



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE NEGOCIOS  
INTERNACIONALES**

Propuesta de Mejora para la Exportación de Mango Kent del Distrito de  
Tambogrande al Mercado de Holanda, 2019

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:  
Licenciada en Negocios Internacionales**

**AUTORA:**

Br. Alban Panta, Marjhury Ninell Stephany (ORCID: 0000-0002-2373-4301)

**ASESORA:**

Mg. Zuazo Olaya, Norka Tatiana (ORCID: 0000-0002-2416-5809)

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

Marketing y Comercio Internacional

**PIURA – PERÚ**

**2020**

## **DEDICATORIA**

A la memoria de mi abuelo Alfredo quien ilumina y guía mis pasos; a mis padres Alberto y Cruz por brindarme el apoyo y orientación durante toda mi carrera, a mis hermanos Velissa y Alan, a mi sobrina Clara Valentina, porque son mi motivación para salir adelante y poder cumplir todos mis objetivos.

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios por permitir mi existencia y guiarme en la elección de esta carrera profesional, a la Universidad César Vallejo por brindarme una Educación de calidad en la carrera de Negocios Internacionales.

Agradezco a mis asesores Norka Zuazo y Jorge Martínez por sus enseñanzas y dedicación, porque han sido piezas claves para culminar con éxito el desarrollo de mi tesis y obtener mi título profesional.

## **PÁGINA DEL JURADO**

## DECLATORIA DE AUTENTICIDAD

### DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD

Yo, **MARJHURY NINELL STEPHANY ALBÁN PANTA** estudiante de la Universidad César Vallejo, identificado(a) con DNI N° **48538340** con el trabajo de investigación titulado:


**PROPUESTA DE MEJORA PARA LA EXPORTACIÓN DE MANGO KENT DEL DISTRITO DE TAMBOGRANDE AL MERCADO DE HOLANDA, 2019.**

Declaro bajo juramento que:

- 1) El trabajo de investigación es de mi autoría.
- 2) He respetado las normas internacionales de citas y referencias para las fuentes consultadas. Por tanto, el trabajo no ha sido plagiado ni total ni parcialmente.
- 3) El trabajo de investigación no ha sido auto plagiado; es decir, no ha sido publicada ni presentada anteriormente para obtener algún grado académico previo o título profesional.
- 4) Los datos presentados en los resultados son reales, no han sido falseados, ni duplicados, ni copiados y por tanto los resultados que se presenten en la tesis se constituirán en aportes a la realidad investigada.

De identificarse la falta de fraude (datos falsos), plagio (información sin citar a autores), auto plagio (presentar como nuevo algún trabajo de investigación propio que ya ha sido publicado), piratería (uso ilegal de información ajena) o falsificación (representar falsamente las ideas de otros), asumo las consecuencias y sanciones que de mi acción se deriven, sometiéndome a la normatividad vigente de la Universidad César Vallejo.

Piura, 21 de Setiembre de 2020

  
Marjhury Ninell Stephany Albán Panta  
DNI N° 48538340

## ÍNDICE

CARÁTULA .....	i
DEDICATORIA.....	ii
AGRADECIMIENTO .....	iii
PÁGINA DEL JURADO .....	iv
DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD.....	v
ÍNDICE .....	vi
ÍNDICE DE CUADROS .....	vii
ÍNDICE DE GRÁFICOS .....	viii
ÍNDICE DE TABLAS.....	ix
RESUMEN .....	x
ABSTRACT .....	xi
I. INTRODUCCIÓN .....	1
II. MÉTODO.....	23
2.1. Tipo y diseño de investigación: .....	23
2.2. Matriz de Operacionalización de las Variables .....	24
2.3. Población, muestra y muestreo. ....	25
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad.....	26
2.5. Métodos de análisis de datos .....	26
2.6. Aspectos éticos .....	26
III. RESULTADOS .....	27
IV. DISCUSIÓN .....	37
V. CONCLUSIONES .....	40
VI. RECOMENDACIONES.....	41
VII. PROPUESTA.....	42
REFERENCIAS .....	57

ANEXOS.....	60
Anexo: N°1: Matriz de consistencia.....	61
Anexo N°2: Encuesta .....	64
Anexo N°3: Ficha de Observación.....	67
Anexo N°4: Validaciones.....	69

## ÍNDICE DE CUADROS

<i>Cuadro 1.1: Empresas exportadoras .....</i>	<i>8</i>
<i>Cuadro 1.2: Países Importadores .....</i>	<i>10</i>
<i>Cuadro 1.3: Arancel Aplicado a Perú por Exportación de Mango.....</i>	<i>14</i>
<i>Cuadro 1.4: Valor Nutritivo del Mango.....</i>	<i>15</i>
<i>Cuadro 1.5: Partida Arancelaria del Mango.....</i>	<i>16</i>
<i>Cuadro 1.6: Variación del Precio del Mango.....</i>	<i>16</i>
<i>Cuadro 1.7: Precio del mango al Mercado Internacional.....</i>	<i>17</i>
<i>Cuadro 2.1: Matriz de Operacionalización de las Variables .....</i>	<i>24</i>
<i>Cuadro 2.2: Empresas Exportadoras de Mango - Tambogrande.....</i>	<i>25</i>

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

<i>Gráfico 1: Exportación de Mango Fresco Diciembre - 2018</i> .....	9
<i>Gráfico 2: Exportación de Mango Fresco Enero - 2019</i> .....	9
<i>Gráfico 3: Exportación de Mango Peruano a Mercados Internacionales</i> .....	10



## ÍNDICE DE TABLAS

<i>TABLA 1: Certificaciones (Planta empackadora y producto).....</i>	<i>27</i>
<i>TABLA 2: Nuevas Normas fitosanitarias de la Unión Europea .....</i>	<i>27</i>
<i>TABLA 3: Capacitación sobre Medidas de Prevención Contra la Mosca de la Fruta.....</i>	<i>28</i>
<i>TABLA 4: Medidas de Control para eliminar la Mosca de la Fruta en el Mango.....</i>	<i>28</i>
<i>TABLA 5: Incremento del volumen de exportación .....</i>	<i>29</i>
<i>TABLA 6: N<sup>a</sup> contenedores de Mango Kent .....</i>	<i>30</i>
<i>TABLA 7: Exportación de mango Kent a otros Países .....</i>	<i>30</i>
<i>TABLA 8: Fijación del precio de mango para el mercado Internacional .....</i>	<i>31</i>
<i>TABLA 9: Beneficios y/o derechos arancelarios .....</i>	<i>32</i>
<i>TABLA 10: Rentabilidad de exportación de mango.....</i>	<i>32</i>
<i>TABLA 11: Trámites emitidos por el exportador.....</i>	<i>33</i>
<i>TABLA 12: Incoterms empleados para la exportación de mango.....</i>	<i>34</i>
<i>TABLA 13: Transporte Internacional .....</i>	<i>34</i>
<i>TABLA 14: Líneas navieras .....</i>	<i>35</i>
<i>TABLA 15 Tipo de contenedor.....</i>	<i>35</i>

## RESUMEN

La investigación titulada “Propuesta de Mejora para la Exportación de Mango Kent del Distrito de Tambogrande al Mercado de Holanda, 2019”, empleó la metodología mixta, de tipo descriptivo y diseño no experimental de corte transversal. La población fue finita lo cual, estuvo constituida por 10 empresas exportadoras que se encuentran ubicadas en dicho distrito y que tienen conocimiento y experiencia sobre exportación de mango fresco, por esta razón, es una muestra por conveniencia dado a que se conoce el número exacto de empresas que cuentan con una planta procesadora y de aquellas que prestan servicios de maquila para realizar el proceso de empaque del mango para su exportación a diferentes mercados internacionales. Así mismo, los instrumentos que se emplearon para la obtención de datos de acuerdo a la variable en estudio son: la encuesta, ficha de observación y análisis documental, y fueron dirigidas a los gerentes de las empresas o a las personas encargadas del área de comercialización y exportación de mango. Por lo tanto, se concluye que las empresas en estudio continúan trabajando para seguir cumpliendo con los nuevos requisitos que la Unión Europea ha establecido en este año, también, el volumen de exportación del mango se incrementa debido a la gran oferta que existe en el mercado peruano, los precios se fijan de acuerdo a la oferta y demanda del mercado y sobre los costos de producción, por último si conocen el procedimiento de la cadena logística para la exportación de Mango al mercado de Holanda.

**Palabras claves:** Exportación, Mango Kent y Mercado Internacional.

## **ABSTRACT**

The research entitled “Improvement Proposal for the Export of Kent Mangoes from the Tambogrande District to the Holland Market, 2019”, used the mixed methodology, descriptive type and non-experimental design of cross-section. For the collection of the information, I worked with a finite population which is constituted by 10 exporting companies that are located in that district and that have knowledge and experience about fresh mangoes export. For this reason, it is a sample for convenience given that the exact number of companies is known that have a processing plant and those that provide maquila services to perform the mango packing process for export to different international markets. Likewise, the instruments that were used to obtain data according to the variable under study are: the survey, observation sheet and documentary analysis, and were directed to the managers of the companies or to the people in charge of the commercialization area and mango export. Therefore, it is concluded that the companies under study continue working to continue complying with the new requirements that the European Union has established in this year, also, the export volume of mango increases due to the large supply that exists in the market In Peru, prices are set according to the supply and demand of the market and production costs, finally if you know the procedure of the logistics chain for the export of Mango to the Holland market.

**Keywords:** Export, Kent Mangoes and International Market.

## **I. INTRODUCCIÓN**

En la costa norte del Perú se produce principalmente el mango en todas sus variedades, se cultiva en el valle de San Lorenzo, Chulucanas, Sullana y Tambo Grande, este último distrito cuenta con varias empresas que se dedican a exportar frutas y hortalizas.

Piura es el segundo departamento con más habitantes en todo el país, a su vez aporta el 4.8% del PBI en la economía nacional (INEI, 2017). También cuenta con una amplia variedad de cultivos, los principales que lideran a la agricultura son: limón, banano, palta, mandarina y mango, en ellos se concentra el 85% de la producción regional. (Almestar, 2013)

El cultivo de mango está creciendo continuamente, por lo tanto, en el mundo se producen 14 millones de toneladas por año aproximadamente, esta producción es proveniente de 111 países. La exportación de mango también se da en otros países como: Ecuador, Pakistán, Filipinas, Tailandia, México, Perú y Brasil; los tres últimos son los principales exportadores de mango y sus principales clientes - compradores son Estados Unidos y la Unión Europea (MIPRO & TradeMap 2018)

La exportación del mango en el año 2017 fue afectado por un evento climático llamado el Fenómeno del Niño Costero, el incremento de lluvias generó implicancias en este producto agrícola respecto a su floración y a la presencia de plagas debido al aumento de la humedad, también en el año 2018 la producción nacional de mango fresco cayó un 34%, esto se originó por el difícil acceso al financiamiento a los pequeños productores y empresas, ambas situaciones generaron escasez del producto (mango), aumento del precio en el mercado nacional, así como también una demanda insatisfecha en el mercado externo. (Gestión, 2019)

También a mitad de este año 2019 las empresas peruanas que se dedican a la exportación de mango están siendo afectadas por las nuevas normativas que la Unión Europea ha establecido, en donde ha incrementado sus requisitos fitosanitarios respecto al mango fresco y para que el mango ingrese a los países de la Unión Europea, los productores deberán acreditar que sus parcelas, área o país de producción de mango, estén libre de plagas principalmente de la mosca de la fruta.

El proyecto de investigación plantea y da a conocer una propuesta de mejora para la exportación de mango Kent al mercado europeo, debido a que con esta nueva normativa pone en riesgo a miles de productores y empresas exportadores ya que, Europa es el principal mercado con una participación del 65%. Así como también las propiedades que posee dicho producto, ya que este fruto es considerado como un producto no tradicional y representa el 82% del total de la producción del mango, debido a que es muy demandado en diferentes países como Estados Unidos y Europa.

De esta manera, se acudió a diversos autores tanto internacionales, nacionales y locales que han realizado investigaciones respecto al tema investigado para obtener su grado profesional, entre ellos tenemos:

Merino (2015) realizó una investigación titulada *Plan de exportación del mango Tommy Atkins para la empresa FRUTALANDIA S.A al estado de los Ángeles california, Estados Unidos de América* para optar el grado de Licenciada de Ingeniera Comercial mención al Comercio Exterior en la Universidad Politécnica Salesiana – Ecuador, quien utiliza la metodología cualitativa – explicativa. El problema que vive el exportador ecuatoriano es que se le dificulta adaptarse a los desafíos como, expandirse a de nuevos mercados internacionales, por ello el exportador tiene que ser más exigente respecto a la calidad de sus productos para poder ser más competitivos y satisfacer la demanda internacional; por lo tanto el objetivo general es diseñar un plan de exportación y comercialización del mango Tommy Atkins para el mercado norteamericano; a su vez concluye que al exportar este tipo de mango al mercado de los Ángeles se debe tener en cuenta estrategias claras y las exigencias del cliente, de esta manera permitirá expandirse a nuevos mercados internacionales como Estados Unidos, en dicho país el mango es considerado un producto muy bueno y que mejora el estilo de salud y vida de los consumidores.

Ramirez (2016) realizó una investigación titulada *Plan de exportación de mango de la provincia del oro al mercado de Holanda* para obtener el grado de Licenciada en Comercio Internacional en la Universidad Técnica de Machala – Ecuador, quien emplea la metodología cuantitativa – explicativa. La delimitación del problema es respecto a algunas empresas ecuatorianas que no cumplen con certificaciones fitosanitarias, de calidad, normativas técnicas, procedimientos de embalaje y etiquetado eso hace que los productos no

sean reconocidos ni aceptados en el mercado internacional, por lo tanto el objetivo general es diseñar un plan de exportación de mango de la Provincia del Oro hacia el mercado de Holanda; a su vez concluye que Holanda es un país que consume muchas frutas y vegetales, que importan grandes volúmenes debido a que su producción no abastece a toda la demanda, así mismo, las empresas deben contar con certificaciones en la cual acredite que el producto cumple con todos los requisitos y exigencias que el país de destino lo exige, ya que el consumidor holandés tiene preferencias en productos que cuenten con certificaciones.

Morán (2016) realizó una investigación titulada *Estrategias de comercialización y exportación del mango a los Estados Unidos* para optar el grado de Magister en Negocios Internacionales y Gestión de Comercio Exterior en la Universidad de Guayaquil – Ecuador, donde emplea la metodología descriptiva y explicativa. La delimitación del problema es que Ecuador no establece estrategias para comercializar y exportar el mango, como por ejemplo realizar publicidad en el cual le puedan permitir tener mayor participación en el mercado estadounidense, otro factor es la pérdida de los clientes debido a la poca adquisición en tecnología, como el uso de internet que permite tener una interacción directa con los clientes; por ello su objetivo general es diseñar una estrategia de comercialización y exportación de mango que establezca un modelo para la “Fundación del Mango en Ecuador”; a su vez concluye que para elaborar o ejecutar un plan para comercializar y exportar dicho fruto, se debe aprovechar las oportunidades que brinda el mercado y tener en cuenta la mercadotecnia como: producto, precio, plaza y promoción, además brindar capacitación a las empresas respecto a las normas de calidad del producto garantiza el mejoramiento y el correcto cumplimiento de requisitos para la exportación.

Alcántara (2017) realizó una investigación titulada *Plan de negocio para la exportación de mango Kent en el mercado de Estados Unidos* para optar el grado de Magister en Administración en la Universidad ESAN de Lima – Perú, donde emplea la metodología exploratoria y cualitativa. La realidad problemática que atraviesan las empresas de Motupe – Lambayeque consiste en la poca técnica en los procesos y la falta de conocimientos por parte de los productores respecto a la cadena logística para la comercialización y exportación de mango al extranjero, por ello su objetivo general es elaborar un plan de negocio para evaluar la factibilidad económica de la exportación del mango Kent desde el distrito de Motupe - departamento de Lambayeque; a su vez concluye que para exportar este producto al mercado norteamericano se debe tener un correcto proceso

respecto la cosecha y post cosecha (planta empacadora), así como también cumplir con los requisitos exigidos por el cliente en cuanto a calibre, calidad y madurez, otro punto importante es cumplir con toda la documentación y/o certificaciones que exige el país comprador con el objetivo de respetar los tiempos de la cadena logística respecto a movimientos y envío y así realizar una correcta exportación.

Ramirez (2017) realizó una investigación titulada *Exportación del mango fresco al mercado estadounidense durante el periodo 2015 – 2016* para optar el grado de Bachiller en Administración y Negocios Internacionales en la Universidad Privada del Norte de Lima – Perú, quien emplea la metodología tipo cuantitativo, descriptivo y no experimental. La delimitación problemática es que Estados Unidos se caracteriza por ser un principal socio comercial con diferentes países que se dedican a la exportar e importar bienes o servicios, uno de ellos es el mango fresco, Estados Unidos importa dicho fruto a países como México, Ecuador, Brasil y Perú, nuestro país resalta por exportar un fruto de calidad, sabor y color; por lo tanto el objetivo general es describir la variación de la exportación del mango fresco al mercado estadounidense, durante el periodo 2015 – 2016; a su vez manifiesta que el mango fresco representa una oportunidad rentable por su calidad, apariencia y sabor, para ello se deben formular nuevas tendencias en innovación agrónoma para que el mango fresco sea más competitivo a nivel internacional, debido a que México es un competidor directo que tiene a su favor la zona geográfica que es más cerca a Estados Unidos por ello sus costos son menores en cuanto al tema de precios internacionales. Para exportar mango a Estados Unidos se debe tomar en cuenta una buena logística tanto en su proceso como en su distribución física y contar con certificaciones exigidos por el país de destino.

Araya (2016) realizó una investigación titulada *Oportunidad De Negocio En El Mercado De Barcelona- España Para La Exportación De Mango Haden De La Asociación APEPAYAC, Ubicado En El Platanar-Cajamarca, En El Periodo 2015 -2016*, para optar el Título de Administración en la Universidad Privada del Norte de Trujillo – Perú, quien emplea la metodología de tipo básico, nivel correlacional y diseño longitudinal. La realidad problemática que atraviesa la Asociación APEPAYAC es que no cuenta con un buen sistema que le permitan obtener mayor información acerca de los mercados internacionales para la exportación de mango haden, por otro lado se requiere retroalimentar a los agricultores en temas de exportación y técnicas productivas, por lo tanto el objetivo general es determinar en qué medida el mercado de Barcelona- España es una oportunidad

de negocio para la asociación APEPAYAC; a su vez concluye que España existe un alto consumo de productos orgánicos porque buscan alimentos que son saludables, por eso la Asociación debe aprovechar esas oportunidades que ofrece el país comprador para elevar sus volúmenes de exportación y expandirse a nuevos mercados.

Peralta (2015) realizó una investigación titulada *Comportamiento de la demanda del mango en EE. UU – ventanas para la exportación*, para optar el Título de Economista en la Universidad de Piura – Perú, quien emplea la metodología cuantitativa – descriptiva. La delimitación del problema son los pequeños productores de nuestro País que constantemente tienen pérdidas en sus cultivos debido a la baja rentabilidad, es decir no tienen acceso rápido a préstamos otorgado por entidades financieras. Otro de los problemas es la sobreoferta que existe al mercado Estadounidense, por lo tanto el objetivo general es conocer el comportamiento de la oferta mundial del mango en el mercado Estadounidense; a su vez concluye que México es el primer exportador de mango a Estados Unidos y Perú se encuentra en el tercer lugar, con el tiempo se han ido incrementando el nivel de exportaciones de mango a un 26.8%, la oferta de este fruto se da en la temporada de abril y julio y el envío al país de destino se da entre los meses de noviembre a marzo. El mango en el mercado norteamericano se cotiza de acuerdo al calibre, tamaño y calidad, las principales variedades de mango que se exportan a los Estados Unidos son Tommy Atkins, Kent, Ataulfo.

Lozado (2015) realizó una investigación titulada *Caracterización de la capacitación y financiamiento de las MYPE del rubro Exportación de Mango de Tambogrande, año 2014*, para optar el Título de Administración en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Piura – Perú; quien emplea la metodología descriptivo, cuantitativo - no experimental. La problemática que atraviesan las MYPE que se dedican a este rubro son: la falta de capacitación a los pequeños productores del distrito de Tambogrande, la falta de créditos o préstamos otorgados por las entidades financieras y por último el apoyo del estado, eso impiden al crecimiento y desarrollo de la Mype; por lo tanto su objetivo general es describir las características que tiene la capacitación y el financiamiento de las MYPE que se dedican a la exportación de mango. Concluye que algunas MYPE del distrito de Tambogrande si realizan capacitaciones de forma semestral y lo hacen a través de talleres, charlas, etc.; y que algunas entidades financieras si les otorgan créditos pero con alta tasa de interés, lo que conlleva a utilizar sus propios recursos con la finalidad de seguir realizando sus actividades agropecuarias.



Así mismo, se acudió a diferentes fuentes de información de diversos autores con el fin de tener conceptos e ideas más claras sobre la variable en estudio, proceso de producción, volumen de exportación y sobre la correcta distribución del mango Kent para su exportación al mercado de Holanda.

## **1. Exportación**

Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria define a la exportación como un régimen aduanero que otorga la salida de mercancías nacionales de un país para su uso y/o consumo a diferentes mercados internacional. (SUNAT, 2019), dichas mercancías pueden ser enviadas a través de diferentes medios de transporte como: marítimo, área y terrestre. Así mismo, las exportaciones han hecho que varios productos y/o servicios sean reconocidos a nivel mundial y sean muy demandados por otros países que no cuentan con esos recursos o que su producción no abastece a toda la demanda.

### **1.1. Estudio de Mercado**

#### **a) Análisis del Mercado Peruano:**

Perú cuenta con una población de 31, 331,228 de habitantes, el 82.9 % habla español, el 13.6% habla quechua y el 1.6% de personas habla Aymara. El porcentaje de consumo per cápita es de \$ 13,500 en el año 2017, generando en el mismo año un crecimiento de 2.5% de PBI. Pero, en los últimos años la economía del Perú creció en un promedio de 5.6% anual debido a un tipo de cambio estable y baja inflación. Este crecimiento se debió en parte a los altos precios internacionales de las exportaciones de metales y minerales de Perú, que representan el 55% de las exportaciones totales del país. (The World Factbook, 2019)

Perú es un país que posee y produce muchas riquezas como, productos hidrobiológicos, minerales, agropecuarios, etc. y se ha convertido en unos de los 10 primeros países proveedores de alimentos en el mundo. A su vez es caracterizado por la variedad de productos que ofrece a diferentes mercados internacionales como: limón, palta, espárragos, arándanos, cacao, algodón, mandarina, banano, uva, mango, entre otros. Este sector se ha convertido en una de las principales actividades económicas que impulsan el crecimiento y desarrollo del país. A su vez cuenta con puertos, entre los principales son: Callao, Paita y Matarani.

**- Matriz FODA**

<b>Fortalezas</b>	<b>Oportunidades</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Variedad de riquezas: Agricultura, minerales, Hidrobiológicos, etc.</li> <li>- Son uno de los 10 primeros países en el mundo proveedores de alimentos.</li> <li>- Tiene puertos ubicados estratégicamente como: Callao y Paita para las exportaciones e importaciones de mercancías.</li> <li>- El mango conforma uno de los productos representativos de Perú.</li> <li>- Cuenta con certificaciones que acredita la calidad de los productos ofrecidos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mayor crecimiento económico mundial en países en desarrollo.</li> <li>- Tratados de libre comercio que genera la apertura con otros países.</li> <li>- Crecimiento de las exportaciones e importaciones.</li> <li>- Instituciones como PROMPERU que posiciona la marca Perú en otros mercados internacionales.</li> <li>- Creciente demanda de productos saludables.</li> </ul>
<b>Debilidades</b>	<b>Amenazas</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mano de obra poco calificada.</li> <li>- Déficit en infraestructura.</li> <li>- Poca oferta en algunos productos.</li> <li>- Falta de investigación y desarrollo como país.</li> <li>- Poca participación del estado en el sector agropecuario.</li> <li>- Poca inversión en tecnología.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pérdida de mercado internacional por no cumplir con las normas de calidad.</li> <li>- Tipo de cambio del Dólar.</li> <li>- Efectos del calentamiento global y el cambio climático.</li> <li>- Alta competencia.</li> <li>- Productos similares que ofrecen otros países.</li> <li>- Suspensión o cancelación de preferencias comerciales otorgados por otros países.</li> <li>- Incremento de plagas y enfermedades en la fruta.</li> </ul>

*Fuente: Elaboración Propia*

**- Empresas exportadoras de mango del Distrito de Tambogrande**

***Cuadro 1.1***  
***Empresas exportadoras***

Empresa	%Var 18- 17	%Part. 18
CAMPOSOL S.A.	76%	7%
SUNSHINE EXPORT S.A.C	42%	7%
DOMINUS S.A.C	37%	6%
SOBIFRUIT S.A.C.	49%	5%
ASICA FARMS S.A.C.	29%	5%
PASSION FRESH SOCIEDAD ANONIMA CE...	25%	4%
FLP DEL PERU SOCIEDAD ANONIMA CER...	48%	4%
FRUTAS DE PIURA SOCIEDAD ANÓNIMA ...	25%	4%
TROPICAL FRUIT TRADING PERU SOCIE...	43%	3%
Otras Empresas (224)	--	43%

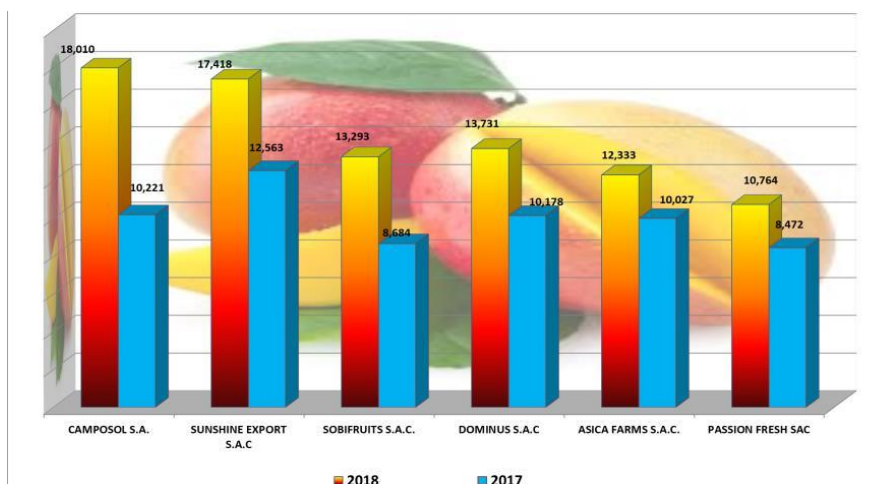
*Fuente: SIICEX, 2019*

En la tabla 1.1 se detallan las principales empresas que se dedican a exportar mango, dichas empresas se ubican en Tambogrande. Las que lideran el mercado son: CAMPOSOL S.A y SUNSHINE EXPORT S.A.C que tuvieron una participación del 7% en el año 2018, en tercer lugar se encuentra la empresa DOMINUS S.A.C con una participación 6%, en el cuarto y quinto lugar se encuentra SOBIFRUIT S.AC Y ASICA FARMS S.A.C ambas tienen una participación del 5% y finalmente las empresas PASSION FRSH S.A.C, FLP DEL PERU S.A.C, FRUTAS DE PIURA S.A Y TROPICAL FRUITS TRADING PERU S.A.C tienen una participación entre 4% y 3% en el mercado nacional respecto al volumen exportado.

- Volumen de exportación de mango a los mercados internacionales

✓ Exportación de mango fresco – diciembre 2018

**Gráfico 1**  
**Empresas exportadoras de Tambogrande – Valor FOB (USD Miles)**

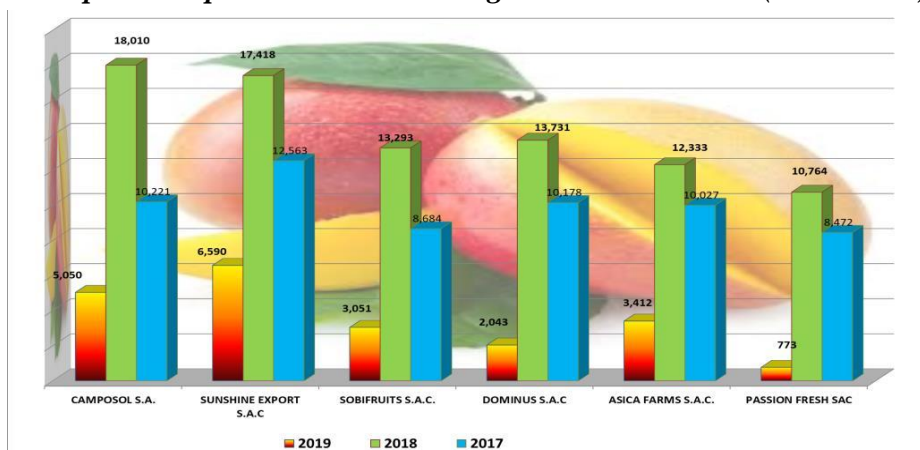


Fuente: Agrodata Perú, 2018

En el grafico 1 se observa el incremento de las exportaciones del mes de diciembre de las empresas que se ubican en Tambogrande. En el año 2018 el volumen de exportación incrementó más en comparación al año 2017 y las principales empresas que siguen liderando el mercado son: CAMPOSOL S.A y SUNSHINE EXPORT S.A.C

✓ Exportación de mango fresco – enero 2019

**Gráfico 2**  
**Empresas exportadoras de Tambogrande - Valor FOB (USD Miles)**



Fuente: Agrodata Perú, 2019

En el grafico 2 se observa el volumen de exportación que se han realizado en los 3 últimos años (2017, 2018 y 2019). En el mes de diciembre del año 2018 se exportó más este fruto en comparación del 2019 que disminuyó la cantidad exportada debido a la escasez del producto que se registró en el distrito de Tambogrande y en otros lugares que también cultivan mango. Así mismo las principales empresas que siguen liderando tanto el mercado nacional y el internacional son: CAMPOSOL S.A y SUNSHINE EXPORT S.A.C

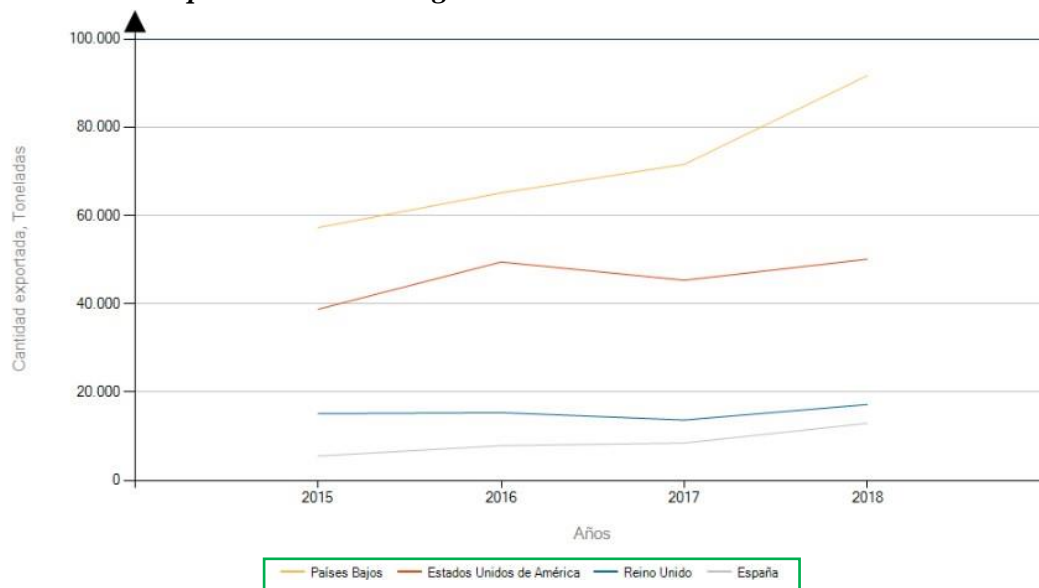
### - Exportación del Mango Peruano mercados internacionales

**Cuadro 1.2**  
**Países Importadores**

Nº	País	%Var	%Part	Total Exp. 2018 (millon US\$)
1	Países Bajos	8%	41%	4,608.52
2	Estados Unidos	-5%	30%	3,740.83
3	Reino Unido	27%	9%	808.48
4	España	2%	5%	624.27
5	Francia	14%	5%	490.90
6	Canadá	16%	4%	399.79
7	Alemania	34%	2%	186.28
8	Chile	18%	1%	150.98
9	Japón	-60%	1%	277.08
10	Bélgica	54%	1%	60.00

Fuente: SIICEX, 2019

**Gráfico 3**  
**Exportación del Mango Peruano a Mercados Internacionales**



Fuente: TradeMap, 2019

En la tabla 1.2 y en el gráfico 3 se observa y se detalla que los principales países que Perú exporta Mango Fresco son: Países bajos que ocupa el primer lugar, según los indicadores anuales en el año 2015 tuvo una cantidad exportada de 60 mil toneladas, en el 2016 incremento su cantidad a 65,000 mil toneladas, luego en el 2017 volvió a incrementar su cantidad en 75 mil toneladas exportadas y finalmente en el año 2018 se registró mayor dinamismo obteniendo un incremento de más de 80 mil toneladas que equivale a una participación del 41%. Otros de los países que Perú exporta son Estados Unidos, España, Francia y Canadá.

#### **b) Análisis externo**

##### **▪ Holanda**

Los Países Bajos cuenta con una población de 17, 151,228 de habitantes, el idioma oficial es el holandés, el porcentaje Per cápita es de \$ 53, 600 dólares anuales, generando un incremento del PBI de 2.9 %. Así mismo es la sexta economía más grande de la Unión Europea y forma parte de la zona del euro, a su vez desempeña un papel muy importante respecto a centros de transporte, superávit comercial muy alto y bajo desempleo. Su industria se centra en el procesamiento de alimentos y se considera a este país como el segundo mayor exportador agrícola del mundo, así mismo se centra en productos químicos, refinación de petróleo y maquinaria eléctrica. Cuenta con uno de los puertos más grandes e importantes de Europa (Rotterdam), dicho puerto tiene una longitud de más de 40 Km, aquí llegan toneladas de mercancías que este país importa y exporta a diferentes países. (The World Factbook, 2019)

Perú firmo un tratado de libre comercio con el país europeo (1 de marzo del 2013), en la cual una de las ventajas es la exoneración de barreras arancelarias de algunos productos, además el consumidor holandés valora la calidad en los productos, por ende, están dispuestos a comprar productos que cumplen con sus exigencias, este país importa demasiado esta materia prima (mango) debido a que su producción local no abastece a toda la demanda.

## - Países Competidores

**Figura 1**  
**Proveedores de Mango a los Países Bajos**

Producto: 080450 - Guayabas, mangos y mangostanes, frescos  
Grupo de productos: Ninguno  
País: Países Bajos  
Grupo de países: Ninguno  
Socio: Todos  
Grupo de socios: Ninguno  
Importaciones | Series de tiempo anuales | por país | Datos directos | Valores | Dólar Americano

Lista de los mercados proveedores para un producto importado por Países Bajos  
Producto: 080450 Guayabas, mangos y mangostanes, frescos o secos

Unidad: miles Dólar Americano

Tabla | Gráfico | Mapa | Empresas | Datos IED | Datos arancelarios | Normas voluntarias

Bilateral a 8 dígitos	Exportadores	Valor importado en 2015	Valor importado en 2016	Valor importado en 2017	Valor importado en 2018
Mundo		274.949	305.788	307.296	317.899
<input checked="" type="checkbox"/> Perú		81.575	94.450	102.098	112.418
<input checked="" type="checkbox"/> Brasil		105.846	97.735	110.382	108.713
<input checked="" type="checkbox"/> República Dominicana		8.379	12.118	9.591	10.144
<input checked="" type="checkbox"/> España		3.944	7.014	6.053	9.611
<input checked="" type="checkbox"/> Senegal		7.591	7.511	7.029	8.895
<input checked="" type="checkbox"/> Côte d'Ivoire		18.532	17.670	14.018	8.815
<input checked="" type="checkbox"/> Alemania		2.878	6.593	7.079	7.781
<input checked="" type="checkbox"/> Francia		4.927	10.483	8.969	7.562
<input checked="" type="checkbox"/> Burkina Faso		3.058	6.781	4.442	6.060

Fuente: TradeMap, 2019

A pesar que hay otros países que exportan mango en gran cantidad como: México, Brasil y Ecuador, se puede observar en la figura 1 que el principal proveedor de mango fresco a los Países Bajos es Perú, que desde el año 2015 las importaciones han venido incrementándose hasta el año 2018, generando así un aumento en la balanza comercial de Perú. Así mismo las agroexportaciones peruanas son reconocidas por su calidad y excelencia, esto ha permitido llegar y posicionarse en uno de los países que conforma la Unión Europea – Países Bajos, logrando expandirse a un mercado potencial y facilitando el comercio. El segundo país que le exporta mango a Holanda es Brasil, seguido de República Dominicana, España, Senegal, entre otros (Comex Perú, 2018).

### 1.2. Diseño de la cadena del proceso de producción del mango Kent al Mercado de Holanda

- **Cosecha:** Consiste en el corte del pedúnculo del mango, posteriormente son colocados boca abajo en unos pallets para que discurra el látex y no manche la fruta, después de ese proceso son puestos en jabas de 20 kg para su traslado a la planta empacadora.

- **Recepción:** El mango es llevado al área de recepción para verificar si el fruto está en óptimas condiciones, respecto al grado brix, tamaño y esté libre de alguna plaga.
- **Línea empacadora:** Está conformada por varias secciones, siendo de mucha importancia cada una de ellas para el desarrollo del proceso y estas secciones están conformadas por diferentes equipos.
  - + **Tina de lavado:** El mango es colocado en la tina de agua que debe contener un porcentaje de Hipoclorito de calcio para ser lavado y desinfectado.
  - + **Cepilladora:** La materia prima pasa a la zona de cepillado para retirar las impurezas y salga limpia, para luego dirigirse a la mesa de selección.
  - + **Mesa de selección:** Consiste en retirar la fruta de descarte o aquellos que tienen impurezas.
  - + **Maquina Extractora – Cepilladora:** El mango es pasado por esta zona para su pre – secado extrayendo toda humedad presente en la fruta a través de unos ventiladores. Posteriormente pasa por un proceso de encerado.
  - + **Máquina de encerado:** La materia prima que ingresa a esta sección es lubricada mediante cera con la finalidad de darle un brillo a la fruta. A su vez esta máquina está conectada a un túnel de secado, que su función es secar por completo la fruta a través de ventiladores.
  - + **Faja y tina empacadora:** La fruta que ingresa a la faja y tina comienza a ser empacada de acuerdo a los calibres que pueden ser de (5 – 14). El personal coloca la fruta en cajas de cartón, separando la fruta que es descarte.
- **Empaque y etiquetado:** Los mangos de acuerdo al calibre son colocados en cajas de cartón corrugado con orificios laterales y con un peso de 4kg si es por vía marítima y 6kg vía aérea, posteriormente se colocan las etiquetas en la parte de afuera de la caja, en el cual se detalla el nombre del comprador (empresa), el calibre, el país de destino, peso de la caja (P. neto y P. bruto), variedad, entre otros.
- **Paletizado:** El pallet es una plataforma horizontal de madera que sirve para facilitar el levantamiento y manejo de la carga. De acuerdo al calibre las cajas son colocadas en pallets, estos pallets deben estar conformadas por 252 cajas,



posteriormente son asegurados con esquineros de cartón colocados en cada lateral y zunchos alrededor.

- **Cámara:** Los pallets son trasladados al túnel y cámara para el enfriamiento y conservación de la fruta a una temperatura de 8 – 13 grados.
- **Despacho:** Los pallets son llevados y puestos en contenedores de 40 pies, posteriormente SENASA y un encargado de aduanas se encargan de supervisar y poner el precinto de seguridad para el correcto despacho.

### 1.2.1. Requisitos para ingresar al mercado de Holanda – Unión Europea

Gracias al acuerdo comercial que Perú firmó con la Unión Europea, la exportación del fruto (mango) ha dicho país presenta un porcentaje de 0% de arancel.

*Cuadro 1.3.  
Arancel aplicado a Perú por Exportación de Mango.*

<b>Arancel Aplicado a Perú en las Exportaciones de Mango con sus Socios comerciales</b>	
<b>Subpartida 08.04.50.20.00</b>	
<b>País</b>	<b>Arancel Preferencial</b>
Países Bajos	0%

*Fuente: Market Access Map*

Para ingresar el mango al mercado de Holanda, Perú debe cumplir con ciertos requisitos que el Departamento de Agricultura de dicho país solicita.

Para Perú, SENASA es la entidad que se encarga de controlar y supervisar los productos forestales para acreditar que el fruto (Mango) está libre de plagas.

Las exportaciones de mango peruano deben enfrentar mayores requisitos para ingresar a la Unión Europea, esto luego de que la autoridad fitosanitaria de la UE impusiera restricciones por la mosca de la fruta; las cuales entró en vigencia el 1 de setiembre del 2019 y aplica para todos los mangos frescos que ingresen al territorio europeo. (Promango, 2019)

Los requisitos son:

1. Que el país esté libre de mosca de la fruta.
2. Que el envío se realice desde un área o zona libre de mosca de la fruta.
3. La exportación debe realizarse desde una parcela que durante los últimos tres meses no haya tenido rastros de mosca de la fruta.

4. Que aplique un tratamiento especial que permita eliminar la plaga.

### 1.3. Comercialización del producto para exportación

Para la comercialización del mango al mercado de Holanda se aplicará las 4p del marketing mix. (Amstrong, 2016)

#### a) Producto

##### ▪ Mango

En el mundo existen acerca de 42 variedades de mango, pero las más comunes en Perú son: Ataulfo, Haden, Tommy Atkins, Keitt, pero el más exportado a varios mercados internacionales es el mango Kent, este fruto contiene vitamina A y C, también se caracteriza por su color amarillo adquiriendo una chapa rojiza, por su forma ovalada, por su sabor dulce y su textura de pulpa jugosa. El periodo de producción para su comercialización y exportación empieza a partir del mes de noviembre y termina a finales de marzo. A su vez el 70% de mango que exporta Perú proviene del distrito de Tambogrande – Piura (Agromango, 2015)

**Cuadro 1.4**  
**Valor nutritivo del Mango**

Componentes	Valor Medio
Agua (g)	81.8
Carbohidrato (g)	16.4
Fibra (g)	0.7
Vitamina A (U.I)	1100
Proteínas (g)	0.5
Ácido ascórbico (mg)	80
Fósforo (mg)	14
Calcio (mg)	10
Hierro (mg)	0.4
Grasa (mg)	0.1
Niacina (mg)	0.04
Tiamina (mg)	0.04
Riboflavina (mg)	0.07

*Fuente: Agromango, 2015*

## - Clasificación arancelaria del mango para su exportación

En el Sistema armonizado de designación y codificación de mercancías se puede identificar la clasificación arancelaria de este producto para su exportación a diferentes países, la partida es 08.04.50.20.00

*Cuadro 1.5*

### *Partida Arancelaria Del Mango*

Códigos	Denominación
08.04.50.20.00	Subpartida Nacional

#### b) Precio

El precio del mango varía debido a múltiples factores como: la oferta y demanda del producto en temporada del mango (noviembre – marzo), las plagas y enfermedades del fruto y los daños a los cultivos originado por las fuertes lluvias que como consecuencia de eso, el mango no florece y muera la planta por asfixia de raíces generando así escasez del producto; y por el costo de producción.

## - Precio de exportación del mango de Perú al mercado internacional

*Cuadro 1.6*

### *Variación del Precio del Mango*

MES	2,019			2,018			2,017		
	FOB	KILOS	PREC. PROM.	FOB	KILOS	PREC. PROM.	FOB	KILOS	PREC. PROM.
ENERO	76,780,960	69,602,810	1.10	71,533,190	65,631,104	1.09	60,278,866	61,626,452	0.98
FEBRERO	-	-		62,674,146	55,089,731	1.14	42,789,756	37,083,567	1.15
MARZO	-	-		44,119,657	30,362,024	1.45	23,391,757	15,561,733	1.50
ABRIL				20,483,194	12,920,894	1.59	9,070,771	3,166,602	2.86
MAYO				2,756,893	938,103	2.94	929,765	322,243	2.89
JUNIO				200,064	43,144	4.64	48,294	68,235	0.71
JULIO				464,297	61,331	7.57	78,639	48,727	1.61
AGOSTO				15,915	9,671	1.65	339,112	54,214	6.26
SEPTIEMBRE				185,718	224,974	0.83	49,851	17,804	2.80
OCTUBRE				1,399,829	1,052,080	1.33	1,001,303	950,622	1.05
NOVIEMBRE				6,913,590	4,110,001	1.68	8,543,466	5,443,771	1.57
DICIEMBRE				45,643,471	38,601,665	1.18	43,603,606	37,531,531	1.16
<b>TOTALES</b>	<b>76,780,960</b>	<b>69,602,810</b>	<b>1.10</b>	<b>256,389,964</b>	<b>209,044,722</b>	<b>1.23</b>	<b>190,125,186</b>	<b>161,875,501</b>	<b>1.17</b>
<b>PROM. MES</b>	<b>76,780,960</b>	<b>69,602,810</b>		<b>21,365,830</b>	<b>17,420,394</b>		<b>15,843,766</b>	<b>13,489,625</b>	
<b>% CRECIMIENTO ANUAL</b>	<b>259%</b>	<b>300%</b>	<b>-10%</b>	<b>35%</b>	<b>29%</b>	<b>4%</b>	<b>-2%</b>	<b>5%</b>	<b>-7%</b>

Fuente: Agrodata Perú, 2019

En la tabla 1.5 se observan las variaciones de precios del mango expresados en dólares y por cada kilo exportado de los años 2017, 2018 y 2019 que fueron ofrecidos a los mercados

internacionales. En el año 2017 los precios han sido inferiores en comparación del año 2018 que los precios aumentaron un poco más en los meses de enero a julio, pero en el mes de agosto hasta diciembre el precio a los mercados exteriores decreció y se mantuvo en un margen de USD 1.65 a USD 1.18. Así mismo, el precio durante todo el año 2017 fue de USD 1.17 al mercado exterior generando un resultado negativo en el crecimiento anual (-7%); durante todo el año 2018 el precio al mercado internacional fue de USD 1.23 por kilo, esto generó un crecimiento anual de 4% en las exportaciones de este producto. Por último, en este año 2019, en enero se logró exportar 69, 602,810 toneladas de mango fresco valorizados en USD 76,780, 960 miles.

#### - Precio de exportación a varios mercados internacionales

**Cuadro 1.7**  
**Precio del Mango al Mercado Exterior**

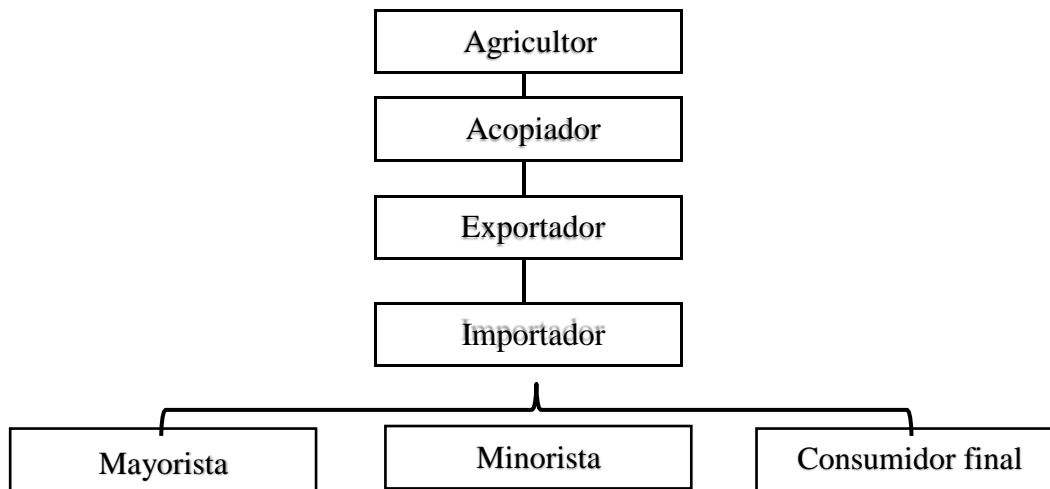
Países	Volumen (t)		Valor FOB (Miles USD)		Precio Prom (US\$/t)	
	2017	2018	2017	2018	2017	2018
<b>TOTAL</b>	<b>162,652</b>	<b>170,795</b>	<b>191,671</b>	<b>211,602</b>	<b>1,178</b>	<b>1,239</b>
Holanda	71,622	80,003	79,399	89,870	1,109	1,123
Estados Unidos	45,355	42,598	48,874	46,247	1,078	1,086
España	8,489	11,443	14,499	21,403	1,708	1,870
Inglaterra	13,696	13,620	13,992	14,082	1,022	1,034
Corea del Sur	629	2,250	2,046	7,577	--	--
Francia	2,811	3,006	7,316	7,402	--	--
Canadá	4,976	4,960	5,172	4,773	1,039	962
Chile	4,689	4,692	3,982	4,750	849	1,012
Rusia	789	2,830	876	3,080	1,110	1,088
México	295	329	2,062	2,356	--	--
Otros	9,301	5,065	13,453	10,063	1,446	1,987

*Fuente: MINAGRI, 2019*

En la tabla 1.6 se da a conocer el volumen exportado, valor FOB y el precio promedio por toneladas y expresado en dólares a diferentes países que la región Piura - Perú exporta. Holanda es el principal importador de este producto y entre los años 2017 y 2018 han aumentado las exportaciones, así como también el precio, esto significa que el mango tiene un valor muy significativo en dicho mercado. El segundo país que también consume este producto peruano es Estados Unidos, luego sigue España, Inglaterra, Corea del Sur, Francia, Canadá, Chile, Rusia, México, entre otros.

### c) Plaza

#### Canales de distribución del Mango



**Fuente: Elaboración Propia**

La cadena de distribución es relativamente corto, empieza con el agricultor que es la persona encargada de cultivar y producir el mango y que esté en óptimas condiciones para venderla al acopiador, esta persona se encarga de llevar y vender el producto al exportador para que se encargue de hacer todo el proceso de producción de acuerdo a las exigencias del comprador (importador), este último se encarga de distribuir internamente en el mercado holandés, es decir provee y vende a mayoristas, minoristas y al consumidor final. El supermercado con más participación en el mercado holandés es Albert Hejin (33.7%), seguido de Jumbo, Boni, COOP, entre otros.

### d) Promoción

- Recurrir al apoyo de entidades como PROMPERU, APEM con respecto a las exportaciones de mango a través de participaciones en ferias nacionales e internacionales que estas instituciones organizan.
- Reunirse con los productores y exportadores de mango con la finalidad de crear alianzas respecto a la venta del producto para la siguiente campaña.
- Asistir y participar a eventos para actualizar conocimientos respecto a temas de exportación, por ejemplo, todos los años PROMPERU junto con otras instituciones realizan un FORUM Internacional del Mango, la AAC (Asociación de agricultores de Casma) también realizan congresos internacionales de mango.

#### 1.4. Cadena logística internacional para la exportación

La actividad primordial de la cadena logística es inspeccionar los movimientos y custodia de las mercancías, teniendo en cuenta los tiempos en cada proceso y cantidades que se exportaran al mercado exterior.

##### a. Trámites de exportación

Toda empresa que se dedica a la exportación debe realizar un adecuado manejo respecto a la cadena logística para la exportación de Mango Kent al mercado de Holanda. El Incoterms más utilizado para la exportación de este producto es el FOB, dicho término va a permitir identificar cuáles son los derechos y obligaciones que tiene el exportador e importador.

- **Documentación presentada por el exportador según el Incoterms FOB (SIICEX, 2016)**

1. **Contrato de compra – venta:** El exportador y el importador deben firmar un contrato con la finalidad de asegurar la compra y venta de la mercancía, dicho documento debe contener el precio de la mercancía, la forma de pago, el tipo de INCOTERMS, el tiempo y el lugar de entrega.
2. **Factura comercial:** Es un documento que acredita la transacción entre el vendedor y comprador. El exportador emite la factura al importador para el cobro de las mercancías cuando éstas han sido entregadas en el tiempo establecido. En dicho documento se detalla: datos del exportador e importador, número de factura, descripción de la mercancía, cantidad, peso, valor unitario y valor total.
3. **Lista de embarque (Packing List):** Es un documento donde se detalla la mercancía que será exportada, como: datos del exportador e importador, tipo de embalaje, número de contenedor, número de bultos, peso bruto, peso neto, etc.
4. **Certificado de Origen:** Es un documento comercial que acredita y garantiza el origen de las mercancías que se va a exportar, con la finalidad de que éstas se puedan beneficiar de las preferencias arancelarias que son otorgados por otros países a raíz de los acuerdos comerciales. Por lo tanto, este documento debe ser presentado a Aduanas del País de destino.
5. **Certificado fitosanitario:** Es un documento de control que es emitido por SENASA y certifica que los productos forestales han sido inspeccionados y a su vez acredita que están libres de plagas.

- **Documentos emitidos por el Agente de Aduanas:** (Diario Del Exportador, 2019)

1. **Declaración Aduanera de Mercancías (DAM):** Es un documento otorgado por un agente de Aduanas, en el cual contiene datos del exportador, país de destino, descripción de la mercancía (partida arancelaria, peso neto, peso bruto, número de bultos y valor FOB); el tiempo y punto de entrega, medio y empresa de transporte, tipo de moneda, entre otros.

- **Documentos emitidos por la empresa de Transporte:**

1. **Conocimiento de embarque (Bill of Lading):** Es un documento que se usa para el transporte marítimo y es otorgado por el encargado de la nave para confirmar la recepción de las mercancías que se van a transportar. A su vez contiene datos de la línea naviera, dirección del destinatario, puerto de carga y de descarga, descripción de la carga, etc.

**b. Medios de Transporte y distribución:**

- **Agencias Navieras:** Son empresas que prestan servicios de transporte marítimo. En Perú existen varias líneas navieras que se encargan de cubrir la ruta hacia el país de Holanda, estas son: MSC, MAERSK, HAMBURG SUD, entre otros. La empresa debe contratar o prestar servicios a una línea naviera para transportar la carga desde el puerto de origen (Paita - Perú) hasta el puerto destino (Rotterdam – Holanda). El mango, como es un producto perecible es recomendable utilizar un Container Reefer de 40 pies debido a su mayor capacidad. Estos contenedores son transportados por vía marítima.

- **Almacén aduanero:** Son locales destinados a la custodia o recepción temporal de las mercancías hasta que la autoridad aduanera de la autorización del levante. La empresa exportadora debe prestar servicios a otras entidades para almacenar la mercancía, por ejemplo, tenemos a Neptunia S.A, Ransa S.A, UNIMAR S.A, etc. Aquí un agente de aduanas se encarga de inspeccionar la mercancía y asignar el canal (naranja o rojo); de acuerdo al canal asignado se autoriza el levante y se procede a llevar la mercancía al puerto del país de origen, posteriormente se procede al levante de la carga al buque.

- **Puertos:** Los principales puertos que tiene Perú y los más utilizados por las empresas que realizan actividades comerciales de mercancías son: Callao y Paita.

- **Puerto de destino:** La mercancía llega al puerto que fue acordado por el exportador e importador, en este caso como la mercancía es destinada al país de Holanda, el puerto será Rotterdam. De acuerdo al Incoterms acordado, tanto el exportador como el importador

cumplen con sus responsabilidades y se encargan de hacer todos los trámites correspondientes para la carga y/o descarga de la mercancía en su país. El plazo de llegada al país de Holanda es de 28 días aproximadamente.

De acuerdo a la situación descrita anteriormente, se anuncia el problema general: ¿Cuál es la propuesta de mejora adecuada para la exportación de mango Kent del distrito de Tambogrande al mercado de Holanda, 2019? Y teniendo como problemas específicos:

- ¿El proceso de producción para la exportación de mango Kent al mercado de Holanda cumple con la actual normativa de la Unión Europea?
- ¿Cuánto es el volumen de exportación del mango peruano al mercado de Holanda?
- ¿Cuál es el precio del mango exportado al mercado de Holanda?
- ¿Cómo es la cadena logística internacional en la exportación de mango Kent al mercado de Holanda?

Por consiguiente, el proyecto de investigación se justifica de manera práctica porque se realizó con el propósito de elaborar una propuesta de mejora para la exportación de mango Kent del distrito de Tambogrande al mercado de Holanda, esto va a servir como un instrumento para aquellas empresas que quieran incursionar o que ya se dedican a la exportación de dicho producto al mercado holandés, respecto a los mecanismos o alternativas de solución para prevenir y eliminar la mosca de la fruta.

De manera teórica porque sabiendo la importancia que hoy en día tienen las exportaciones en nuestro país, en especial de un producto que es muy demandado por los mercados tanto nacionales como extranjeros, se recurrió a fuentes de información de diferentes autores con la finalidad de tener conceptos e ideas más claras sobre la correcta distribución del mango para su exportación al mercado de Holanda y de manera metodológica porque se estudió de forma descriptiva las características del mango Kent con el fin de establecer una propuesta de mejora de dicho producto al mercado de Holanda.

Por lo tanto, el objetivo general de la investigación en estudio es: Elaborar una propuesta de mejora para la exportación de mango Kent del distrito de Tambogrande al mercado de Holanda, 2019 y para cumplir con lo mencionado se propuso los siguientes objetivos específicos:



- Determinar si el proceso de producción para la exportación de mango Kent al mercado de Holanda cumple con la actual normativa de la Unión Europea.
- Determinar el volumen de exportación del mango peruano hacia el mercado de Holanda.
- Identificar el precio del mango exportado al mercado de Holanda.
- Describir la cadena logística internacional que se emplea en la exportación de mango Kent al mercado de Holanda.

## **II. MÉTODO**

### **2.1. Tipo y diseño de investigación:**

La investigación en estudio utilizó la metodología de tipo descriptivo porque identificó y clasificó las partes más importantes de la variable en estudio, es decir se describe la realidad tal y conforme se presenta en la naturaleza. (Sampieri, 2010)

El nivel de la investigación es mixta, es decir, la integración del método cuantitativo y cualitativo porque se estudió y analizó de manera conjunta los datos en forma estadística y se midió el comportamiento de la variable basados en la cuantificación y cálculo de los mismos. (Tamayo, 2014)

La investigación es de diseño no experimental porque se observó el fenómeno tal y como ocurren en la realidad. Según su prolongación en el tiempo es de corte transversal porque se mide la situación en un período específico durante el año. (Sampieri, 2010)

## 2.2. Matriz de Operacionalización de las Variables

*Cuadro 2.1*

Variables	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Rango
Exportación	Régimen aduanero que otorga la salida de mercancías nacionales de un país para su uso y/o consumo a diferentes mercados internacional. (SUNAT, 2019)	Conjunto de bienes y servicios otorgados por un país a otro territorio extranjero para su comercialización. Para una correcta exportación se debe tener presente el proceso de producción, la cadena logística, el volumen exportado y precio del producto a dicho país	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Proceso de producción</li> <li>- Volumen de exportación</li> <li>- Precio</li> <li>- Cadena Logística Internacional</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Línea de Empaque</li> <li>- Certificaciones</li> <li>- Requisitos</li> <li>- Cantidad Exportada</li> <li>- Mercado Nacional</li> <li>- Mercado Internacional</li> <li>- Documentación (FOB)</li> <li>- Agencias Navieras</li> <li>- Almacén Aduanero</li> <li>- Puertos</li> </ul>	Ordinal

*Fuente: Elaboración Propia*

## 2.3. Población, muestra y muestreo.

### 2.3.1. Población

La población está constituida por 10 empresas exportadoras que tienen conocimiento y experiencia sobre exportación de mango fresco a mercados internacionales.

### 2.3.2. Muestra

Las empresas exportadoras constituyen una población finita, por lo tanto, es una muestra por conveniencia dado a que hay limitaciones y se conoce el número exacto de empresas que cuentan con una planta propia donde realizan el proceso productivo del mango y de aquellas empresas que prestan servicios de maquila para realizar el proceso de empaque del mango para su exportación a diferentes mercados internacionales.

#### a) Unidad de análisis

*Cuadro 2.2*

*Empresas exportadoras de Mango - Tambogrande*

N°	RUC	Empresas
1	20329725431	SUNSHINE EXPORT S.A.C
2	20481065799	DOMINUS S.A.C
3	20600562984	INTERFRUITS PERU S.A.C
4	20523902653	BIOFRUIT S. A
5	20340584237	CAMPOSOL S. A
6	2052560589	COAST TROPICAL S.A.C
7	20530074227	AGROCOSTA PERU S.A.C
8	20601420288	TALLANES PACKERS S.A.C
9	20600483596	ASICA FARMS S.A.C
10	20600108612	KORICANCHA S.A.C

**Fuente: Elaboración Propia**

#### **2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad**

Para la ejecución de la investigación se aplicó la técnica de la encuesta, en el cual el instrumento es el cuestionario y ésta a su vez fue elaborado con preguntas, así mismo se aplicó una ficha de observación, ambas fueron dirigidas y expresadas verbalmente a los gerentes de las empresas exportadoras y/o personas encargadas del área de comercialización con la finalidad recaudar datos y obtener información relevante o hechos específicos necesarios para el desarrollo de la investigación.

#### **2.5. Métodos de análisis de datos**

Después de recopilar toda la información, se realizó el análisis y la redacción de los datos obtenidos por cada pregunta que fueron elaboradas a los gerentes de las empresas exportadoras y/o personas encargadas del área de comercialización del mango Kent. Para ello se empleó el programa Microsoft Excel para la digitalización de datos estadísticos Microsoft Word para la redacción de la información.

#### **2.6. Aspectos éticos**

El proyecto de investigación se considera la lealtad de información por eso se acudió a investigaciones de distintos autores para el mejor entendimiento de la variable. Así mismo se respeta la propiedad intelectual con el fin de proteger la identidad de los autores que intervienen en dicho estudio, así como también se impugnará a aquellas conclusiones manipuladas. Por último, esta investigación se realiza con criterio, objetividad y responsabilidad.

### III. RESULTADOS

**3.1. Objetivo específico 1:** Determinar si el proceso de producción para la exportación de mango Kent al mercado de Holanda cumple con la actual normativa de la Unión Europea.

*Tabla 1*  
*Certificaciones (Planta empackadora y producto)*

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Si	10	100%
No	0	0%
<b>Total</b>	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a gerentes y/o personas encargadas del área de comercio  
Elaboración: Propia

**Interpretación:** De toda la población encuestada, el 100% indicó que sus plantas empackadoras se encuentran certificadas y su producto cumple con los estándares de calidad (calibre, peso, grado de maduración, etc.) para poder ingresar a los mercados internacionales como: Global Gap, GRASP, BRC (Global Estándar) HACCP, Fairtrade, Etc.

*Tabla 2*  
*Nuevas Normas fitosanitarias de la Unión Europea*

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Si	10	100%
No	0	0%
<b>Total</b>	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a gerentes y/o personas encargadas del área de comercio  
Elaboración: Propia

**Interpretación:** En la tabla 2 se observa que las 10 empresas que se dedican a la exportación de mango Fresco – variedad Kent, están trabajando para seguir contando con las certificaciones fitosanitarias con el fin de acreditar y/o certificar que el fruto está libre de Mosca de la fruta y pueda seguir ingresando al mercado europeo – Holanda.

**Tabla 3**  
**Capacitación sobre Medidas de Prevención Contra la Mosca de la Fruta**

<b>Categoría</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Si</b>	10	100%
<b>No</b>	0	0%
<b>Total</b>	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a gerentes y/o personas encargadas del área de comercio  
Elaboración: Propia

**Interpretación:** De toda la población encuestada, el 100% de las empresas manifestaron que sus trabajadores y productores de mango si reciben capacitaciones por parte de alguna institución (Senasa) respecto a las consecuencias y las medidas de prevención que se deben tomar contra la mosca de la fruta, que es una plaga que afecta directamente al mango fresco y dificulta su exportación.

**Tabla 4**  
**Medidas de Control para eliminar la Mosca de la Fruta en el Mango**

<b>Categoría</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Control Mecánico</b>	0	0%
<b>Control Químico</b>	5	50%
<b>Control Etológico</b>	5	50%
<b>Control Autocida</b>	0	0%
<b>Total</b>	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a gerentes y/o personas encargadas del área de comercio  
Elaboración: Propia

**Interpretación:** En la tabla 4 se observa que, de las 10 empresas encuestadas, el 50% indicó que la medida que toman para eliminar la plaga lo hacen a través de controles químicos, que es un método de control más rápido y eficiente para reducir la propagación de moscas en la fruta; y el otro 50% manifestó que a pesar de utilizar el control químico también hacen uso del control etológico, que consiste en la colocación de trampas en cada rama de la planta de mango.

### Matriz de Análisis 1

DIMENSIÓN N° 1	ANÁLISIS
Proceso de producción	Los productos y la planta empacadora de las empresas en estudio, cuentan con certificaciones como, Global Gap, HACCP, C. Fitosanitario, entre otros con el fin de seguir ingresando al mercado de la Unión Europea. Así mismo, el personal recibe capacitaciones constantes por algunas instituciones sobre las medidas control y de prevención que se deben tomar contra la mosca de la fruta ya que es una plaga que afecta directamente al mango fresco.

Fuente: Ficha de observación  
Elaboración: Propia

**3.2. Objetivo específico 2:** Determinar el volumen de exportación del mango peruano hacia el mercado de Holanda, 2019.

*Tabla 5*  
*Incremento del volumen de exportación*

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
<b>Sí</b>	10	100%
<b>No</b>	0	0%
<b>Total</b>	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a gerentes y/o personas encargadas del área de comercio  
Elaboración: Propia

**Interpretación:** En la tabla 5 se observa que, las 10 empresas tienen proyectado incrementar el volumen de exportación (número de contenedores) en cada campaña de mango, indicando que entre sus proyecciones está entre 10 % al 20%.



**Tabla 6**  
**N<sup>a</sup> contenedores de Mango Kent**

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
<b>Más de 20 contenedores</b>	2	20%
<b>Más de 50 contenedores</b>	5	50%
<b>Más de 70 contenedores</b>	2	20%
<b>Otros</b>	1	10%
<b>Total</b>	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a gerentes y/o personas encargadas del área de comercio

Elaboración: Propia

**Interpretación:** De toda la población se determinó que, el 20% exporta más de 20 contenedores de mango Kent al mercado de Holanda, 50% indicó que exporta más de 50 contenedores, el otro 20% manifestó que el número de contenedores que exporta son más de 70 contenedores y el 10% señaló que exporta más de 100 contenedores al mercado europeo – Holanda.

**Tabla 7**  
**Exportación de mango Kent a otros Países**

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
<b>Si</b>	10	100%
<b>No</b>	0	0%
<b>Total</b>	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a gerentes y/o personas encargadas del área de comercio

Elaboración: Propia

**Interpretación:** En la tabla 7 se concluye que, las 10 empresas encuestadas sí exportan Mango Kent a otros países, entre estas tenemos: Estados Unidos (tratamiento hidrotérmico), New Zelanda, España, Canadá, Francia, etc. Y pretenden seguir expandiéndose a otros mercados con el fin de aumentar su volumen de exportación del mango Kent.

## Matriz de Análisis 2

DIMENSIÓN N <sup>o</sup> 2	ANÁLISIS
Volumen de exportación	<p>Cada año, las empresas se proponen incrementar el volumen de exportación, es decir, aumentar el número de contenedores y expandirse a nuevos mercados internacionales. Actualmente, también se exporta a otros países la variedad de mango Kent, entre estos tenemos: EE. UU, Alemania, New Zelanda, Rusia, España, entre Otros.</p> <p>El incremento o disminución del volumen de exportación del mango peruano hacia otros mercados internacionales se puede obtener a través de las herramientas de inteligencia comercial como: Trade Map, Siicex.</p>

Fuente: Análisis Documentario  
Elaboración. Propia

**3.3. Objetivo específico 3:** Identificar el precio del mango exportado al mercado de Holanda.

**Tabla 8**  
***Fijación del precio de mango para el mercado Internacional***

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
<b>Precio del mercado internacional</b>	0	0%
<b>Por costeo</b>	3	30%
<b>Por oferta y demanda del mercado</b>	7	70%
<b>Otros</b>	0	0
<b>Total</b>	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a gerentes y/o personas encargadas del área de comercio  
Elaboración: Propia

**Interpretación:** En la tabla 8 se observa que, de las 10 empresas encuestadas, el 70% indicó que para fijar el precio de venta al mercado internacional se debe tomar en cuenta la oferta y demanda del mercado y el 30% manifestó que toman en cuenta los costos de producción (costeo) para fijar el precio de venta internacional.

**Tabla 9**  
**Beneficios y/o derechos arancelarios**

<b>Categoría</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Drawback</b>	8	80%
<b>SFE</b>	0	0%
<b>Ninguno</b>	2	20%
<b>Total</b>	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a gerentes y/o personas encargadas del área de comercio  
Elaboración: Propia

**Interpretación:** De toda la población se determinó que, el 80 % de las empresas sí obtienen un beneficio arancelario después de realizar la exportación y es el Drawback, éste es un derecho arancelario que se le restituye al exportador por haber utilizado insumos importados en su proceso de producción y el 20% indicó que no se acoge de ningún beneficio.

**Tabla 10**  
**Rentabilidad de exportación de mango**

<b>Categoría</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Si</b>	7	70%
<b>No</b>	3	30%
<b>Total</b>	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a gerentes y/o personas encargadas del área de comercio  
Elaboración: Propia

**Interpretación:** En la tabla 10 se observa que, de las 10 empresas encuestadas, el 70% manifestó que sí es rentable el negocio de exportación, debido a que Piura (Tambogrande) es la mayor zona productora de mango y el 30% indicó que este negocio no es muy seguro cuando hay poca oferta del producto o cuando puede suceder un caso fortuito, generando así pérdidas irreversibles.

### Matriz de Análisis 3

DIMENSIÓN N <sup>o</sup> 3	ANÁLISIS
Precio	<p>Para fijar el precio se debe tomar en cuenta 2 factores y que ambos van de la mano: Por oferta y demanda del mercado y por los costos de su producción, y que los precios varían cada semana. Así mismo, algunas empresas sí se acogen a un derecho arancelario y es el Drawback y la mayoría considera que la exportación de mango sí es rentable.</p> <p>También dicha fuente de información se puede obtener a través de documentos emitidos por Agrodata Perú, el Ministerio de agricultura, SIICEX con el fin de hacer comparaciones respecto a las variaciones de precios del mango en los últimos años.</p>

Fuente: Análisis Documentario

Elaboración. Propia

**3.4. Objetivo específico 4:** Describir la cadena logística internacional en la exportación de mango Kent al mercado de Holanda.

*Tabla 11*  
*Trámites emitidos por el exportador*

Empresas	Documentación	Frecuencia	Porcentaje
Sunshine Export S.A.C Dominus S.A.C Interfruits Perú S.AC Biofruits S.A Camposol S.A Coast Tropical S.A.C Agrocosta Perú S.AC Tallenes Packers S.A.C Asica Farms S.A.C Koricancha S.A.C Total	Contrato de compra y venta. Factura comercial Packing List Certificado de origen Bill of Lading	10	100%
		10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a gerentes y/o personas encargadas del área de comercio

Elaboración: Propia

**Interpretación:** De los datos obtenidos se determinó que, el 100% de las empresas exportadoras deben emitir documentación al importador como: Contrato de compra y venta, factura comercial, Packing List, Bill of Lading, certificado de origen y fitosanitario con el fin de poder exportar con éxito el mango al mercado de Holanda.

**Tabla 12**  
***Incoterms empleados para la exportación de Mango***

<b>Categoría</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>CIF</b>		
<b>FOB</b>	10	100%
<b>CFR</b>		
<b>Total</b>	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a gerentes y/o personas encargadas del área de comercio  
Elaboración: Propia

**Interpretación:** En la tabla 12 se observa que, el 100% de las empresas emplean el Incoterms FOB y hace referencia a que el exportador es responsable desde sus instalaciones hasta que la mercancía sea llevada al puerto y colocada dentro del barco.

**Tabla 13**  
***Transporte Internacional***

<b>Categoría</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Marítimo</b>	7	70%
<b>Aéreo</b>		
<b>Ambos</b>	3	30%
<b>Total</b>	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a gerentes y/o personas encargadas del área de comercio  
Elaboración: Propia

**Interpretación:** En la tabla 13 se observa que, de las 10 empresas encuestadas, el 70% indicó utilizan el transporte marítimo debido a su mayor capacidad de almacenamiento y es más seguro; y el 30% manifestó que utilizan ambos medios de transporte (marítimo y aéreo) para enviar su producto (Mango) al mercado de Holanda.

**Tabla 14**  
**Líneas navieras**

<b>Categoría</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Msc</b>	6	60%
<b>Maersk</b>	3	30%
<b>Hamburgsud</b>	0	0%
<b>Otros</b>	1	10%
<b>Total</b>	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a gerentes y/o personas encargadas del área de comercio  
Elaboración: Propia

**Interpretación:** De toda la población se determinó que, el 60% presta servicios a la línea naviera Msc, el 30% hace uso de la línea naviera Maersk y el 10% indicó que prestan servicios a otras líneas navieras como Seatrade, HamburSud, etc. para el envío de la mercancía al mercado de Holanda.

**Tabla 15**  
**Tipo de contenedor**

<b>Categoría</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Container Reefer 20'' pies</b>	3	30%
<b>Container Reefer de 40'' Pies</b>	7	70%
<b>Total</b>	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a gerentes y/o personas encargadas del área de comercio  
Elaboración: Propia

**Interpretación:** De toda la población encuestada se determinó que, el 30% envían su mercancía en contenedores Reefers de 20'' pies cuando hacen uso de transporte aéreo y el 70% indicó que mayormente utilizan los contenedores Reefers de 40'' debido a su mayor capacidad.

#### Matriz de Análisis 4

DIMENSIÓN Nª 4	ANÁLISIS
Cadena Logística Internacional	La documentación que el exportar emite al importador son: Contrato de compra y venta, factura comercial, Packing List, certificado de origen, certificado fitosanitario y el Bill of Lading. Así mismo, emplean el transporte marítimo para el envío de sus mercancías y exportan en términos FOB, también, trabajan con diferentes líneas navieras como, Msc, Maersk, Seatrade, HamburSud para el envío de la mercancía al mercado exterior. Dichas navieras ofrecen contenedores de 20 y 40 pies, pero, para la exportación de mango mayormente utilizan los contenedores Reefers de 40'' debido a su mayor capacidad.

Fuente: Ficha de observación

Elaboración. Propia

#### IV. DISCUSIÓN

Luego de haber realizado el recojo de información de los resultados por cada objetivo que fueron aplicados a las empresas en estudio, se procederá a realizar la discusión de los mismos, contrastándolos con los antecedentes y sustentándolos con las teorías relacionadas a la variable.

De acuerdo al primer objetivo: *Determinar si el proceso de producción para la exportación de mango Kent al mercado de Holanda cumple con la actual normativa de la Unión Europea*, se pudo obtener de los resultados a través de una encuesta, en donde el 100% de las empresas encuestadas manifestaron que las parcelas como la planta y/o línea empacadora donde realizan el proceso productivo del mango para su exportación, sí cumplen con la nueva normativa que ha establecido la Unión Europea, como: El envío se realice desde un área o zona libre de mosca de la fruta, la exportación debe realizarse desde una parcela que durante los últimos tres meses no haya tenido rastros de mosca de la fruta y a su vez cuentan con certificaciones como: Global Gap, HACCP, Fairtrade, entre otros. Por consiguiente, las empresas dedicadas a la exportación de dicho producto deben trabajar en conjunto con el Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA), ente encargado de supervisar, inspeccionar y brindar lineamientos de control en las parcelas y plantas empacadoras donde se realiza el proceso de producción del mango y es el que determina si ambos lugares están aptos o libre de plagas (Mosca de la Fruta) para poder exportar el mango fresco al mercado europeo - Holanda.

Lo anteriormente mencionado, se corrobora en Ramírez & Morán (2016) quienes hacen mención que para poder ingresar un producto a otro mercado internacional son de vital importancia las certificaciones fitosanitarias donde se acredita que el producto cumple con todos los requisitos y exigencias del cliente holandés. Así mismo, los trabajadores deben recibir capacitaciones respecto al proceso de producción a seguir con este producto no tradicional y las normas de calidad lo cual garantiza el mejoramiento y el correcto cumplimiento del proceso y requisitos para la exportación.

De acuerdo al objetivo 2: *Determinar el volumen de exportación del mango peruano hacia el mercado de Holanda, 2019*, se pudo obtener de los resultados que, el 50% de las empresas indicaron exportar más de 50 contenedores solo al mercado de Holanda y en cada campaña tienen proyectado incrementar su volumen a un 10 a 20% más. Así mismo, para obtener la



información se utiliza el Trade Map, en donde deja constancia del crecimiento del volumen de exportación del mango fresco peruano en los últimos años. Su incremento se debe a su calidad y excelencia del fruto, esto ha permitido posicionarse en diferentes mercados internacionales.

Lo mencionado anteriormente se reafirma en Peralta (2015), en su investigación sobre el comportamiento de la demanda del mango peruano en Estados Unidos. Este manifiesta que Perú ocupa el tercer lugar como exportador de mango fresco a nivel mundial. El reconocimiento se origina porque el volumen de exportación de mango ha ido aumentando en un 26.8% en los últimos años, debido a que el producto es considerado un fruto muy bueno, mejorando la calidad de vida de los consumidores, por eso, también se ha determinado que hay más oferta y demanda de este producto por la apertura de nuevos mercados del exterior.

De acuerdo al objetivo 3: *Identificar el precio del mango exportado al mercado de Holanda*, se adquirió la información a través de una encuesta y un análisis documental, en donde el 70% de las empresas exportadoras de mango fresco ubicadas en el distrito de Tambogrande manifestaron que para identificar y fijar el precio al mercado nacional e internacional toman en cuenta la oferta y demanda del mercado y el otro 30% señaló que el precio lo determinan a través de sus costos de producción. Así mismo, hace mención a las fuentes de información que se pueden obtener a través de documentos emitidos por Agrodata Perú, el Ministerio de Agricultura y SIICEX (2019), donde se identifican los precios internacionales que nuestro país ha otorgado al cliente extranjero, oscilando entre 1.08 a 1.68 por Kg, de acuerdo a las fluctuaciones presentadas durante el periodo de la campaña, simultáneamente se hace comparaciones respecto a las variaciones de precios del mango peruano durante el periodo 2017 – 2018 donde el precio varía entre 1.57 por Kg (noviembre) a 1.45 por Kg (marzo) y en el periodo 2018 – 2019 oscila entre 1.68 por Kg (noviembre) a 1.10 por Kg en el mes de enero.

Lo expuesto en el párrafo anterior, se corrobora en Ramírez (2017) & Peralta (2015), quienes en sus investigaciones mencionan que, para poder determinar el precio al mercado estadounidense, se cotiza de acuerdo a la zona geográfica, calibre y calidad del producto.

De acuerdo al objetivo 4: *Describir la cadena logística internacional en la exportación de mango Kent al mercado de Holanda*, se obtuvo que la exportación al mercado de Holanda se realiza en términos FOB y los documentos que el exportador emite de acuerdo a este Incoterms son: el contrato de compra y venta, la factura comercial, Packing List, certificado de origen, Bill of Lading y el certificado fitosanitario, dichos escritos son emitidos a un agente de aduanas, lo cual éste inicia los trámites, numera la DAM y asigna el canal, con el canal asignado se procede a dejar toda la documentación lista en aduana para que la mercancía sea exportada, por otro lado, el 70% indicó que el envío de la mercancía lo hacen por vía marítima y prestando servicios a la línea naviera MSC debido a que el tiempo de llegada al puerto de destino es de 28 días aproximadamente en comparación con otras líneas. Además, utilizan los contenedores Reefer de 40'' pies, pues el mango es un producto perecible y tiene mayor capacidad de almacenamiento. Lo que significa que, el proceso de la cadena logística empieza desde la producción del mango en la planta empacadora, despacho interno (almacén de la empresa) depósito temporal (la mercancía es inspeccionada por Aduanas), luego se procede a llevar al puerto de origen para la carga de la mercancía al buque y finalmente llega al puerto de destino. En efecto, esto es avalado por el Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior (SIICEX), el cual es un portal que brinda toda la información necesaria al exportador peruano respecto a trámites documentarios que debe emitir y los pasos en cada proceso para realizar una adecuada cadena logística en la exportación de mango al mercado de Holanda y a otros países.

Lo anterior descrito, se corrobora en Alcántara (2017) quien indica que para exportar mango Kent al mercado norteamericano y a otros países se debe tener un correcto proceso en la cosecha y post cosecha (planta empacadora), cumplir con toda la documentación requerida por el importador, con el fin de realizar una correcta cadena logística, es decir, respetando los tiempos de cada proceso, los movimientos de la mercancía y la entrega al mercado exterior.

## V. CONCLUSIONES

1. Los resultados obtenidos en la investigación señalan que las empresas exportadoras del distrito de Tambogrande, están trabajando continuamente para seguir cumpliendo con los nuevos requisitos que la Unión Europea ha establecido respecto al mango fresco y poder seguir ingresando al mercado de Holanda.
2. Los resultados obtenidos en la investigación señalan que el volumen de exportación del mango está incrementándose debido a la gran oferta que existe en el mercado peruano, así mismo, las empresas se proponen incrementar entre 10 a 20% más sus volúmenes de contenedores con destino al mercado de Holanda y a otros países en cada campaña de mango.
3. Los resultados obtenidos en la investigación señalan que las empresas identifican y establecen el precio de acuerdo a la oferta, demanda del mercado y a los costos de producción.
4. Los resultados obtenidos en la investigación, las empresas señalan que, sí realizan una adecuada cadena logística ya que saben que documentos emitir, que Incoterms emplear, el tipo de contenedor, línea naviera y transporte a utilizar para realizar la exportación de mango Kent al mercado de Holanda.
5. Finalmente, la propuesta consiste en mejorar la exportación del mango Kent al mercado de Holanda y se pudo obtener de los resultados que las empresas están tomando medidas de control y prevención para eliminar la mosca de fruta, que es una plaga que afecta directamente al mango y perjudica a la exportación, por otro lado, dichas empresas junto con otras instituciones se encargan de capacitar al personal que participan en la cosecha y post cosecha acerca de los parámetros que exige el cliente extranjero.

## **VI. RECOMENDACIONES**

1. Se recomienda a los futuros colegas, investigar a fondo sobre este problema que está afectando a las exportaciones de mango al mercado europeo – Holanda, con el fin de fortalecer el Programa de Erradicación de la Mosca de la Fruta y declarar libres de enfermedades y plagas a las zonas productoras de mango.
2. Realizar nuevas investigaciones y revisar continuamente la nueva normativa que ha establecido la Unión Europea y sobre las medidas de prevención que se deben considerar para que el producto ingrese sin ninguna restricción ha dicho mercado.

## VII. PROPUESTA

1. **TÍTULO:** “Propuesta de mejora para las empresas exportadoras de Mango Kent al mercado de Holanda, teniendo en cuenta la nueva normativa de la Unión Europea, 2019”.

### 2. PROCESO PRODUCTIVO PARA LA EXPORTACIÓN DE MANGO

- **Cosecha:** Consiste en el corte del pedúnculo del mango, posteriormente son colocados boca abajo en unos pallets para que discurra el látex y no manche la fruta, después de ese proceso son puestos en jabs de 20 kg para su traslado a la planta empacadora.
- **Recepción:** El mango es llevado al área de recepción para verificar si el fruto está en óptimas condiciones, respecto al grado brix, tamaño y esté libre de alguna plaga.
- **Línea empacadora:** Cada sección está conformada por diferentes equipos.
  - ✚ **Tina de lavado:** El mango es colocado en la tina de agua que debe contener un porcentaje de Hipoclorito de calcio para ser lavado y desinfectado.
  - ✚ **Cepilladora:** La materia prima pasa a la zona de cepillado para retirar las impurezas y salga limpia, para luego dirigirse a la mesa de selección.
  - ✚ **Mesa de selección:** Consiste en retirar la fruta de descarte o aquellos que tienen impurezas.
  - ✚ **Maquina Extractora – Cepilladora:** El mango es pasado por esta zona para su pre – secado extrayendo toda humedad presente en la fruta a través de unos ventiladores. Posteriormente pasa por un proceso de encerado.
  - ✚ **Máquina de encerado:** La materia prima que ingresa a esta sección es lubricada mediante cera con la finalidad de darle un brillo a la fruta. A su vez esta máquina está conectada a un túnel de secado, que su función es secar por completo la fruta a través de ventiladores.
  - ✚ **Faja y tina empacadora:** La fruta que ingresa a la faja y tina comienza a ser empacada de acuerdo a los calibres que pueden ser de (5 – 14). El personal coloca la fruta en cajas de cartón, separando la fruta que es descarte.
- **Empaque y etiquetado:** Los mangos de acuerdo al calibre son colocados en cajas de cartón de 4 kilos, corrugado con orificios laterales, posteriormente se

colocan las etiquetas en la parte de afuera de la caja, donde se detalla el nombre del comprador (empresa), el calibre, el país de destino, peso de la caja (P. neto y P. bruto), variedad, entre otros.

- **Paletizado:** De acuerdo al calibre las cajas son colocadas en pallets, estos pallets deben estar conformadas por 252 cajas, posteriormente son asegurados con esquineros de cartón colocados en cada lateral y zunchos alrededor.
- **Cámara:** Los pallets son trasladados al túnel y cámara para el enfriamiento y conservación de la fruta a una temperatura de 8 – 13 grados.
- **Despacho:** Los pallets son llevados y puestos en contenedores de 40 pies, posteriormente SENASA y un encargado de aduanas se encargan de supervisar y poner el precinto de seguridad para el correcto despacho.

### 2.1. Régimen de exportación

Las empresas exportadoras de mango, emplean el régimen de exportación definitiva, dicho régimen aduanero permite la exoneración arancelaria de sus productos en aquellos mercados internacionales que tienen acuerdos comerciales. A su vez, las exportaciones lo hacen en términos FOB, ya que sus envíos se realizan mayormente por vía marítima al mercado exterior.

## 3 ANÁLISIS DEL ENTORNO EMPRESARIAL

**3.1. Factores Políticos:** Perú aprueba las leyes en donde apoya a las empresas que se dedican a la exportación de productos agrícolas, con el fin de proteger y asegurar los productos destinados al mercado exterior. Así mismo, el sector agropecuario aporta el saldo de la balanza comercial e incrementa los ingresos económicos del país.

**3.2. Factores Económicos:** El presidente del BCR manifiesta que la situación económica que hoy en día atraviesa el Perú, no está afectando la economía debido a que tiene indicadores macroeconómicos saludables, gracias a los tratados de libre comercio firmados con diferentes países, generando así un superávit en la balanza comercial.

### **3.3. Factores sociales, culturales y demográficos**

Las empresas no solo velan por sus propios intereses sino también por las necesidades que se presentan en su distrito. Por estos motivos, se encargan de organizar y realizar actividades de responsabilidad social con el fin de crear lazos efectivos entre la empresa y la población. A través del desarrollo de diferentes actividades, se busca la integración entre la empresa con la sociedad y de esta manera generar valor en aquellos mercados del exterior. Del mismo modo, las empresas apoyan y orientan a sus colaboradores en todo el proceso, desde la selección del fruto, hasta el control de calidad y toda la logística para su transporte y exportación, tomando en cuenta las exigencias del cliente internacional.

**3.4. Factores Tecnológicos:** Con el tiempo, las empresas han venido mejorando en aquellos recursos que son utilizados en la planta empacadora, planta de IQF, con el objetivo de promover un mejor funcionamiento en el proceso de empaque del mango en sus distintas presentaciones (fresco, congelado y pulpa) con el fin de elevar el desempeño de las exportaciones y posicionarse a nuevos mercados internacionales.

**3.5. Factores Ecológicos y Ambientales:** Las empresas dedicadas a la exportación de Mango, se caracterizan por el respeto y compromiso en colaborar con la mejora permanente de estándares de calidad de vida de sus colaboradores directos e indirectos, así como la preservación del medio ambiente, contando con certificaciones donde garantiza que sus productos no están afectando o contaminando el medio ambiente, alcanzando una mayor rentabilidad y contribuyendo con el crecimiento y desarrollo sostenible de la actividad agraria.

### **3.6. Identificación de los grupos de interés de la empresa**

- ✓ **Proveedores:** La mayoría de las empresas trabajan con varios pequeños agricultores para la obtención del mango, también, tienen alianzas estratégicas con otras empresas que se dedican a la venta de cartón corrugado y etiquetas que son utilizados en el proceso de empaque de mango como: CARVINSA S.A.C.
- ✓ **Competidores:** Existen otras empresas que se dedican a la exportación de mango y se encuentran ubicados en Sullana, Chulucanas, Lambayeque, Casma, otros.

- ✓ **Cientes:** Reino Unido, Países Bajos, España, China, Estados Unidos, Canadá, Corea del Sur y Francia.

### 3.7. Análisis FODA

<b>FORTALEZAS</b>	<b>OPORTUNIDADES</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tienen varios años realizando actividades comerciales.</li> <li>- Excelente calidad en sus productos: Mango, Palta, entre otros.</li> <li>- Cuentan con certificaciones: Fair For Life (C. global de responsabilidad social y comercio justo), Global Standard For Food Safety (C. de inocuidad y calidad), Buenas prácticas agrícolas, HACCP.</li> <li>- Cuentan con Planta procesadora para mango fresco y planta IQF para mango congelado.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Aumento de la demanda del mango por los diferentes mercados del exterior.</li> <li>- Aumento en la tendencia de consumo de productos agrícolas.</li> <li>- Diversificación del mango en los mercados internacionales (fresco, congelado y pulpa).</li> <li>- Incremento de las fuentes de financiamiento.</li> </ul>
<b>DEBILIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Dependencia de terceros para el abastecimiento de Mango.</li> <li>- Negocios Estacionales.</li> <li>- Costo de producción elevado.</li> <li>- Poca Oferta de Mango.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Eventos Climáticos – Fenómeno del Niño.</li> <li>- Aumento progresivo de la materia prima (Mango).</li> <li>- Propagación de Plagas en la fruta.</li> <li>- Competencia Agresiva en el Mango (fresco y congelado).</li> </ul>

**Fuente: Elaboración Propia**



### 3.8. Matriz Estratégicas: EFE, EFI, Cadena de Valor

#### Matriz de Evaluación de Factores Internos (EFI)

FACTORES INTERNOS CLAVES	PONDERACIÓN	CALIFICACIÓN	PUNTUACIÓN PONDERADA
<b>FORTALEZAS</b>			
1. Tienen varios años realizando actividades comerciales.	0.10	4	0.40
2. Excelente calidad en sus productos: Mango y Palta.	0.14	4	0.56
3. Cuenta con certificaciones: Fair For Life (C. global de responsabilidad social y comercio justo), Global Standard For Food Safety (C. de inocuidad y calidad), Buenas prácticas agrícolas, HACCP.	0.14	4	0.56
4. Cuentan con Planta procesadora para mango fresco y planta IQF para mango congelado.	0.15	4	0.60
<b>DEBILIDADES</b>			
5. Dependencia de terceros para el abastecimiento de Mango.	0.13	1	0.13
6. Negocios Estacionales.	0.10	1	0.10
7. Costo de producción elevado.	0.14	1	0.14
8. Poca Oferta de Mango.	0.10	2	0.20
<b>TOTAL</b>	<b>1</b>		<b>2.65</b>

*Fuente: Elaboración Propia*

### Matriz de Evaluación de Factores Externos (EFE)

FACTORES EXTERNOS CLAVES	PONDERACIÓN	CALIFICACIÓN	PUNTUACIÓN PONDERADA
<b>OPORTUNIDADES</b>			
1. Aumento de la demanda del mango por los diferentes mercados del exterior.	0.12	4	0.48
2. Aumento en la tendencia de consumo de productos agrícolas.	0.12	3	0.36
3. Diversificación del mango en los mercados internacionales (fresco, congelado y pulpa).	0.10	4	0.40
4. Incremento de las fuentes de financiamiento.	0.12	4	0.48
<b>AMENAZAS</b>			
5. Competencia Agresiva en el Mango (fresco y congelado).	0.17	1	0.17
6. Aumento progresivo de la materia prima (Mango).	0.14	1	0.14
7. Eventos Climáticos – Fenómeno del Niño.	0.08	3	0.24
8. Propagación de Plagas en la fruta.	0.15	1	0.15
<b>TOTAL</b>	<b>1</b>		<b>2.42</b>

*Fuente: Elaboración Propia*

### 3.9. Matriz de Perfil Competitiva (MPC)

FACTORES CRÍTICOS PARA EL ÉXITO	PONDERACIÓN	DOMINUS S.A.C		SUNSHINE EXPORT S.A.C		CAMPOSOL S. A	
		CALIFICACIÓN	PUNTUACIÓN	CALIFICACIÓN	PUNTUACIÓN	CALIFICACIÓN	PUNTUACIÓN
CALIDAD DE LOS PRODUCTOS	0.20	4	0.80	4	0.80	4	0.80
COMPETITIVIDAD DE LOS PRECIOS	0.10	4	0.40	3	0.30	4	0.40
DESARROLLO TECNOLÓGICO / INFRAESTRUCTURA	0.20	4	0.80	4	0.80	4	0.80
EXPERIENCIA EN EL SECTOR	0.15	4	0.60	3	0.45	3	0.45
CERTIFICACIONES	0.20	4	0.80	4	0.80	4	0.80
LEALTAD DEL CLIENTE	0.15	3	0.45	4	0.60	3	0.45
<b>TOTAL</b>	<b>1</b>		<b>3.85</b>		<b>3.75</b>		<b>3.70</b>

*Fuente: Elaboración Propia*

## 4 ANÁLISIS DEL MERCADO

### 4.1. Segmentación

El segmento de mercado de las empresas exportadoras de mango están dirigidos a los mercados internacionales y sus principales clientes son: Reino Unido, Países Bajos, España, China, Estados Unidos, Canadá, Corea del Sur, Francia, entre otros.

### 4.2. Análisis de la demanda

En los últimos años la demanda del mango fresco ha incrementado en diferentes mercados como: norteamericano, asiático y europeo, cuya demanda viene creciendo aceleradamente en consumidores de todas las edades. La población joven, adulta y anciana es consciente de la importancia de una temprana educación de hábitos alimenticios sanos, como un mecanismo de lucha contra el problema de la obesidad. Por esa razón, los consumidores de estos países, en especial de Holanda, buscan formas de alcanzar un estilo de vida saludable, por lo que este fruto seguirá gozando de una alta aceptación. (*Ministerio de Relaciones Exteriores*).

### 4.3. Análisis de la oferta

Perú ha venido ganando terreno entre los abastecedores mundiales de mango, cuya exportación entre la campaña 2017 - 2018 se duplicó. Estas significativas tasas de crecimiento permitieron que el mango fresco se posicione como el segundo producto más importante dentro de la oferta agroexportadora peruana. Asimismo, se destacan las regiones de Piura, Lambayeque y Ancash (Casma), cuyas producciones representan casi el 90% del total de la producción nacional de esta fruta. (MINAGRI)

### 4.4. Análisis de la comercialización

- **Producto:** El Mango fresco – Kent se caracteriza porque contiene vitamina A y C, por su color amarillo adquirido una chapa rojiza, por su forma ovalada, por su sabor dulce y textura de pulpa jugosa.
- **Precio:** La fijación de precio varía por la oferta y demanda del producto, por su estacionalidad y los costos de producción. Frecuentemente el precio se maneja entre 0.83 a 7.57 dólares por kilo.
- **Plaza:** La cadena de distribución es relativamente corto, empieza con el agricultor que es la persona encargada de cultivar y producir el mango y que esté en óptimas condiciones para venderla al acopiador, esta persona se encarga de llevar y vender el producto al exportador para que se encargue de hacer todo

el proceso de producción de acuerdo a las exigencias del comprador (importador), este último se encarga de distribuir internamente en el mercado holandés, es decir proveer y vende y a mayoristas, minoristas y al consumidor final. El supermercado con más participación en el mercado holandés

- **Promoción:**

- Recurrir al apoyo de entidades como PROMPERU, APEM con respecto a las exportaciones de mango participando a través de ferias nacionales e internacionales que estas instituciones organizan.
- Reunirse con los productores y exportadores de mango con la finalidad de crear alianzas respecto a la venta del producto para la próxima campaña.

## **5. PROBLEMÁTICA EMPRESARIAL**

### **5.1. Diagnóstico del problema**

A mediados del año 2019 las empresas exportadoras de mango están siendo afectadas por las nuevas normativas que ha establecido la Unión Europea, en donde ha incrementado sus requisitos fitosanitarios respecto al mango fresco. Los requisitos son:

1. Que el país esté libre de mosca de la fruta.
2. Que el envío se realice desde un área o zona libre de mosca de la fruta.
3. La exportación debe realizarse desde una parcela que durante los últimos tres meses no haya tenido rastros de mosca de la fruta.
4. Que aplique un tratamiento especial que permita eliminar la plaga.

Esto quiere decir que, para el ingreso del mango a los países de la Unión Europea, los productores deberán acreditar que sus parcelas, área o país de producción de mango, estén libre de plagas principalmente de la mosca de la fruta, debido a que la nueva normativa pone en riesgo a miles de productores y empresas exportadores del distrito de Tambogrande. Por último, Europa es el principal mercado teniendo una participación del 65%, lo cual se vería afectado la economía del país.

### **5.2. Justificación**

Hoy en día el mango es uno de los frutos más demandados por distintos países, esto se debe a que sus características son únicas en comparación con otros frutos, por ende, es importante conocer y cuidar el mango desde su cultivo, haciendo un

estricto control para lograr un buen producto final, ya que esto va a garantizar la calidad fitosanitario del fruto que se va a producir para luego ser la selección y exportación. También, proporcionar un conjunto de medidas que minimicen el riesgo de diseminación de plagas y enfermedades, esto garantiza prácticas agrícolas eficientes y saludables. Otro punto importante es conocer todo el proceso de la cadena logística internacional del mango con la finalidad de que este producto cumpla con todos los procedimientos para su exportación al mercado de Holanda.

### **5.3. Objetivos**

#### **5.3.1. Objetivo General**

Determinar los pasos a seguir en la cosecha y post cosecha para la exportación del mango Kent teniendo en cuenta la normativa que ha establecido el mercado de europeo.

#### **5.3.2. Objetivo Específico:**

Describir las medidas de control para prevenir o eliminar la mosca de la fruta que se origina en el mango y perjudica su exportación.

### **5.4. Propuesta de mejora**

El presente trabajo se desarrolló con la finalidad de plantear una propuesta para mejorar la exportación del mango Kent al mercado de Holanda, lo cual, las empresas dedicadas a este sector deben tener en cuenta los procedimientos que se deben realizar en cada etapa:

#### **- Pre - Cosecha**

Ante la existencia de los nuevos requisitos que la Unión Europea ha establecido al mercado peruano, SENASA (Servicio Nacional de Sanidad Agraria) y las empresas exportadoras que trabajan con pequeños productores / agricultores, les deben brindar asistencia técnica, desde inicio de año, en actividades como: riego a las plantas, aplicación de químicos, aplicación de trampas, etc. con el fin de eliminar plagas que se pueden presentar como, la mosca que es una larva que brota dentro del fruto generando una descomposición; pero con las supervisiones y/o asistencia se busca que el fruto esté en óptimas condiciones para su exportación a los mercados internacionales en las siguientes campañas.

Así mismo SENASA es el ente que se encarga de promover y desarrollar programas de prevención, control y erradicación de plagas y enfermedades que se generan con mayor

frecuencia en la actividad agraria. En el Reglamento para el control, supresión y erradicación de las moscas de la fruta estipulado por el Servicio Nacional de Sanidad Agraria brinda lineamientos de un control integrado para eliminar y prevenir la mosca de la fruta como:

- **Control mecánico:** consiste en el recojo y entierro de frutos, rastrillado de suelos, podas de sanidad y riego en el campo.
- **Control químico:** consiste en uso de productos químicos y es un método que reduce la propagación de moscas en la fruta de una manera rápida y drástica.
- **Control Etológico:** consiste en aplicación de trampas que son colocadas en cada rama de la planta de mango.
- **Control Autocida (Técnica del Insecto Estéril):** consiste en la reproducción de moscas machos para ser liberados en las parcelas donde se cultiva el mango con el fin de reducir la reproducción de las moscas hembras.

Dicha implementación de aplicación de control, supresión y erradicación de Moscas de la Fruta se encuentra estipulado en el Decreto Supremo N° 009-2000-AG. (SENASA, 2019)

De acuerdo a lo mencionado, se desarrollan las actividades que se deben tomar en cuenta para que el producto este en óptimas condiciones y pueda ser exportado:

**Paso 1:** Realizar labores culturales como: labores de limpieza y análisis del suelo, poda, análisis foliar, así como también, una evaluación y control fitosanitario para prevenir las posibles plagas.

**Paso 2:** Posteriormente, realizar labores de fertilización, riego al cultivo del mango, colocación de horquetas y zunchos en las plantas de mango con el fin de que las ramas no se inclinen o se rompan por el peso del fruto.

**Paso 3:** Asistencia técnica a las parcelas 3 meses antes de su cosecha por parte de Senasa.

**Paso 4:** Para obtener la certificación Global Gap, las empresas deben realizar auditorías internas 3 veces al año sobre el sistema de gestión de calidad del Mango Kent, con la finalidad de que el producto tenga acceso al mercado de Holanda y no perjudique la salubridad del consumidor.

- **Post – Cosecha:**

La empresa debe certificar que su planta empacadora donde se realiza el proceso del mango cuenta con certificaciones, lo cual acredita que el producto cumple con todas las normas y requisitos que el país propio como el país de destino le exigen para poder ser exportado. Así mismo, se debe tener en cuenta la cadena logística de exportación:

**Paso 1:** Negociación con instituciones que emitan dichos certificados:

- **Certificado del lugar de producción:** Antes de dar inicio al servicio de maquila, se debe contar con el certificado de Buenas prácticas Agrícolas (Global Gap), lo cual contiene un conjunto de normas donde acredita que la producción de alimentos ha sido producida de manera inocua, segura y son sostenibles a nivel mundial.
- **Certificado de planta de empaque:** Antes de dar inicio a sus operaciones de exportación, la empresa debe contar con certificación de Comercio Justo (Fairtrade), lo cual, permitirá fomentar el comercio basado en una relación voluntaria y justa, es decir promueve que los productores adquieran precios y condiciones de comercio razonables y donde se realice con base en estándares sociales y medio-ambientales. También, se debe contar con certificación HACCP (Análisis de peligros y puntos de control crítico), donde se va a identificar, analizar y controlar los peligros físicos, químicos y biológicos que existen en la materia prima y en el proceso del empaque, de esta manera se asegura que los procesos se han realizado bajo un estricto control y en las condiciones fijadas.
- **Certificado fitosanitario:** documento de control emitido por SENASA, lo cual certifica que los productos forestales han sido inspeccionados y a su vez acredita que los cultivos están libres de plagas (Mosca de la fruta).



### 5.5.Cronograma de Actividades

	N <sup>a</sup>	Actividades	Enero	febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
<b>Pre – Cosecha</b>															
<b>Labores culturales</b>	1	Limpieza y análisis de suelos.													
	2	Poda													
	3	Análisis Foliar													
	4	Fertilización													
	5	Riego													
	6	Colocación de horquetas y zunchos													
	7	Labor de cosecha													
	8	Inspección técnica													

<b>Evaluación y control fitosanitario</b>	<b>9</b>	<b>Mosca de la fruta</b>													
<b>Post – Cosecha</b>															
<b>Certificaciones</b>															
<b>Global Gap</b>															
<b>SENASA</b>															
<b>HACCP</b>															
<b>FAIRTRADE</b>															

### Periodo de Exportación del Mango

El periodo de producción para su comercialización y exportación empieza a partir del mes de noviembre y termina a finales de marzo.

Periodo											
ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC

## 5.6. Presupuesto

### Precio de compra de Materia Prima

Descripción	Precio S/.
Precio que se cancela al productor por jaba de 20 Kg Exportado	27.00

### Costos de Producción

Descripción	Cantidad	Detalle
Contenedor	5,544.00	cajitas de 4.1 Kilogramos c/u
Peso Neto	22,730.40	Kilogramos de mango tipo exportación
Toneladas	22.73	
No de Jabas a Exportar	1,136.52	Peso de jaba es de 20 Kilos

Detalle	Costo por Contenedor S/.
Costo de Fruta	30,686.04
Gastos de Mano de Obra en campo.	6,250.86
Gastos de Mano de Obra en Planta de Empaque	2,145.00
Gastos de Materiales por contenedor	13,800.00
Gastos de servicios tercerizado	5,700.00
<b>Total Soles</b>	<b>58,581.90</b>
<b>Total en Dólares</b>	<b>17,752.09</b>

COSTOS TOTAL DE EXPORTACIÓN	
Costo total de producción	<b>\$ 17,752.09</b>
Transporte interno (Puerto de Paita)	\$ 150.00
Operador logístico	\$ 8000.00
Estiba	\$ 170.00
Agente Marítimo	\$ 250.70
Agente de Aduanas	\$ 1,300.00
<b>Precio de Venta (FOB)</b>	<b>\$ 27,622.09</b>

## REFERENCIAS

- AGRODATA, P. (2019). *Mangos Frescos Perú - Exportación*. Piura.
- AGRODATA, P. (2019). *Exportación de Mango Freco - Diciembre 2018*. Piura.
- AGRODATA, P. (2019). *Exportación de Mango Fresco - Enero 2019*. Piura.
- Agromango. (2015). *Características del Mango Peruano*. Piura: Agromango.com.
- Alcántara Panta, A. L. (2017). *Plan de negocio para la exportación de Mango Kent en el mercado de Estados Unidos*. Lima - Perú.
- Albán Alama, A. (2003). *Cultivo de Mango con fines de Exportación*. Piura - Perú.
- Amstrong, P. K. (2016). *Fundamentos del Marketing*. Estados Unidos: Pearson - Sexta Edición.
- ARAYA CAPRISTÁN, R. S. (2016). "Oportunidad de negocio en el mercado de Barcelona - España para la exportación del Mango Haden de la Asociación APEPAYAC, ubicado en el Platanar - Cajamarca, en el Periodo 2015 - 2016". Trujillo - Perú.
- Diario Del Exportador*. (07 de Mayo de 2019). Obtenido de *Diario Del Exportador*:  
<https://www.diariodelexportador.com/2018/04/tramites-aduaneros-en-peru-la.html>
- THE FACTBOOK (2019). *Mercado - Perú*. Obtenido de  
<http://www.cia.gov/publications/the-world-factbook/>
- THE FACTBOOK (2019). *Mercado - Países Bajos*. Obtenido de  
<http://www.cia.gov/publications/the-world-factbook/>
- GESTION. (2019). *La exportación de mango tuvo efectos negativos en los últimos años*. Obtenido de [http://www.diariogestion.com/exportación de mango](http://www.diariogestion.com/exportación%20de%20mango)
- Lozado More, F. M. (2015). *Caracterización de la capacitación y el financiamiento de las MYPE rubro Exportación de Mango de Tambogrande, Año 2014*. Piura - Perú.
- Market Access Map (2019). *Preferencias Arancelarias*. Obtenido de: [www.marketaccessmap.gob.pe](http://www.marketaccessmap.gob.pe)
- Merino Laines, S. S. (2015). *Plan de exportación del mango Tommy Atkins para la empresa FRUTALANDIA S.A al mercado de los Ángeles California, Estado Unidos de América*. Guayaquil - Ecuador.
- MINAGRI. (2019). *Reporte diario de precios y mercado en Piura*. Piura.
- MINAGRI. (2019). *Reporte de precios al Mercado Exterior*. Piura
- Morán Briones, S. (2016). *Estrategias de comercialización y exportación del mango a los Estados Unidos*. Guayaquil - Ecuador .

- Peralta Uceda, M. B. (2015). *Comportamiento de la demanda del mango en EE. UU - Ventanas para la exportación*. Piura - Perú.
- Promango. (2019). *FORUM INTERNACIONAL DEL MANGO*. Piura
- Promango. (2019). *Nueva Normativa - Restricciones de la Unión Europea*, Piura - Perú.
- PROMPERU (2018). *Exportando Paso a Paso*. Obtenido de: [www.promperu.gob.pe](http://www.promperu.gob.pe)
- Ramirez Gonzales, M. A. (2016). *Plan de exportación de mango en la provincia del Oro hacia el mercado de Holanda*. Machala - Ecuador.
- Ramirez Tantavilva, V. P. (2017). *"Exportación de Mango fresco al mercado Estaounidense durante el periodo 2015 - 2016"*. Lima - Perú.
- Sampieri, R. H. (2010). *Metodología de la Investigación*. McGRAW-HILL/INTERAMERICNA EDITORES, S.A / Sexta edición.
- SENASA. (23 de octubre de 2019). *Aplicación de control, supresión y erradicación de Mosca de la fruta*. Obtenido de <http://Senasa.gob.pe>
- SIICEX. (2016). *Tràmites de Exportación* Obtenido de SIICEX: <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/770566482rad79695.pdf>
- SIICEX. (2019). *Precio del Mango Peruano al Mercado Internacional* Obtenido de <http://www.siicex.gob.pe/precio/html>
- SIICEX (2019). *Empresas exportadoras de Mango en el Perú* Obtenido de <http://www.siicex.gob.pe/empresasexportadoras/html>
- SUNAT. (2019). Obtenido de SUNAT: <http://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/exportacion/index.html>
- Tamayo, M. T. (2014). *Tipos de Investigación*. México, D.F: Limusa.
- TradeMap. (2019). *Importadores del mango Peruano*. Obtenido de <http://trademap.org>
- TradeMap. (2019). *Proveedores de Mango en Países Bajos*. Obtenido de <http://trademap.org>
- TradeMap. (2019). *Volumen de Exportación - Perú*. Obtenido de <http://trademap.org>
- Villarán Weinberger, K. (2016). *Plan de Negocios*. Perú: Media Corp Perú.
- ACERENZA, M. A (2016). *"Marketing Internacional: un enfoque metodológico hacia las exportaciones"*. Ed. Trillas, México.
- KOTLER & ARMSTRONG (1996). *"Mercadotecnia"* Ed. Prentice Hall, México, 6° Ed.
- MORENO, J. M (2017). *"Manual del Exportador - Teoría y práctica exportadora"*, Ed. Macchi, Buenos Aires (Argentina)
- RUIBAL, A (2015). *"Gestión logística de la distribución física internacional"*.

*Grupo Editorial Norma S.A., Colombia, 1994. 2º Edición.*

*Duglas, L. (2012). " Logística Internacional: Administración de la cadena de distribución.*

*Limusa Noriega Editores - México*

## **ANEXOS**

**ANEXO: N°1: MATRIZ DE CONSISTENCIA**

<b>Título de la tesis</b>	<b>Problema</b>	<b>Objetivos</b>	<b>Hipótesis</b>	<b>Variables</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Dimensiones</b>	<b>Definición operacional</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Técnica / Instrumento</b>
“Propuesta de mejora para la Exportación de Mango Kent del distrito de Tambo grande al mercado de Holanda, 2019”	<p><b>General:</b> ¿Cuáles la propuesta de mejora adecuada para la exportación de mango Kent del distrito de Tambo grande al mercado de Holanda, 2019?</p> <p><b>Específicos:</b> ¿El proceso de producción para la exportación de mango Kent al mercado de Holanda</p>	<p><b>General:</b> Elaborar una propuesta de mejora para la exportación de mango Kent del distrito de Tambo grande al mercado de Holanda, 2019.</p> <p><b>Específicos:</b> Determinar si el proceso de producción para la exportación de mango Kent al mercado de</p>	Por la naturaleza de la investigación, no es necesaria la formulación de hipótesis.	Exportación	Régimen aduanero que otorga la salida de mercancías nacionales de un país para su uso y/o consumo a diferentes mercados internacionales. (SUNAT, 2019)	<p>Proceso de producción</p> <p>Volumen de exportación</p> <p>Precio</p> <p>Cadena Logística Internacional</p>	<p>Conjunto de bienes y servicios otorgados por un país a otro territorio extranjero para su comercialización. Para una correcta exportación se debe tener presente el proceso de producción, la cadena logística, el volumen exportado y precio del produc</p>	<p>- Línea de empaque</p> <p>- Certificaciones</p> <p>- Requisitos / Normativa</p> <p>- Cantidad Exportada</p> <p>- Mercado Nacional</p> <p>- Mercado Internacional</p> <p>- Documentación (FOB)</p> <p>- Agencias Navieras</p> <p>- Almacén Aduanero</p> <p>- Puertos</p>	Encuesta / Ficha de observación / Análisis Documentario



	<p>a cumple con la actual normativa de la Unión Europea?</p> <p>¿Cuánto es el volumen de exportación del mango peruano al mercado de Holanda?</p> <p>¿Cuál es el precio del mango exportado al mercado de Holanda?</p>	<p>Holanda cumple con la actual normativa de la Unión Europea.</p> <p>Determinar el volumen de exportación del mango peruano hacia el mercado de Holanda, 2019.</p> <p>Identificar el precio del mango exportado al mercado de Holanda.</p> <p>Describir la</p>					<p>to a dicho país.</p>		
--	--	---	--	--	--	--	-------------------------	--	--

	<p>¿Cómo es la cadena logística interna que se emplea en la exportación de mango al mercado de Holanda?</p>	<p>cadena logística interna que se emplea en la exportación de mango Kent al mercado de Holanda.</p>							
--	---	--	--	--	--	--	--	--	--

*Fuente: Elaboración Propia*

## ANEXO N°2: ENCUESTA

Estoy realizando una investigación con el objetivo de dar una propuesta de mejora para la exportación de mango Kent del distrito de Tambogrande al mercado de Holanda, por lo tanto, recorro a usted como gerente y/o encargado de la empresa exportadora de mango fresco con el fin de obtener información necesaria que ayude al desarrollo de la investigación.

### Datos:

Nombre de la empresa: \_\_\_\_\_

Ubicación: \_\_\_\_\_

Giro de la empresa: \_\_\_\_\_

1. ¿La empresa cuenta con certificaciones para acreditar que la planta empackadora y el producto cumple con los estándares de calidad que le exige el mercado internacional?
  - a) Si
  - b) No

Cuales son: \_\_\_\_\_

2. ¿La empresa cumple con todas las exigencias y normas fitosanitarias que la Unión Europea exige para la correcta comercialización del Mango Kent?
  - a) Si
  - b) No
3. ¿Sus trabajadores y productores reciben capacitación por parte de alguna institución (SENASA, MINAGRI) respecto a las consecuencias y medidas de prevención contra la mosca de la fruta (mango)?
  - a) Si
  - b) No
4. ¿Qué medidas de control utiliza para combatir y/o eliminar la mosca de la fruta para poder exportar mango al mercado de Holanda?
  - a) Control Mecánico
  - b) Control Químico
  - c) Control Etológico
  - d) Control Autocida

5. ¿Exporta la variedad de mango Kent a otros países?
- a) Si
  - b) No
  - c) Cuales \_\_\_\_\_
6. Al finalizar la campaña de mango ¿Cuántos contenedores logra exportar al mercado de Holanda?
- a) Más de 20 contenedores
  - b) Más de 50 contenedores
  - c) Más de 70 contenedores
  - d) Otros \_\_\_\_\_
7. ¿La empresa tiene proyectado incrementar su volumen de exportación para las futuras campañas?
- a) Si
  - b) No
- ¿En cuánto? \_\_\_\_\_
8. ¿Cómo se fija el precio del mango para el mercado internacional?
- a) Precio del mercado internacional
  - b) Por costeo
  - c) Por oferta y demanda del mercado
  - d) Otros \_\_\_\_\_
9. ¿Se acoge de algún beneficio y/o derechos arancelarios por la exportación de mango al mercado de Holanda?
- a) Drawback
  - b) SFE (Saldo a favor del exportador)
  - c) Ninguno
10. ¿Considera rentable el negocio de la exportación del mango al mercado de Holanda?
- c) Si
  - d) No
  - a) Otros.
11. ¿Qué trámites y/o documentos emite usted como exportador al importador?
- \_\_\_\_\_

12. ¿Qué Incoterms emplea para la exportación de mango Kent al mercado de Holanda?
- b) CIF
  - c) FOB
  - d) CFR
13. ¿Qué tipo de transporte internacional utiliza para exportar mango Kent al mercado de Holanda?
- a) Marítimo
  - b) Aéreo
  - c) Ambos
14. ¿Cuáles son las agencias navieras con las que trabaja para el envío de la mercancía al mercado de Holanda?
- a) Msc
  - b) Maersk
  - c) Hamburgsud
  - d) Otros\_\_\_\_\_
15. ¿Qué tipo de contenedor utiliza con mayor frecuencia para exportar mango al mercado holandés?
- a) Container Reefer 20'' pies
  - b) Container Reefer de 40'' pies

### ANEXO N°3: FICHA DE OBSERVACIÓN

<b>Nombre de la empresa</b>				
<b>Giro de la empresa</b>				
<b>DIMENSIONES</b>	<b>ÍTEMES</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>OBSERVACIONES</b>
<b>Proceso Productivo</b>	1. La empresa cuenta con certificaciones que acreditan que la planta empacadora y el producto cumple con los estándares de calidad que le exige el mercado internacional.			
	2. La empresa cumple con todas las exigencias y normas fitosanitarias que la Unión Europea exige para la correcta comercialización del Mango Kent.			
	3. Los trabajadores y productores reciben capacitación por parte de alguna institución (SENASA, MINAGRI) respecto a las consecuencias y medidas de prevención contra la mosca de la fruta.			
	4. Utiliza medidas control para combatir y/o eliminar la mosca de la fruta para poder exportar mango al mercado de Holanda.			
<b>Cadena Logística</b>	5. Usted como exportador emite toda la documentación necesaria al importador para una correcta cadena logística de exportación de su producto.			
	6. Usted utiliza varios tipos de transporte internacional para la exportación de mango.			
	7. Trabaja con diferentes agencias navieras para el envío de la mercancía (mango) al mercado de Holanda.			
	8. Usted emplea / utiliza los dos tipos de contenedores (20'' – 40'' pies) para la exportación de su producto.			

## FICHA DE ANÁLISIS DOCUMENTARIO

<b>Nombre de la empresa</b>	
<b>Giro de la empresa</b>	

<b>DIMENSIONES</b>	<b>ÍTEMS</b>	<b>Fuentes de información</b>	<b>Descripción / Observación</b>
<b>Volumen de Exportación</b>	Incremento y/o disminución del volumen de exportación de mango al mercado de Holanda.		
<b>Precio</b>	Fijación del precio de venta internacional para la exportación del mango.		
	Beneficio y/o derecho arancelario por la exportación del mango al mercado de Holanda.		
	Rentabilidad el negocio de la exportación del mango al mercado de Holanda.		

## ANEXO N°4: VALIDACIONES



DIRECCIÓN DE INVESTIGACIÓN

### CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Quien suscribe, Serge Luis Martínez Pérez,  
 con documento nacional de identidad N° 42.14.1140, de  
 profesión Ing. Industrial y de Sistemas, con Grado de  
M.B.A., ejerciendo actualmente como Docente  
 de la institución Universidad César Vallejo;  
 hago constar, por medio de la presente, que he revisado con fines de validación el  
 instrumento Encuesta,  
 para su aplicación en el trabajo de investigación titulado:  
Propuesta de mejora para la exportación de mango  
Kent del distrito de Tambogrande al mercado  
de Holanda, 2019

Luego, de haber realizado las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones según lista de cotejo:

N°	CRITERIOS	SI	NO
1	El instrumento recoge información que permite dar respuesta al problema de investigación	/	
2	El instrumento propuesto responde a los objetivos del estudio	/	
3	La estructura del instrumento es adecuada	/	
4	Los ítems del instrumento son claros y presentan coherencia	/	
5	Los ítems están correctamente secuenciados.	/	
6	La cantidad de ítems es adecuada para su aplicación	/	

Piura, 10 de Setiembre de 2019

Firma  
 DNI N° 42141140



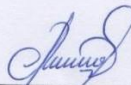
**CONSTANCIA DE VALIDACIÓN**

Quien suscribe, MBA. Fiorella Floreano Arévalo,  
 con documento nacional de identidad N° 43540945, de  
 profesión Contadora, con Grado de  
MBA., ejerciendo actualmente como Docente  
 de la institución Universidad César Vallejo;  
 hago constar, por medio de la presente, que he revisado con fines de validación el  
 instrumento Encuesta  
 para su aplicación en el trabajo de investigación titulado:  
Propuesta de mejora para la exportación de mango  
Kent del distrito de Tambogrande al mercado de  
Holanda, 2019.

Luego, de haber realizado las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones según lista de cotejo:

N°	CRITERIOS	SI	NO
1	El instrumento recoge información que permite dar respuesta al problema de investigación	/	
2	El instrumento propuesto responde a los objetivos del estudio	/	
3	La estructura del instrumento es adecuada	/	
4	Los ítems del instrumento son claros y presentan coherencia	/	
5	Los ítems están correctamente secuenciados.	/	
6	La cantidad de ítems es adecuada para su aplicación	/	

Piura, 19 de setiembre de 2019



Firma  
 DNI N° 43540945


**CONSTANCIA DE VALIDACIÓN**

Quien suscribe, Lorena Ramírez Briones,  
 con documento nacional de identidad N° 45756784, de  
 profesión ADMINISTRADORA, con Grado de  
MAGISTER, ejerciendo actualmente como DOCENTE  
 de la institución UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO;  
 hago constar, por medio de la presente, que he revisado con fines de validación el  
 instrumento ENCUESTA  
 para su aplicación en el trabajo de investigación titulado:  
PROPUESTA DE MEJORA PARA LA EXPORTACIÓN DE  
MANGO KENT DEL DISTRITO DE TAMBOGRANDE  
AL MERCADO DE HOLANDA, 2019.

Luego, de haber realizado las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones según lista de cotejo:

N°	CRITERIOS	SI	NO
1	El instrumento recoge información que permite dar respuesta al problema de investigación	/	
2	El instrumento propuesto responde a los objetivos del estudio	/	
3	La estructura del instrumento es adecuada	/	
4	Los ítems del instrumento son claros y presentan coherencia	/	
5	Los ítems están correctamente secuenciados.	/	
6	La cantidad de ítems es adecuada para su aplicación	/	

Piura, 19 de SEPTIEMBRE de 2019



Firma  
 DNI N° 45756784



**CONSTANCIA DE VALIDACIÓN**

Quien suscribe, Jorge Luis Martínez Pérez,  
 con documento nacional de identidad N° 42.14.1140, de  
 profesión Ing. Industrial y de Sist, con Grado de  
MBA, ejerciendo actualmente como Docente  
 de la institución Universidad César Vallejo;  
 hago constar, por medio de la presente, que he revisado con fines de validación el  
 instrumento Fecha de Observación

para su aplicación en el trabajo de investigación titulado:  
Propuesta de mejora para la exportación de mango  
Kent del distrito de Tambogrande al mercado de  
Holanda, 2019.

Luego, de haber realizado las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes  
 apreciaciones según lista de cotejo:

N°	CRITERIOS	SI	NO
1	El instrumento recoge información que permite dar respuesta al problema de investigación	/	
2	El instrumento propuesto responde a los objetivos del estudio	/	
3	La estructura del instrumento es adecuada	/	
4	Los ítems del instrumento son claros y presentan coherencia	/	
5	Los ítems están correctamente secuenciados.	/	
6	La cantidad de ítems es adecuada para su aplicación	/	

Piura, 19 de Setiembre de 20.19



Firma  
 DNI N° 42.14.1140

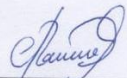
**CONSTANCIA DE VALIDACIÓN**

Quien suscribe, Fiorella Floreano Arévalo,  
 con documento nacional de identidad N° 43540945, de  
 profesión Contadora, con Grado de  
MBA., ejerciendo actualmente como Docente  
 de la institución Universidad César Vallejo;  
 hago constar, por medio de la presente, que he revisado con fines de validación el  
 instrumento Ficha de observación  
 para su aplicación en el trabajo de investigación titulado:  
Propuesta de mejora para la exportación de mango  
Kent del distrito de Tambogrande al mercado de  
Holanda, 2019.

Luego, de haber realizado las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones según lista de cotejo:

N°	CRITERIOS	SI	NO
1	El instrumento recoge información que permite dar respuesta al problema de investigación	✓	
2	El instrumento propuesto responde a los objetivos del estudio	✓	
3	La estructura del instrumento es adecuada	✓	
4	Los ítems del instrumento son claros y presentan coherencia	✓	
5	Los ítems están correctamente secuenciados.	✓	
6	La cantidad de ítems es adecuada para su aplicación	✓	

Piura, 19 de setiembre de 2019

  
 Firma  
 DNI N° 43540945



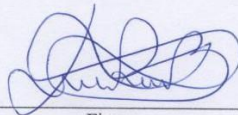
**CONSTANCIA DE VALIDACIÓN**

Quien suscribe, Lozana Ramírez Briones,  
 con documento nacional de identidad N° 45756754, de  
 profesión ADMINISTRADORA, con Grado de  
MAGISTER, ejerciendo actualmente como DOCENTE  
 de la institución UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO;  
 hago constar, por medio de la presente, que he revisado con fines de validación el  
 instrumento FICHA DE OBSERVACIÓN,  
 para su aplicación en el trabajo de investigación titulado:  
PROPUESTA DE MEJORA PARA LA EXPORTACIÓN DE  
MANGO KENT DEL DISTRITO DE TAMBOGRANDE  
AL MERCADO DE HOLANDA, 2019.

Luego, de haber realizado las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones según lista de cotejo:

N°	CRITERIOS	SI	NO
1	El instrumento recoge información que permite dar respuesta al problema de investigación	/	
2	El instrumento propuesto responde a los objetivos del estudio	/	
3	La estructura del instrumento es adecuada	/	
4	Los ítems del instrumento son claros y presentan coherencia	/	
5	Los ítems están correctamente secuenciados.	/	
6	La cantidad de ítems es adecuada para su aplicación	/	

Piura, 19 de SETIEMBRE de 2019



Firma  
 DNI N° 45756754

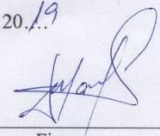
**CONSTANCIA DE VALIDACIÓN**

Quien Jorge Luis Martínez Pérez suscribe,  
 nacional de identidad N° 42141140, con documento  
 de profesión Ing. Fnd y de Sistemas, con Grado de  
MBA, ejerciendo actualmente  
 como DTP de la institución  
Universidad César Vallejo; hago constar,  
 por medio de la presente, que he revisado con fines de validación el  
 instrumento Análisis Documentario,  
 para su aplicación en el trabajo de investigación titulado:  
Propuesta de mejora para la exportación de mango  
Kent del distrito de Tambogrande al mercado de  
Holanda, 2019.

Luego, de haber realizado las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones según lista de cotejo:

N°	CRITERIOS	SI	NO
1	El instrumento recoge información que permite dar respuesta al problema de investigación	X	
2	El instrumento propuesto responde a los objetivos del estudio	X	
3	La estructura del instrumento es adecuada	X	
4	Los ítems del instrumento son claros y presentan coherencia	X	
5	Los ítems están correctamente secuenciados.	X	
6	La cantidad de ítems es adecuada para su aplicación	X	

Piura, 03 de Noviembre de 2019

  
 Firma  
 DNI N° 42141140



**CONSTANCIA DE VALIDACIÓN**

Quien suscribe,  
 Fiorella Floreano Arivals, con documento  
 nacional de identidad N° 43540945, de  
 profesión Contadora, con Grado de  
 Magister, ejerciendo actualmente  
 como docente de la institución  
 Universidad César Vallejo; hago constar,  
 por medio de la presente, que he revisado con fines de validación el  
 instrumento: Análisis documental,  
 para su aplicación en el trabajo de investigación titulado:  
 Propuesta de mejora para la exportación de mango  
 Kent del distrito de Tambogrande al mercado  
 de Holanda, 2019.

Luego, de haber realizado las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones según lista de cotejo:

N°	CRITERIOS	SI	NO
1	El instrumento recoge información que permite dar respuesta al problema de investigación	✓	
2	El instrumento propuesto responde a los objetivos del estudio	✓	
3	La estructura del instrumento es adecuada	✓	
4	Los ítems del instrumento son claros y presentan coherencia	✓	
5	Los ítems están correctamente secuenciados.	✓	
6	La cantidad de ítems es adecuada para su aplicación	✓	

Piura, 02 de diciembre de 2019

  
 Firma  
 DNI N° 43540945

**CONSTANCIA DE VALIDACIÓN**

Quien  Lorena Ramírez Briones  suscribe,  
 nacional de identidad N°  45756754 , con documento  
 profesión  Administradora , con Grado de  
 Magister , ejerciendo actualmente  
 como  Docente  de la institución  
 universidad cesar Vallejo ; hago constar,  
 por medio de la presente, que he revisado con fines de validación el  
 instrumento  Análisis documentario ,  
 para su aplicación en el trabajo de investigación titulado:  
 Propuesta de mejora para la exportación de   
 mango kent del distrito de Tambogrande al   
 mercado de Holanda, 2019.

Luego, de haber realizado las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones según lista de cotejo:

N°	CRITERIOS	SI	NO
1	El instrumento recoge información que permite dar respuesta al problema de investigación	✓	
2	El instrumento propuesto responde a los objetivos del estudio	✓	
3	La estructura del instrumento es adecuada	✓	
4	Los ítems del instrumento son claros y presentan coherencia	✓	
5	Los ítems están correctamente secuenciados.	✓	
6	La cantidad de ítems es adecuada para su aplicación	✓	

Piura,  03  de  DICIEMBRE  de 20 19



Firma  
 DNI N°  45756754



**Cronograma de ejecución**

N.º	Actividades	2019 - I												2019 - II															
		Abril				Mayo				Junio				Julio		Setiembre				Octubre				Noviembre				Diciembre	
		Semana				Semana				Semanas				Semana		Semana				Semana				Semana					
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2
1	Esquema del proyecto y línea de investigación	■																											
2	Formulación del título		■																										
3	Planteamiento del problema de investigación			■	■																								
4	Elaboración de la justificación, hipótesis y objetivos					■	■																						
5	Diseño, tipo y nivel de investigación							■	■																				





<b>Presupuesto</b>			
<b>Materiales</b>	<b>Cantidad / Unidades</b>	<b>Costo</b>	<b>Total</b>
<b>Folders</b>	15	1.00	15.00
<b>Tinta</b>	4	50.00	200.00
<b>Hojas</b>	4	12.00	48.00
<b>Anillado</b>	12	4.00	48.00
<b>Cuaderno</b>	1	22.00	22.00
<b>Lapiceros</b>	4	2.50	10.00
<b>Alimentación</b>	50	8	400.00
<b>Pasajes</b>	50	12.00	600.00
<b>TOTAL</b>			s/ 1333.00