

# **FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE  
ADMINISTRACIÓN**



**“PROPUESTA DE UN PLAN DE EXPORTACIÓN  
HACIA EL MERCADO HOLANDÉS-2012 PARA LA  
ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE BANANO  
ORGÁNICO VALLE DEL CHIRA  
(APROBOVCHIRA).”**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:  
LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN**

**Autor:**

**AMNERIS ESPERANZA ROSALES ALBURQUEQUE.**

**Asesor:**

**DR. BAYONA ESPINOZA RICARDO**

**LINEA DE INVESTIGACION:**

**PLANIFICACIÓN**

**Piura – Perú**

**2012**

## **FIRMAS**

.....  
**Lic. Sánchez Pacheco, Luis Alberto**

.....  
**Dr. Bayona Espinoza, Ricardo**

.....  
**Mg. Lerguios León, Juan Pablo Miguel**

*DEDICATORIA:*

*Con todo mi amor y cariño a Dios, a mis  
Padres, a mis familiares y amigos por su  
constante apoyo en la realización de este  
trabajo ya que gracias a ellos estoy cumpliendo  
un propósito trazado*

*AGRADECIMIENTO:*

*Le doy gracias a Dios por su apoyo incondicional, por estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón, mi mente y por poner en mi camino a las personas que más amo en mi vida que son mis padres ya que ellos fueron quienes forjaron valores para salir adelante .*

*“Deja que tu sueños sean más grandes que tus miedos”*

## **PRESENTACIÓN**

El presente trabajo de investigación es el resultado de los estudios realizados y requisito indispensable para obtener el grado de licenciado en Administración en la Universidad Cesar Vallejo.

Es por ello que se ha desarrollado este PLAN DE EXPORTACION, para demostrar, y poner en práctica cada uno de los conocimientos obtenidos en los cinco años de la universidad.

Un plan de exportación es un documento que sirve de guía para las empresas el cual contiene datos para saber a dónde se va ir y como se quiere llegar al mercado internacional y permanecer en él, ya que hay que diferenciar condiciones que pueden ser diversas en este mercado con aspectos como: canales de distribución, perfil del consumidor, usos y costumbres, barreras arancelarias, impuestos, trámites aduaneros, transportes, embarques, medios de pago, ventajas y restricciones en este tipo de acuerdos comerciales.

Enfocándonos que en la actualidad las empresas de hoy no escapan de los efectos del creciente número de corporaciones que exportan, importan o manufacturan productos a los demás países extranjeros, es por ello que se tomó como arma fundamental y teniendo en conocimiento que la Asociación de Productores Valle del Chira (APROBOVCHIRA) cuenta con procesos y herramientas suficientes para la exportación es que se llevó a cabo este plan.

# ÍNDICE

Firmas .....	ii
Dedicatoria.....	iii
Agradecimiento.....	iv
Presentación.....	v
Índice.....	vi - viii
Resumen.....	ix
Abstrac.....	x
Introducción.....	xi

## Capítulo I

1.1. Problema de investigación.....	13
1.1.1 Realidad problemática.....	13 - 15
1.1.2 Formulación del problema.....	15
1.1.3 Problemas específicos.....	15
1.1.4 Justificación.....	16
1.1.5 Antecedentes.....	17-20
1.1.6 Objetivos.....	21
1.1.6.1 General.....	21
1.1.6.2 Específicos.....	21
1.2. Marco referencial	
1.2.1 Marco Teórica.....	22- 42
1.2.2 Marco Conceptual.....	43-44

## CAPITULO II

2. Marco Metodológico.....	46-49
2.1 Hipótesis.....	46
2.1.1 Principal.....	46
2.1.2 Especificas.....	46
2.2 Variables .....	46
2.2.1 Definición conceptual.....	47
2.2.2 Definición operacional.....	48-49
2.3 Metodología.....	50

2.3.1 Tipos de estudios.....	50
2.3.2 Diseño.....	50
2.4 Población y muestra.....	51
2.5 Técnicas y Procedimientos de Recolección de Datos .....	51
2.6 Métodos de Análisis de Datos:.....	51

### **CAPITULO III**

3. RESULTADOS.....	53
--------------------	----

#### Capítulo I

Resumen ejecutivo.....	54
------------------------	----

1. El plan Estratégico y Plan Organizacional.....	55
---	----

1.1 Descripción de la empresa.....	55 - 56
------------------------------------	---------

1.2 Marco legal.....	56 - 57
----------------------	---------

1.2.1 Autoridades Competente.....	57 - 58
-----------------------------------	---------

1.2.2 En PERÚ.....	59
--------------------	----

1.2.3 Requisitos para la exportación de productos agrícolas y agros industriales.....	60 - 61
--	---------

1.3 Datos de la empresa.....	61 - 62
------------------------------	---------

1.3.1 Análisis del potencial exportador.....	63
--	----

1.3.2 Plan estratégico.....	64 - 69
-----------------------------	---------

1.3.3 Plan organizaciona.....	70
-------------------------------	----

#### Capítulo II

2.1 Análisis del producto.....	71 - 74
--------------------------------	---------

2.2 Partida arancelaria.....	74
------------------------------	----

2.3 Selección del mercado objetivo.....	75 - 77
---	---------

2.4 Mercado objetivo.....	78 - 84
---------------------------	---------

2.4.1 Datos generales.....	78
----------------------------	----

2.4.1.1 Situaciones del sector en el mercado.....	78 - 80
---	---------

2.4.2 Exigencias del producto.....	80 - 81
------------------------------------	---------

2.4.3 Canales de distribución.....	81 - 83
------------------------------------	---------

2.4.4 Medios de transporte.....	83 - 84
---------------------------------	---------

2.5 Perfil de consumidor.....	84
-------------------------------	----

2.5.1 Segmentación demográfica, Geográfica y Psicográfica.....	84 - 88
---	---------

2.6 Medición del mercado.....	84 - 89
-------------------------------	---------

2.7 Análisis competitivo.....	89 - 91
-------------------------------	---------

2.8 Mix de marketing.....	92 – 94
---------------------------	---------

### Capítulo III

3.1 Análisis del precio de exportación.....	94
3.1.1 Costos de producción.....	95
3.1.2 Costos y gastos de exportación.....	96 - 100
3.1.3 Selección del precio de exportación.....	100 - 104
3.1.4 Modalidad de pago.....	104 - 106
3.2 Distribución Física Internacional.....	106
3.2.1 Características de la carga.....	106 - 109
3.2.2 Condiciones de la venta.....	110 - 111
3.2.3 Análisis de riesgo.....	111
3.2.4 Manejo Documentario.....	111 - 114
3.2.5 Modelo de Cotización.....	115 - 116

### Capítulo IV

4. Discusión.....	118
4.1 Contrastación de Hipótesis.....	119 - 120
5. Conclusiones.....	122 - 123
6. Sugerencias.....	125
7. Referencias Bibliográficas.....	127 - 128
8. Anexos.....	130 - 138

## RESUMEN

El proyecto que se está presentando, consiste en la realización de un **Plan de exportación hacia el mercado Holandés**, ya que en nuestra actualidad se vienen desarrollando muchos de estos planes en asociaciones o empresas que exportan diversos productos (orgánicos). Mediante el desarrollo de estudios de mercado, un plan de exportación, el marketing internacional, el comercio internacional y los recursos que se utilizaran, (humano, materiales, etc.), cada uno de estos puntos que se ha detallado en este plan son instrumentos fundamentales que se necesitaran para el estudio de este proyecto.

Debido a que los mercados europeos requieren con mayor frecuencia productos orgánicos se presenta una gran oportunidad para poner en práctica este plan de exportación. Se detalla también en el estudio que el producto que se está ofreciendo al mercado Holandés, es un producto que cuenta con la demanda suficiente de los Mercados Europeos.

Este plan de exportación se ha realizado para que LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE BANANO ORGÁNICO VALLE DEL CHIRA (APROBOVCHIRA) se desempeñe de manera competitiva en los mercados internacionales, consoliden políticas, fidelicen a sus productores y en especial se puedan cumplir con cada una de las metas o planes que se han propuesto en este estudio

## **ABSTRACT**

The project is being presented, it is implementation of a Plan of exports to the Dutch market, since in our present being developed many of these plans in associations or companies exporting various (organic) products. By developing market research, export plan, international marketing, international trade and resources were used (human, material, etc.), each of these points are detailed in this plan are instruments fundamentals that were needed for the study of this project. Because European markets require more frequent organic products presents a great opportunity to implement this plan of export. It is also detailed in the study that the product that is being offered to the Dutch market, is a product that has sufficient demand for European Markets

Because European markets require more frequent organic products presents a great opportunity to implement this plan of export. It is also detailed in the study that the product that is being offered to the Dutch market, is a product that has sufficient demand for European Markets

This export plan was made for ASSOCIATION ORGANIC BANANA PRODUCERS Chira Valley (APROBOVCHIRA) will play competitively in international markets, strengthen policies, fidelicen their producers and especially can meet each of the goals or plans that have been proposed in this study.