



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES

TESIS

PROPUESTA DE ESTRATEGIAS DE CALIDAD DE
COMERCIALIZACIÓN PARA LA EXPORTACIÓN DE CONCHAS DE
ABANICO EN LAS ASOCIACIONES DE SECHURA – PIURA AL
MERCADO DE FRANCIA

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN
NEGOCIOS INTERNACIONALES

AUTORA:

Bach. LEAL VEGA ROSMERY ELIZABETH

PIMENTEL - PERÚ

2014

RESUMEN

La presente investigación se realizó a las asociaciones de Sechura – Piura dedicadas al cultivo de conchas de abanico, cuyo principal objetivo es proponer estrategias de calidad de comercialización para la exportación de conchas de abanico en las asociaciones de Sechura - Piura al mercado de Francia. Tomando en cuenta los problemas que atraviesa el sector pesquero. El problema fue determinar de qué manera la propuesta de estrategias de calidad de comercialización favorecerá la exportación de conchas de abanico en las asociaciones de Sechura-Piura al mercado de Francia, Los motivos de haber realizado esta investigación se enfoca en el desarrollo de las asociaciones al conocer sobre el valor que tiene su producto cotizado en el mercado exterior, generando así mayores ingresos para las familias dedicadas al cultivo de esta actividad. La presente investigación fue de tipo cuantitativo, descriptivo, explicativa y propositiva de diseño no experimental transversal, se presentó la hipótesis admitiendo la respuesta al problema planteado. La población de estudio estuvo conformada por 138 asociaciones, cuya muestra obtenida de 102 asociaciones, siendo el método de muestreo no probabilístico de tipo por conveniencia, posteriormente se elaboró el trabajo de campo utilizando como instrumento de recolección de datos, el cuestionario y entrevista para luego ser procesados a través de Microsoft Excel 2010. Las conclusiones a las que se alcanzaron, es que las asociaciones pueden llegar a exportar conchas de abanico aplicando estrategias de calidad de comercialización y así generando una gran oportunidad para su desarrollo.

ABSTRACT

This research was carried out to Sechura - Piura associations dedicated to the cultivation of scallops, whose main objective is to propose strategies of quality of marketing for export of scallops in the associations of Sechura - Piura to the market of France. Taking into account the problems facing the fisheries sector. The problem was to determine how the proposal of quality of marketing strategies will favour the export of scallops in the associations of Sechura-Piura the France market, the reasons for having made this research focuses on the development of associations to learn about the value that has your product quoted in foreign markets, thereby generating higher incomes for families devoted to the cultivation of this activity. This research was quantitative, descriptive, explanatory and purposeful kind of transverse non-experimental design, was presented the hypothesis assuming the answer to the problem. The study population was composed of 138 associations, whose sample obtained from 102 associations, being the method of sampling non-probability of type for convenience, subsequently developed field work using as a tool for data collection, questionnaire and interview to then be processed through Microsoft Excel 2010. The conclusions that they reached, is that associations can export scallops applying quality of marketing strategies and thus generating a great opportunity for their development.