2014**

**TESIS PARA OBTENER EL TITULO PROFESIONAL DE:
LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

AUTOR:

EDWIN RODNEY FLORES VASQUEZ

ASESOR:

Mg. LUIS ENRIQUE. MONCADA S.

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

COMERCIO INTERNACIONAL

LIMA - PERÚ

2015

Dedicatoria

Este trabajo de tesis, está dedicado para mis padres, tutores y amigos que creyeron en mi desde que ingrese a la universidad. Se los debo a ellos mi gran esfuerzo.

Agradecimiento

Agradesco a todos los profesores por los cuales lleve cursos durante mi 5 años de estancia en la universidad y a mi asesor que me supo guiar para el termino de mi proyecto.

Declaratoria de autenticidad

Yo, Edwin Rodney Flores Vasquez con DNI N° 42505611 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, 22 de junio de 2015

Edwin Rodney Flores Vasquez

Presentación

La presente tesis titulada: “Estrategia competitivas y su exportacion de oregano deshidratado al mercado brasilero 2008-2014” busca demostrar que existe una relacion entre la estrategia competitiva y de la subida de la exportación de este producto. Para poder demostrarlo se emplearon 3 dimensiones de estudio: liderazgo de costos, enfoque o participacion, niveles de exportacion. Ello se logrará demostrar mediante el uso de una base de datos obtenidos de un Software online confiable llamado Trademp, las cuales luego de ser ordenadas y clasificadas se les dará un tratamiento estadístico mediante cuadros y gráficos. Dichos datos serán propuestos de manera anual, para luego presentar un conglomerado de todos los años para determinar así como las estrategias tiene una relacion fuerte con las exportaciones en sus diferentes dimensiones. El proyecto abarca los años 2008-2014 y todas aquellas empresas exportadoras de oregano deshidratado que hayan exportado en dicho periodo.

La tesis está compuesta por 8 partes:

Capítulo. I .Introducción: donde encontraremos los antecedentes, marco teórico y justificación. Además del problema general, objetivo general, y la hipótesis general. Cada uno de ellos con sus respectivos problemas, objetivos e hipótesis específicos.

Capítulo II. Marco Metodológico: Donde se describen las variables, el tipo de investigación, la forma en cómo se va realizar, a quien se va estudiar, etc.

Capítulo III. Resultados: donde se procederá a dar el tratamiento estadístico a los datos para que de esta manera nos permitan demostrar la hipótesis general planteada y sus respectivas hipótesis específicas.

Capítulo IV. Discusión: donde se contrastan las tesis, teorías, artículos científicos empleados en la presente tesis con los resultados obtenidos.

En el capítulo V. Conclusiones: donde se menciona las respuestas a las hipótesis específicas y por ende a la hipótesis general.

En el capítulo VI. Recomendaciones: el cual es obtenido de la presente investigación, de gran utilidad para los interesados en el tema.

En el capítulo VII. Referencias Bibliográficas: donde se encontrarán las fuentes en base a las cuales se ha realizado la investigación.

Finalmente el capítulo VIII que son los Anexos en donde se indicará la matriz de consistencia y los cuadros y reportes finales.

Espero que la presente tesis sea de su agrado y de mucha utilidad para aquellas personas que desean incursionar en el mercado de la exportación del oregano deshidratado, y para aquellos que se encuentren realizando alguna investigación o proyecto referente al tema.

Índice

	Pág.
Dedicatoria	02
Agradecimiento	03
Declaratoria de autenticidad	04
Presentación	05
Índice	06
RESUMEN	07
ABSTRACT	08
I. INTRODUCCIÓN	09
1.1 Problema	10
1.2 Objetivos	11
II. MARCO METODOLÓGICO	12
2.1 Hipótesis	13
2.2 Variables	14
2.3 Operacionalización de variables	15
2.4 Metodología	15
2.5 Tipos de estudio	17
2.6 Diseño	18
2.7 Población, muestra y muestreo	19
2.8 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	20
2.9 Métodos de análisis de datos	21
2.10 Aspectos éticos	23
III. RESULTADOS	24
IV. DISCUSIÓN	25
V. CONCLUSIONES	35
VI. RECOMENDACIONES	40
VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	45
ANEXOS	50

RESUMEN

El mercado internacional de las hierbas aromáticas en especial del orégano se muestra hoy como uno de los más importantes por su tendencia creciente del mercado. Brasil se constituye un mercado alternativo porque presenta ventajas comparativas en relación a otros países, motivo por el cual se identificó como el mercado meta del proyecto. El objetivo de la investigación fue determinar de que manera las estrategias competitivas influyen en la evolución de la exportación del orégano deshidratado de las empresas peruanas al mercado brasilero 2008-2014. De esta manera se recopiló información de diferentes fuentes, así como libros, páginas institucionales y tesis.

Luego de dar el tratamiento estadístico correspondiente se ha llegado a la conclusión de que la exportación del orégano deshidratado de las empresas peruanas al mercado brasilero 2008-2014 ha tenido una tendencia creciente.

Palabras claves: Exportación y estrategia.

ABSTRACT

The objective of the present thesis was to determine strategies influence the evolution of export of dehydrated Peruvian companies to the Brazilian market oregano 2008-2014. In this way information is gathered from different sources, as well as books, institutional websites and theses.

After giving the corresponding statistical treatment has been concluded that the export of dried oregano Peruvian companies to the Brazilian market 2008-2014 has been a growing trend.

Keywords: Export and strategy.