



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

**ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE
NEGOCIOS INTERNACIONALES**

“Propuesta de exportación de banano orgánico para la empresa Agrotallán a
Corea del Sur, Sullana, Piura, 2019”

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Licenciado en Negocios Internacionales

AUTOR:

Chamba Agurto, Jhan Marcos (ORCID: 0000-0002-6788-0271)

ASESORA:

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

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Marketing y Comercio Internacional

PIURA – PERÚ

2020

Dedicatoria

El presente trabajo está dedicado a mis padres que me apoyaron en todo momento y a mis hermanos que son el principal motivo para seguir avanzando

Agradecimiento

Quiero agradecerle a Dios por haberme dado salud y fortaleza para lograr este objetivo, así como a mis padres Limber y María, por brindarme su amor y apoyo condicional.

Página del jurado

Declaratoria de autenticidad

Índice

	Pág.
Carátula.....	i
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Página del jurado.....	iv
Declaratoria de autenticidad.....	v
Índice.....	vi
RESUMEN.....	vii
ABSTRACT.....	viii
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. MÉTODO.....	13
2.1 Tipo Y Diseño De Investigación.....	13
2.2 Población Y Muestra.....	15
2.3 Técnicas e Instrumentos De Recolección De Datos.....	15
2.4 Procedimiento.....	15
2.5 Métodos De Análisis De Datos.....	15
2.6 Aspectos Éticos.....	15
III. RESULTADOS.....	16
IV. DISCUSIÓN.....	30
V. CONCLUSIONES.....	33
VI. RECOMENDACIONES.....	34
VII. PROPUESTA.....	35
REFERENCIAS.....	48
ANEXOS.....	50
Anexo 1. Matriz De Consistencia.....	50
Anexo 2. Encuesta.....	51
Anexo 3. Entrevista.....	54
Anexo 4. Empacadora Agrotallán, proceso de producción.....	55
Anexo 5. Paletizado en finca Dole, cajas con destino Corea del Sur.....	56
Anexo 6. Presupuesto.....	57
Anexo 7. Validaciones.....	58
Anexo 8: Acta de Originalidad.....	64
Anexo 9: Reporte de turnitin.....	65
Anexo 10: Autorización para publicar.....	66
Anexo 11: Versión Final.....	67

RESUMEN

El presente trabajo de investigación se planteó con el objetivo principal de ofrecer una propuesta de exportación a la empresa Agrotallán con su producto banano orgánico, con el fin de que esta pueda diversificar el destino de sus exportaciones.

Los principales estudios realizados en la presente tesis buscar analizar la situación actual de la empresa, el mercado y cliente para ofertar de la mejor manera su producto.

Por lo tanto, este documento procura ser un medio para impulsar a las empresas a ser más competitivas, y de tal manera obtengan el ingreso a nuevos mercados.

Palabras claves: Propuesta, Exportación, Diversificación, Mercado

ABSTRACT

This research work was raised with the main objective of offering an export proposal to the Agrotallán company with its organic banana product, in order that it may diversify the destination of its exports.

The main studies carried out in this thesis seek to analyze the current situation of the company, the market and the client to offer the best possible product.

Therefore, this paper seeks to be a means to encourage companies to be more competitive, and thereby obtain entry into new markets.

Keywords: Proposal, Export, Diversification, Market

I. INTRODUCCIÓN

El banano orgánico que nuestro país exporta y cultiva pertenece a la variedad Cavendish Valery, y es representada por la subpartida 0803.90.11.00. Un gran porcentaje de las bananas producidas en el territorio nacional tiene como destino el mercado internacional, en el año 2016 estas aumentaron en 5% con relación al año 2015 y en el 2017 llegaron a sumar US\$148,5 millones, un 2% menos que en el 2016, sin embargo, en el año 2018 las exportaciones peruanas de bananos orgánicos sumaron US\$228,4 millones, lo que representó un gran crecimiento en el sector bananero. Cabe resaltar que, en el 2015 cuando se inició el crecimiento de las exportaciones de este producto, Estados Unidos fue el principal importador seguido de Holanda. (Posada, 2018)

Por el contrario, en el año 2016 y 2017, la situación cambió y Holanda se convirtió en el primer importador. Bélgica y Alemania se posicionaron como tercer y cuarto mercado de destino respectivamente, mientras que Corea del Sur y Finlandia ocuparon los puestos 5 y 6. Finalmente, en el 2017, Italia, Reino Unido y Canadá se posicionaron como los últimos tres principales mercados de destino. La participación de estos países en las exportaciones durante el 2017 se distribuyó de la siguiente manera: Holanda 36%; Estados Unidos 30%; Alemania 14%, Bélgica, Finlandia y Corea del Sur 5% cada uno; y el 15% fue repartido entre ocho países. (Posada, 2018)

Las exportaciones de banano orgánico siguen creciendo y superan las cifras con respecto a los años anteriores. Sin embargo, los productores deben tener en cuenta lo que requiere el país de destino, pues es muy importante asegurarse que las certificaciones orgánicas sean reconocidas por estos países, además, es necesario cumplir con los requerimientos de los envases, empaques y embalajes. Holanda y Estados Unidos son los principales mercados destino de banano orgánico, sin embargo, países de Asia como Corea del Sur son los que ofrecen mejores precios para éste y a los que las empresas bananeras deben enfocarse. (Posada, 2018)

La producción de banano orgánico en el Perú se ha establecido durante los últimos años como una actividad diligente con un creciente desarrollo, pues es un producto que en el mercado internacional tiene una gran distinción preferencial debido al nicho de mercado al cual está dirigido y además por un auge en la demanda por parte del consumidor.

Por otra parte, la firma de los tratados de libre comercio y los acuerdos comerciales entre Perú y el resto de países han ayudado a disminuir barreras arancelarias las cuales representan una oportunidad para aumentar los niveles de exportación del banano, de la misma forma sabemos que esto implica mayores exigencias por parte del mercado para los productores con respecto a calidad del manejo y producto que se deben reflejar en las buenas prácticas y sanidad agrícola para garantizar la inocuidad y seguridad del producto que es exigido por los clientes en el país de destino. Por lo consiguiente, la capacidad del Perú para producir banano de forma orgánica es una ventaja competitiva que se ve reflejada en la calidad, la cual es valorada por los consumidores al pagar mayores precios por el producto.

Trabajos Previos

(Fernandez, 2016) *La exportación de banano orgánico como alternativa para la diversificación de la oferta exportable en la provincia de el oro*”, trabajo de titulación especial para la obtención del grado de magister en negocios internacionales y gestión de comercio exterior en la Universidad de Guayaquil, la metodología que se utiliza en el presente trabajo es la descriptiva-analítica, el objetivo general es demostrar que la producción de banano orgánico certificado es una alternativa para la diversificación de la oferta exportable de la provincia de El Oro, y llega a la conclusión de que la producción de banano orgánico certificado si es una alternativa para la diversificación de la oferta exportable de la provincia de El Oro, ya que al exportar el banano como orgánico le da un mayor valor agregado, convirtiéndolo en un producto más atractivo para el cliente.

(Aguilar, 2015) *Proyecto de inversión para el desarrollo de la producción de banano orgánico ecuatoriano y su exportación a Hamburgo/ Alemania*”, tesis para obtener el grado de ingeniería en Negocios Internacionales, en la Escuela Superior Politécnica Del Litoral de Ecuador, plantea como problemática que no se le da la importancia necesaria a este tipo de productos y el gobierno no ha optado una medida que contribuya al desarrollo de estos productos para la exportación, tiene como objetivo general desarrollar un plan para la producción y exportación banano orgánico, y llego a la conclusión que es muy factible elaborar un plan de negocio.

(La Rosa, 2016) *Exportación de banano orgánico a Canadá*, trabajo de investigación para optar el Título Profesional de Licenciado en Negocios Internacionales de la Universidad de Lima, en la cual explica en su problemática que el mercado

Canadiense no tiene mucha aceptación del banano de origen peruano por lo que formula la pregunta ¿Será factible aplicar una estrategia competitiva que permita exportar un mayor volumen de banano orgánico peruano al mercado canadiense y obtener una mejor ubicación en la lista de principales proveedores?, presenta como objetivo desarrollar una propuesta de negocios viable para la exportación de banano orgánico, al mercado canadiense y concluye que el control logístico y la calidad del banano durante su empaque, transporte y distribución son aspectos fundamentales que determinarán el estado en que el banano llega al consumidor, por lo que es importante que las empresas tengan un buen manejo de esto para tener una buena aceptación en el mercado.

(Donoso, 2018) *Análisis de los factores de comercialización que intervienen en la exportación del banano orgánico en el Perú por el periodo 2013 al 2016*, tesis realizada para obtener la Licenciatura en Administración de empresas en la Universidad Privada del Norte, el tipo de investigación utilizada es no experimental y de diseño descriptivo transversal; esta investigación tiene como objetivo analizar y determinar cómo los elementos de producción influyen en la comercialización para las exportaciones de banano orgánico, y llega a la conclusión que la rentabilidad es el principal factor que afecta la comercialización y exportación de banano orgánico.

(Del Aguila, 2014) *Exportación de banano orgánico de Perú a Estados Unidos en el periodo 2005-2012*, tesis realizada para obtener el grado académico de Licenciado en Negocios Internacionales de la Universidad César Vallejo en la que se utiliza como metodología la investigación descriptiva-analítica, tuvo como objetivo descubrir la curva ascendente de las exportaciones de banano orgánico, llegó a la conclusión que las empresas han apostado por las exportaciones porque les permite ampliar mercado y volverse cada vez más competitivas, y esto se debe a que han mejorado en sus procesos productivos.

(Romero, 2016) *Exportación de banano orgánico del Perú al mercado de los Países Bajos 2009 – 2015*, tesis realizada para obtener el grado académico de Licenciado en Negocios Internacionales de la Universidad César Vallejo, en la que se utiliza el método estadístico, tiene como objetivo demostrar que la exportación de este producto a Países Bajos tiene una tendencia positiva, y a la conclusión a la que llego de acuerdo a los

resultados de su investigación es que el volumen de exportación al mercado de los países Bajos en el periodo 2009-2015 ha tenido una tendencia positiva.

(Ruiz, 2018) *Los mecanismos de control interno en la exportación de banano orgánico en el Perú, en la asociación de pequeños productores de banano orgánico de Montenegro Sullana – Piura, 2018*, tesis que se realizó para obtener la Licenciatura en Contabilidad en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, la metodología de la investigación fue de diseño no experimental, bibliográfico, documental y de caso, el objetivo del trabajo de investigación describir y determinar los mecanismos de control interno en las exportaciones de banano orgánico y llegó a la conclusión de que es necesario adoptar técnicas que permitan evaluar e identificar los posibles riesgos que pueden acarrear la producción evitando cumplir con la meta de exportación.

Teorías Relacionadas Al Tema

Propuesta de Exportación

Detalla el origen de los servicios o productos, entorno competitivo, mercado meta, estrategias de operación, de entrada del negocio, y aspectos financieros. (Banco Nacional de Comercio Exterior, 2018), elaboró una publicación donde explica que la meta de una propuesta de exportación es probar si puede ser viable y si constituye una buena inversión de bienes. Además, señala que los elementos básicos de una propuesta de exportación son los siguientes:

Análisis del entorno, se considera que es la parte más importante de la propuesta de exportación, ya que aquí se estudia y determina la viabilidad del producto o servicio, y es totalmente necesario para analizar el mercado y todas las variables, factores e indicadores que rodean a la empresa, negocio o idea. Para facilitar este tipo de análisis existen herramientas como:

FODA: Es un instrumento que sirve para identificar la situación verdadera en la que se encuentra una empresa, organización o proyecto, con el fin de proyectar una estrategia de futuro. (Glagovsky, 2001)

PESTE: Se recomienda analizar los siguientes indicadores: Factores Políticos, Factores Económicos, Factores Sociales, Factores Tecnológicos y Factores Ecológicos. (López, 2012)

Matriz Competitividad: Identifica cual es el principal competidor de una empresa y es comparada con el uso de los factores críticos de éxito de la industria, además el análisis demuestra las debilidades y fortalezas en contra de la competencia, por lo que, la empresa conoce las áreas que debe mejorar y las que debe proteger. (Botero, 2016)

Análisis financiero, el análisis financiero hace referencia a la rentabilidad de un negocio o proyecto, además es una herramienta clave en toda propuesta de exportación, ya que contribuye a predecir el futuro de la empresa. (Nava, 2009)

La logística, ésta sirve para planear, gestionar y controlar el almacenamiento de los bienes, así como el flujo de información generada, y los servicios necesarios que va desde la producción hasta la distribución y transporte. (García, 2014)

Comercialización, debe ser lo más detallado posible, analizar el mercado, conocer la estrategia a utilizar, esta puede ser a través del marketing mix que consiste en lanzar el producto adecuado, en el momento y lugar adecuados, además de analizar la oferta y demanda del producto o servicio. (Stanton, 2007)

Exportación

Es un Régimen aduanero que permite la salida del territorio aduanero de las mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el mercado internacional. Para ello la transferencia de bienes se debe llevar a cabo con un cliente domiciliado en el extranjero. (SUNAT, 2019)

Podemos decir entonces que las exportaciones son un servicio o bien que es llevado a otro país con fines comerciales y el envío de este se da muchas veces a través de transporte terrestre, marítimo y aéreo.

Existen diferentes tipos de Exportación y estas se dan de acuerdo a los montos de las mercancías a comercializar. De esa manera tenemos que para exportar muestras sin valor comercial, regalos que su valor no exceda de los US\$ 1 000,00 (Mil Dólares Americanos), o mercancías por un monto que no exceda los US\$ 2 000,00 (Dos Mil Dólares Americanos) para estos casos existe el despacho simplificado de exportación, que utiliza el formato Declaración Simplificada de Exportación (DSE). Para tal caso, el exportador, o quien autorice mediante carta notarial, debe presentar los formatos de la DSE, con el sello y firma del ingreso de la mercancía al terminal de almacenamiento,

autorización de la compañía transportista y declarante, adjuntando la siguiente documentación:

Factura (Detalle de la compraventa), declaración jurada indicando la descripción y el valor de la mercancía siempre y cuando se trate de operaciones que no tienen fines comerciales, otros comprobantes de pago, de acuerdo al origen de la exportación, además documentos de Transporte (Conocimiento de embarque, Guía aérea o Carta Porte, dependiendo del tipo de transporte).

Pero cuando el valor FOB de la mercancía sea superior a los US\$ 2 000,00 (Dos Mil Dólares Americanos), se debe presentar el formato de Declaración Única de Aduanas. Esta modalidad, que se denomina Régimen General de EXPORTACIÓN DEFINITIVA, necesita la intervención de una agencia de aduana, el cual es un operador en el comercio internacional que actúa como intermediario de todo el proceso. (SIICEX, 2016)

Restricciones y Prohibiciones:

El gobierno del Perú incentiva el comercio internacional, sin embargo existen prohibiciones y restricciones en las importaciones o exportaciones de bienes y servicios, dichas restricciones o prohibiciones se decretan para tener en cuenta el orden sanitario, la defensa del patrimonio cultural, defensa del medio ambiente, de conservación y protección de la fauna y flora nacional así como la defensa, seguridad y orden interno del país. (Mincetur, 2018)

Clasificación Arancelaria:

Consta de más de 6,300 partidas agrupadas en noventa y ocho capítulos arancelarios, que a la vez están articulados en veintiún secciones, la clasificación arancelaria del Perú posee 10 dígitos, de los cuales los 8 primeros pertenecen a la NANDINA (nomenclatura usada por los países de la Comunidad Andina) mientras que los dos últimos son empleados para clasificar con mayor detalle las mercancías a nivel país. (Mincetur, 2018)

Preferencias Arancelarias:

Estos son beneficios arancelarios que pueden aplicar los países en función a los convenios internacionales que son firmados entre los mismos, por lo que pueden ser de tres tipos: Unilateral, como por ejemplo: Los beneficios que otorgan al Perú la Unión Europea y los Estados Unidos a través del SGP Plus y el ATPDEA, respectivamente,

antes de la firma de los tratados de libre comercio (TLC), Bilateral, ejemplo: Los TLC con México, China, Estados Unidos, entre otros. Y Multilateral, ejemplo: Entre miembros de bloques económicos como el MERCOSUR, NANDINA, Unión Europea, etc. (Mincetur, 2018)

Incoterms:

Los incoterms es el conjunto de reglas y términos que implanta condiciones de compraventa internacional, tiene el fin de agilizar el comercio exterior y la incorporación de los contratos de compraventa, pues su propósito es definir un conjunto de condiciones, términos o reglas que decreten los derechos y obligaciones del comprador y vendedor en el acto del comercio internacional, así también de acordar el transporte a utilizar y el lugar de entrega de la mercancía. En síntesis, los Incoterms tienen el objetivo principalmente de orientar sobre la transferencia del riesgo entre vendedor y comprador, establecer la documentación requerida y los costos. (Jaramillo, 2012)

Banano Orgánico Peruano

Todas las exportaciones de banano de Perú son exportadas como orgánicos, lo que representa el 3% del total de banano orgánico que es producido mundialmente. En el año 2014 la producción que se tuvo fue de 5 500 ha aproximadamente, lo que representa casi el 4% del total de la producción de banano que existe, y se centró mayormente en la región de Lambayeque, Tumbes y Piura, lo cual tuvo origen casi totalmente por pequeños productores con parcelas de menos de tres hectáreas. Es importante señalar que desde que se empezó el cambio de banano convencional a orgánico al término de los años noventa, más del 80% se ha reunido en Piura, en el valle del chira. (MINAGRI, 2018)

En el año 2010 y 2015, el total de banano orgánico producido creció en un 94%· estos han sido comercializados por casi siete mil pequeños agricultores, además en el 2014 y 2015, aumentaron las exportaciones en un 19%, logrando alcanzar \$ 143 millones y casi 190 000 toneladas. El banano de Perú se exporta a quince países y los destinos más notables son Estados Unidos, los Países Bajos, Alemania, Bélgica, Corea del Sur, Finlandia y Japón. (FAO, 2018)

GRÁFICO 1

Producto Genérico	Producto Específico	Países	Precio Sustentable Mínimo SPP Ex Works	Precio Sustentable Mínimo SPP FOB	Reconocimiento Orgánico SPP	Incentivo SPP	Fecha de entrada en vigor	Observaciones
Azúcar	Blanca y Refinada 99.5° Centrifugado	Todos	-	650 usd/t.	120 usd/t.	100 usd/t.	20/11/2010	Estos precios son el punto de referencia para el cálculo de otros productos de la cadena
Banano	Convencional	Colombia	7.40 usd/Caja	9.80 usd/Caja	-	1 usd/18.14 kg	22/11/2014	
Banano	Orgánico	Colombia	10.35 usd/Caja	12.95 usd/Caja	-	1 usd/18.14 kg	22/11/2014	
Banano	Convencional	Costa Rica	6.30 usd/Caja	9.25 usd/Caja	-	1 usd/18.14 kg	22/11/2014	
Banano	Convencional	Ecuador	6.75 usd/Caja	9.00 usd/Caja	-	1 usd/18.14 kg	22/11/2014	
Banano	Orgánico	Ecuador	9.25 usd/Caja	12.20 usd/Caja	-	1 usd/18.14 kg	22/11/2014	
Banano	Orgánico	Perú	-	12.50 usd/Caja	-	1 usd/18.14 kg	22/11/2014	
Banano	Convencional	Panamá	6.40 usd/Caja	9.35 usd/Caja	-	1 usd/18.14 kg	22/11/2014	
Banano	Convencional	República Dominicana	7.00 usd/Caja	10.90 usd/Caja	-	1 usd/18.14 kg	22/11/2014	
Banano	Orgánico	República Dominicana	9.60 usd/Caja	13.50 usd/Caja	-	1 usd/18.14 kg	22/11/2014	

Fuente: FAIR TRADE

Agrotallán

Reseña Histórica

Agrotallán es una asociación que se encuentra ubicada en la provincia de Sullana, exporta banano orgánico a Estados Unidos y Bélgica, cuenta con 344 productores y 324 hectáreas, en el transcurso de los nueve años que tiene en el mercado se ha fortalecido y crecido en cuanto a infraestructura y tecnología para dar a los clientes en el exterior un producto optimo, teniendo en cuenta los estándares de calidad y producción de Comercio

Justo, y de las normas orgánicas legales, para esto cuenta con empacadoras fijas, Pozos Tubulares, unidades móviles, los cuales facilitan el desempeño de los trabajadores y el traslado del producto en óptimas condiciones.

Misión de Agrotallán

La Asociación de Productores Orgánicos El Tallan “Agrotallán” en su accionar presenta un trabajo concertado interinstitucional en beneficio del productor, promueve el desarrollo del agricultor en lo económico, social, cultural y salud integral; consolida la interacción de los socios apoyando sus propuestas y revalorando su participación dentro de la Asociación, como socio y trabajador.

Visión De Agrotallán

Nos proyectamos como una Asociación Líder dentro del valle, con la plena participación de productores organizados y capacitados con calidad, equidad, eficiencia y pertinencia. Asumimos con dedicación y responsabilidad las funciones que son de competencia de la Agro exportación. (Agrotallán, 2015)

Corea Del Sur

Corea del Sur ocupa el puesto número 11 sobre las más grandes potencias económicas del mundo y el cuarto en Asia, además es conocida por su increíble ascenso yendo desde ser uno de los países más pobres del mundo a uno de los más desarrollados logrando altos ingresos en una sola generación. (Iberglobal, 2016)

Corea del Sur ha percibido una de las más grandes transformaciones económicas de los últimos sesenta años. Dado su tamaño geográfico limitado, sus recursos naturales y su población (una fuerza laboral de casi 28 millones de personas de su población de 51,2 millones), este país presenta mayor atención en el desarrollo de tecnología e innovación para promover el crecimiento, iniciando desde una nación predominantemente agrícola, rural hasta ser un país urbano e industrializado. La industria representa el 35.9% del PIB y emplea al 24,8% de la fuerza laboral. Entre las principales tienen textiles, acero y fabricación de automóviles. Corea del Sur se ha convertido en el más grande productor de semiconductores. (ICEX, 2015)

Con relación al sector agrícola en Corea del Sur hace una pequeña contribución al PIB del país con (1,9%) y logrando un empleo de al menos 4.9% de la población activa. El principal cultivo agrícola es el arroz, el trigo, la cebada, el maíz, la soja y el sorgo

extensamente se cultivan, se cultiva menos de una cuarta parte de la tierra, además el sector también incluye la ganadería a gran escala y por otra parte la plata y el oro son los recursos a los que se limita Corea del Sur.

El sector de servicios se ha convertido en el más rápido y grande del país, ya que representa el 52,8% del PIB empleando al 70.3% de la población activa, especialmente en tiendas por departamento, cadenas y supermercados. (SIICEX, 2017)

GRÁFICO 2

PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS A COREA DEL SUR

Subpartida	Descripción	2012	2013	2014	2015	2016	Var.% prom 16/12	Var.% 16/15
1605540000	Pota procesada	28	22	36	33	58	19.8	76.0
0806100000	Uvas frescas	9	13	17	22	16	15.6	-27.1
0307490000	Pota congelada	27	20	34	21	10	-22.3	-51.7
0811909100	Mango congelado	0.2	0.5	3	9	8	140.3	-20.2
0304890000	Filetes de anguila congelada	2	3	4	6	7	37.8	12.4
0803901100	Bananas tipo «CAVENDISH VALERY»	2	2	3	5	7	44.9	50.4
0304690000	Filetes congelados excepto de tilapias	3	5	6	6	6	17.4	-0.5
1801002000	Cacao en grano					5	-	-
1801001900	Cacao crudo	0	0	0	0	4	492.3	151 882
5108200000	Hilados de pelo fino refinado	2	2	4	4	4	26.6	-0.7
Total		93	81	129	133	160	14.6	20.5

Fuente: Sunat

Logística de Corea del Sur

Este país tiene acceso directo al mar, así como la mejor infraestructura de transporte que se compone ampliamente de una inmensa red portuaria que permite mantenerlo interconectado con el resto de Asia, Corea ocupa a nivel mundial el puesto nueve en el ranking de competitividad de infraestructura según el reporte 2012-2013 que lleva a cabo el Foro Económico Mundial, además según el informe, de 144 economías que son analizadas, Corea del Sur tiene una de las mejores infraestructuras, más específicamente, ocupa el puesto diez en transporte ferroviario, el puesto diecisiete en carretero, y veinte en infraestructura portuaria..

Debido al cierre de la frontera terrestre que existe con Corea del Norte pero su fácil conexión al mar, hacen que el medio más usado para el traslado de mercancías sea el barco. Corea del Sur tiene dieciseis puertos marítimos que están ubicados sobre sus costas y los más importantes son los de Busan, Busan (también conocido como puerto de Pusan) es el puerto más grande de Corea del Sur y se encuentra ubicado en el extremo sudeste de la península coreana, este terminal marítimo es una ciudad metropolitana que está bajo el control directo del Gobierno central del país y Incheon el cual está ubicado en la

desembocadura del río Han, a unos 40 km al oeste-suroeste de Seúl, la capital de Corea del Sur, siendo el segundo puerto más importante de este país, puesto que posee una de las mejores estructuras tecnológicas para el cargue y descargue de mercancía. (COMEX, 2016)

Formulación del Problema

Formulación General

- ¿La empresa Agrotallán puede diversificar sus exportaciones a Corea del Sur a través de una propuesta de exportación?

Formulación Específica

- ¿Cuál es la importancia de realizar un análisis del entorno para la exportación de banano orgánico a Corea del Sur?
- ¿Cuál es la importancia de realizar un análisis financiero de las exportaciones de banano orgánico a Corea del Sur?
- ¿Cuál es la cadena logística adecuada para la exportación de banano orgánico a corea del sur?
- ¿De qué manera se puede llevar a cabo la comercialización de banano orgánico?

Justificación

Las razones por las que he seleccionado como tema “Propuesta de Exportación De Banano Orgánico A Corea Del Sur Por La Empresa Agrotallán, Sullana, Piura 2019” se fundamenta principalmente por el propio interés en el comercio internacional y por la gran inclinación de muchas personas que han aumentado el consumo de alimentos cada vez más saludable, lo que representa un negocio sostenible que contribuye a la preservación de los recursos naturales. Además, esta propuesta contribuye a indagar y adquirir cognición de la particularidad de productos orgánicos y las nuevas inclinaciones que existen en el mercado mundial, así como una guía de introducción muy exitosa en este ámbito del comercio. Más aun durante los últimos años, se ha contemplado un gran cambio en el consumo mundial de alimentos en cuanto a hábitos y gustos, dirigidos a una mayor preocupación por el consumo de productos naturales, es por ello que se han desarrollado nichos de mercado para productos orgánicos ya que tienen una demanda creciente.

El banano orgánico se ha presentado como una de las mejores alternativas de exportación para el Perú, por lo tanto, es necesario realizar una investigación exhaustiva para aprovechar la demanda de Corea del Sur existente y la gran tendencia por los productos orgánicos. La mayor parte de las personas del Valle del Chira dependen de su actividad económica relacionada al sector agro para su bienestar y desarrollo y partiendo de este enfoque, esta investigación puede constituir un instrumento dinámico y viable, que contribuirá en este caso al desarrollo económico de todos los productores de la empresa Agrotallán, pues al enfocarnos en un mercado como Corea del Sur va a permitir expandir nuestra producción y exportación logrando generar mayores utilidades.

Esta investigación se ha desarrollado con la finalidad de ofrecer a la empresa Agrotallán una propuesta de exportación de banano orgánico a uno de los mejores mercados, lo cual permite darnos a conocer internacionalmente como un país competitivo, de tal manera que se van a obtener mejores precios al llegar a ofertar este producto a uno de los mercados más exigentes como lo es Corea del Sur, pues es uno de los países con el PBI per cápita más grande lo que lo hace uno de los países importadores más atractivos.

Objetivos

Objetivo General

- Elaborar una propuesta de exportación de banano orgánico para la empresa Agrotallán a Corea del Sur.

Objetivos Específicos

- Realizar un análisis del entorno para la exportación de banano orgánico a Corea del Sur.
- Realizar un análisis financiero de la exportación de banano orgánico a Corea del Sur.
- Definir la cadena logística adecuada para la exportación de banano orgánico a Corea del Sur.
- Determinar la mejor forma de comercializar el banano orgánico de la empresa Agrotallán a Corea del Sur.

II. MÉTODO

2.1 Tipo Y Diseño De Investigación

El proyecto de investigación utiliza la metodología descriptiva porque clasifica los elementos más importantes de las variables de estudio, además se utiliza para describir la realidad tal y conforme se presenta en la naturaleza. (Hernández, 2014)

El tipo de diseño de investigación es no experimental porque esta se hace sin manipular otra variable, se observan los sucesos tal cual se presentan en el medio real y el determinado tiempo para posteriormente analizarlos. (Palella, 2017)

Matriz De Operacionalización de las Variables

Variables	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Rango
EXPORTACIÓN	Es un régimen de Aduanas que permite la salida de mercancías nacionales o nacionalizadas del territorio aduanero para su uso o consumo definitivo al mercado internacional.(SUNAT,2019)	Las exportaciones son los conjuntos de bienes y servicios que se venden a otro país para ser comercializados.	<p>Análisis del entorno</p> <p>Análisis financiero</p> <p>Logística</p> <p>Comercialización</p>	<p>Mercado</p> <p>FODA</p> <p>PEST</p> <p>Matriz</p> <p>Competitividad</p> <p>Rentabilidad</p> <p>Producción</p> <p>Distribución y transporte</p> <p>Marketing MIX</p> <p>Oferta y Demanda</p>	Ordinal

Fuente: Elaboración Propia

2.2 Población Y Muestra

La población es el conjunto infinito o finito de elementos con cualidades comunes para las cuales son extensivas las conclusiones de las investigaciones. (Arias, 2016)

En el proyecto de investigación la población son cuatro personas que intervienen en el proceso de exportación de banano orgánico en la empresa Agrotallán y un especialista en el área de comercio internacional de la empresa Dole Fresh Frut Company, por lo consiguiente la muestra del proyecto de investigación fue la misma por ser muy reducida la población.

2.3 Técnicas e Instrumentos De Recolección De Datos

Como técnica de recolección de datos se utilizó la encuesta, la entrevista y la observación, y como instrumento se utilizó un formato de cuestionario, una guía de entrevista y el análisis de los costos de caja los cuales son instrumentos que se han usado en la investigación.

2.4 Procedimiento

Consistió en la aplicación de los instrumentos, permitiéndonos que el sujeto nos proporcione información sobre el tema.

2.5 Métodos De Análisis De Datos

Una vez recogido los datos, se organizaron en variables, indicadores y dimensiones, estos son presentados a través de tablas, gráfico de barras, utilizando el programa Excel.

2.6 Aspectos Éticos

Para el desarrollo de este proyecto de investigación, se respeta la teoría que se ha propuesto en nuestro proyecto de investigación, usando las referencias propuestas por normas en nuestra documentación y la veracidad de la información ya que se han usado datos totalmente reales para diseñar nuestra investigación.

III. RESULTADOS

Objetivo Específico N1 Realizar un análisis del entorno para la exportación de banano orgánico a Corea del Sur.

Tabla 1
Actividad comercial que desarrolla la empresa Agrotallán

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Producción y exportación de banano orgánico	4	100%
TOTAL	4	100%

Fuente: Encuesta aplicada a encargados del área de exportación de empresa Agrotallán

Interpretación: El 100% de los encuestados menciona que la empresa Agrotallán desarrolla como actividad comercial producción y exportación de banano orgánico.

Tabla 2
Motivo por el que esta empresa ha incursionado en el extranjero

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Ampliar mercado	3	75%
Por estrategia empresarial para incrementar ingresos	1	25%
TOTAL	4	100%

Fuente: Encuesta aplicada a encargados del área de exportación de empresa Agrotallán

Interpretación: Se observa que el 75% de los encuestados menciona que la empresa ha incursionado en el extranjero por ampliar mercado, y el 25% por estrategia empresarial para incrementar ingresos.

Tabla 3
Mercados internacionales a los que exporta actualmente

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Estados Unidos	0	0%
Europa	0	0%
Estados Unidos y Europa	4	100%
Otros	0	0%
TOTAL	4	100%

Fuente: Encuesta aplicada a encargados del área de exportación de empresa Agrotallán

Interpretación: Se observa que el 100% de los encuestados menciona que toda la producción de la empresa Agrotallán tiene como destino el mercado de Estados Unidos y Europa.

Tabla 4
Conocimiento de las empresas locales exportadoras de banano orgánico que compiten con la empresa Agrotallán

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	4	100%
NO	0	0%
	4	100%

Fuente: Encuesta aplicada a encargados del área de exportación de empresa Agrotallán

Interpretación: Se puede apreciar que el 100% de los encuestados menciona que la empresa Agrotallán conoce quienes son sus principales competidores, entre ellos menciona a la empresa APOQ, CAPPO, Asociación Valle del Chira quienes ofertan el producto al mismo mercado y cliente.

Tabla 5

Países productores de banano orgánico que constituyen competencia en el mercado internacional

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	4	100%
NO	0	0%
	4	100%

Fuente: Encuesta aplicada a encargados del área de exportación de empresa Agrotallán

Interpretación: Se puede observar que el 100% de los encuestados menciona que la empresa Agrotallán conoce con que países compite internacionalmente, y menciona entre los principales competidores a Ecuador, Colombia y México.

Tabla 6

La empresa Agrotallán tiene interés en expandir sus exportaciones a un país de Asia

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	4	100%
NO	0	0%
	4	100%

Fuente: Encuesta aplicada a encargados del área de exportación de empresa Agrotallán

Interpretación: Se puede apreciar que el 100% de los encuestados menciona que existe un gran interés por parte de la empresa Agrotallán en expandir la exportación de banano orgánico a un país de Asia, ya que lo ven como un mercado muy atractivo y una oportunidad de incrementar ingresos.

Tabla 7
País de Asia para diversificar las exportaciones

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
China	0	0%
Japón	1	25%
Corea del Sur	3	75%
Otro	0	0
	4	100%

Fuente: Encuesta aplicada a encargados del área de exportación de empresa Agrotallán

Interpretación: Se observa que el 75% de los encuestados menciona que diversificaría sus exportaciones a Corea del Sur, porque creen que es un mercado en el cuál tendrían mayores oportunidades para acceder, y el 25% de los encuestados menciona a Japón como país al cual diversificaría las exportaciones de banano orgánico por ser un país que tiene buena situación económica.

MATRIZ 1

DIMENSIÓN	DESCRIPCIÓN
Análisis del Entorno Certificación y requisitos necesarios para que el banano ingrese al mercado de corea del sur.	Para la exportación de banano a Corea es necesario tener una certificación orgánica de Estados Unidos o Europa ya que es válida en este país, además se exige que el exportador emita certificado de origen y certificado fitosanitario, sin embargo la empresa exportadora que quiera ofertar este producto a Corea del Sur debe asumir el riesgo de que si llega maduro el banano este será regresado a destino, por lo que es necesario que esta cumpla con todos los estándares de inocuidad y calidad.

Fuente: Entrevista aplicada al encargado del área de exportaciones de DOLE.

ANÁLISIS PESTE

FACTOR	EFEECTO	DESCRIPCIÓN
POLÍTICO	POSITIVO	Apoyo del gobierno a través de programas de competitividad.
	POSITIVO	Acuerdos comerciales con otros países.
	NEGATIVO	Ex presidente del Perú investigado por temas de corrupción y congreso disuelto generando incertidumbre en todas las empresas.
ECONÓMICO	NEGATIVO	Aumento del precio de mano de obra, generando que el precio de los productos incremente.
	NEGATIVO	Disminución de los precios internacionales del Banano.
SOCIAL	POSITIVO	Proyectos para el bienestar de los productores de banano
	NEGATIVO	Paros que han afectado la producción del banano, puesto que este producto necesita ser cosechado y comercializado a tiempo.
TECNOLOGÍA	POSITIVO	Implementación de tecnología en los contenedores, permitiendo tener un mejor control en la cadena de frío.
	POSITIVO	Implementación de tecnología en el proceso de cosecha
ECOLÓGICOS	NEGATIVO	Factores climatológicos que afectan la producción del banano orgánico.

Elaboración Propia

FODA

<p>FORTALEZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Oferta un producto orgánico. • Certificaciones USDA, GLOBAL GAP. • Calidad del producto para la exportación. • Buena capacidad de Producción. • Conocimiento de Mercados 	<p>DEBILIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Altos costos de producción. • La empresa depende de los ingresos de un producto en específico. • Un Solo cliente importador • Recursos financieros limitados. • Falta de infraestructura de empacadoras para el proceso.
<p>OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rápido crecimiento de la demanda. • Cambios del consumidor por productos orgánicos. • Apertura a nuevos mercados. • Apoyo del estado a través de programas de incentivo de exportación de banana. • Presencia de comercio equitativo que favorece a los pequeños productores con Certificación "Fair Trade". 	<p>AMENAZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Competencia global • Barreras para el comercio exterior • Recesión económica • Mayores regulaciones gubernamentales. • Variación de precios internacionales.

Elaboración Propia

Matriz Competitividad

FACTORES CRITICOS PARA EL EXITO	AGROTALLAN			APOQ		CAPPO	
	PONDERACION	CALIFICACION	PUNTUACION	CALIF.	PUNT.	CALIF.	PUNT.
Participación en el mercado internacional	0.09	3	0.27	3	0.27	2	0.18
Investigación de mercados	0.09	1	0.09	2	0.18	1	0.09
Capacidad financiera de la empresa	0.09	2	0.18	1	0.09	2	0.18
Certificaciones orgánicas para acceder a nuevos mercados.	0.25	4	1	1	0.25	3	0.75
Capacidad de producción	0.1	3	0.3	4	0.4	2	0.2
Calidad del producto	0.1	3	0.3	2	0.2	3	0.3
Precio del banano orgánico	0.1	3	0.3	3	0.3	3	0.3
Buena infraestructura para los procesos de producción	0.09	2	0.18	2	0.18	2	0.18
Personal capacitado	0.09	2	0.18	2	0.18	2	0.18
TOTAL	1		2.8		2.05		2.36

Elaboración Propia

Objetivo Específico 2: Realizar un análisis financiero de la exportación de banano orgánico a Corea del Sur

Tabla 8

Capacidad financiera de la empresa para invertir en el ingreso de su producto a nuevos mercados

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	4	100%
NO	0	0%
	4	100%

Fuente: Encuesta aplicada a encargados del área de exportación de empresa Agrotallán

Interpretación: Se puede apreciar que el 100% de los encuestados mencionan que la empresa Agrotallán tiene capacidad financiera para invertir en el ingreso de su producto a nuevos mercados.

MATRIZ 2

DIMENSIÓN	DESCRIPCIÓN
Análisis Financiero	
Costo de una agencia por el servicio logístico para exportar un contenedor de 40' a Corea del Sur.	Para exportar un contenedor desde Querecotillo-Paita con destino a Corea del Sur bajo el incoterms FOB una agencia cobra alrededor de 1330 + IGV, lo que incluye el C/O y 4 días de energía.
Precio FOB del banano orgánico para Corea del Sur.	El precio FOB del banano orgánico es de \$13.10 una caja de 20kg.

Fuente: Entrevista aplicada al encargado del área de exportaciones de DOLE.

1 CONTENEDOR COREA DEL SUR-2019			T.C		
			PRECIOS UNIT. SIN IGV	TOTAL CONT DOLARES	POR CAJA
CANTIDAD	UNID DE MEDIDA	CONCEPTO DE MATERIAL	\$	\$	\$
1080	UND	PADS TROQ. # 647 LBS- CARTULINA	0.13	140.4	0.13
1080	UND	FONDO SF-95 SV COREA ORGANIC	1	1080	1.00
1080	UND	TAPA SF-95 SV COREA ORGANIC	0.5	540	0.50
1	UNID	LAMINA CIERRE CONTENEDOR H CUBE USA LBC19HC	1.31	1.31	0.00
1	UND	LAMINA CIERRE CONTENEDOR H CUBE USA LBC20HC	1.63	1.63	0.00
1	EA	TERMOGRAFO TEMPTALE 4 SENSITEC	13.82	13.82	0.01
1080	UNID	ET CARTON EL TALLAN	0.01	10.8	0.01
32	RO	CINTA COREA NATUR BIO 36 MM	17.95	574.38	0.53
3	RO	SELLO PARA CODIFICAR	0.76	2.29	0.00
2	RO	ET CARREFOUR FT 27592	7.15	14.31	0.01
32	KGM	SULFATO DE ALUMINIO/POTASIO	0.84	26.76	0.02
4	KGM	GOMA	1.98	7.92	0.01
14	RO	PLASTIDOL PARAFILM	12.48	174.71	0.16
1080	EA	PAPEL PLUMA	0.01	7.78	0.01
100	EA	ESQUINERO NEGRO 77"	0.52	52.08	0.05
280	EA	MINIESQUINERO NEGRO 230 X 42 X42	0.06	16.67	0.02
2	CEN	GRAPAS PARA PALETIZAR	1.36	2.73	0.00
1	RO	ZUNCHO NEGRO 1/2"	11.10	11.10	0.01
1080	UNID	PACBOLSA 38X48X0.007 ORG D4	0.18	199.29	0.18
20	EA	PALLET PLASTICO	21.01	420.30	0.39
2160	UNID	ET IMPORT EXPORT TALLAN	0.01	21.6	0.02
2160	UNID	ET FLO FAIRTRADE TALLAN	0.01	21.6	0.02
2160	UNID	DAYPITA/LAMINA B 6 MM 22 X6X4	0.02	43.2	0.04
4	RO	CINTA BLANCA12 MM X 100 V1	0.54	2.18	0.00
1	LTR	SONATA	13.78	13.78	0.01
1	EA	SELLO BOTELLA DOBLE NUMERACION	1.13	1.13	0.00
1	EA	PRECINTO DE ALTA SEGURIDAD	5.28	5.28	0.00
				3407.04	\$ 3.15
		AGUA, JUGO DE LIMON,PAPEL SECADO,MAT.ARCADIO Y OTROS	60.68	60.68	0.06
		COMBUSTIBLE	155.08	155.08	0.14
		MACROMAR	1330	1330.00	1.23
		FUNDAS DE RACIMOS-WIGAN CORP	335.37	335.37	0.31
		MANO DE OBRA	2010.43	2010.43	1.86
		LIMPIEZA DE EMPACADORAS	65.63	65.63	0.06
		MANTENIMIENTO DE MAT.	49.50	49.50	0.05
		GASTOS OPERAT. LOG.ENVIÓ DE DOCUMENTOS	54.98	54.98	0.05
		GASTOS ADMINIST-INTERNET UTILES DE OFICINA,ETC	61.15	61.15	0.06
		PAGO POR CAJA A PRODUCTOR	6048.00	6048.00	5.60
		SEGURIDAD	23.49	23.49	0.02
				10194.31	\$ 9.44
				13601.35	\$ 12.59
		TOTAL DE COSTO DE CAJA			\$12.59
			SIN IGV		
		TOTAL COSTO DE CAJA COREA DEL SUR	\$ 12.59		
		PRECIO DE VENTA DE CAJA COREA DEL SUR	\$ 13.10		
		GANANCIA /PERDIDA	\$ 0.51		

Fuente: Análisis de los costos de caja

Se puede apreciar que al analizar el costo de producción y comercialización valor FOB de la caja de banano orgánico para destino Coreal del Sur, el margen de rentabilidad es de \$0.51 por caja de banano, lo que en un contenedor sería \$ 550.80 de ganancia.

Objetivo Específico N3 Definir la cadena logística adecuada para la exportación de banano orgánico a corea del sur.

Tabla 9

Capacidad de producción de la empresa para ofertar su producto a nuevos clientes

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	4	100%
NO	0	0%
	4	100%

Fuente: Encuesta aplicada a encargados del área de exportación de empresa Agrotallán

Interpretación: El 100% de los encuestados manifiesta que la empresa Agrotallán sí cuenta con la capacidad suficiente de producción para ofertar su producto a nuevos clientes.

Tabla 10

Los servicios de transporte internacional son eficientes para el transporte de banano orgánico

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	4	100%
NO	0	0%
	4	100%

Fuente: Encuesta aplicada a encargados del área de exportación de empresa Agrotallán

Interpretación: Se observa que el 100% de los encuestados considera que el transporte internacional es eficiente para el transporte de banano orgánico a los mercados de Estados Unidos y Bélgica.

MATRIZ 3

DIMENSIÓN	DESCRIPCIÓN
Logística	
Empaque que solicita el mercado coreano.	El empaque es similar al que solicita el mercado europeo, el banano va en cajas de cartón, y se utilizan los mismos materiales para el proceso de producción, son 20pallets de plástico de 54 cajas cada uno.
Incoterms	El incoterms con el que se exporta es a través del FOB
Puerto por el que se despachan los contenedores	Por el puerto de Paita (PEPAI) se pueden despachar estos contenedores.
Línea Naviera	La línea naviera con la que se puede exportar es ONE (Ocean Network Express).
Agencia aduanera para proceso logístico	Axis y Macromar son agencias que tienen experiencia y brindan un buen servicio logístico para este destino.
Principales funciones del agente de Aduanas	Las agencias tienen la función de solicitar los espacios de la nave (Booking), retirar el contenedor, enviarlo a la finca, y ingresar el contenedor al puerto (trámites documentarios).
Problema para el transporte de fruta	Los problemas que existen son los mismos que hay para todos los destinos, pues existe una mala infraestructura vial, aparte de ellos hay paros y huelgas que se vuelven grandes inconvenientes.

Fuente: Entrevista aplicada al encargado del área de exportaciones de DOLE.

Objetivo Específico N4 Determinar la mejor forma de comercializar el banano orgánico de la empresa Agrotallán a Corea del Sur.

Tabla 11
VARIABLES DEL MARKETING MIX QUE APLICA COMO ESTRATEGIA DE INGRESO AL MERCADO INTERNACIONAL

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Precio	3	75%
Plaza		0%
Promoción		0%
Producto	1	25%
	4	100%

Fuente: Encuesta aplicada a encargados del área de exportación de empresa Agrotallán

Interpretación: Se observa que de todos los encuestados, el 75% considera que el precio aplica como estrategia de ingreso al mercado internacional, y el 25% considera que el producto se aplica como estrategia.

Tabla 12
AUMENTO DE LA DEMANDA DE BANANO ORGÁNICO EN LOS MERCADOS QUE EXPORTA

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	0	0%
NO	4	100%
TOTAL	4	100%

Fuente: Encuesta aplicada a encargados del área de exportación de empresa Agrotallán

Interpretación: El 100% de los encuestados menciona que la demanda de banano orgánico no ha incrementado en Estados Unidos y Europa que son los mercados a los que exporta actualmente.

Tabla 13

Contenedores de banano orgánico que exporta anualmente la empresa Agrotallán

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
100 C	0	0%
200 C	0	0%
300 C	4	100%
400 C	0	0
	4	100%

Fuente: Encuesta aplicada a encargados del área de exportación de empresa Agrotallán

Interpretación: El 100% de los encuestados menciona que la empresa Agrotallán exporta anualmente 300 contenedores de banano orgánico.

Tabla 14

Consumo per cápita de banano orgánico en Corea del Sur

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	3	75%
NO	1	25%
	4	100%

Fuente: Encuesta aplicada a encargados del área de exportación de empresa Agrotallán

Interpretación: Se puede apreciar que de todos los encuestados el 75% mencionan que conocen el consumo per cápita de banano orgánico en Corea del sur el cual es de 12kg, y el 25% de los encuestados desconoce esta información.

MATRIZ 4

DIMENSIÓN	DESCRIPCIÓN
Comercialización Volumen de la demanda	Actualmente la empresa Logística Frutícola S.A.C está demandando 240 contenedores anuales para el destino de Corea del Sur, sin embargo, existen problemas para llegar a completar este cupo.

Fuente: Entrevista aplicada al encargado del área de exportaciones de DOLE

IV. DISCUSIÓN

Objetivo Específico N1 Realizar un análisis del entorno para la exportación de banano orgánico a Corea del Sur.

En los resultados encontrados, se puede observar que el motivo por el cual la empresa Agrotallán ha decidido incursionar en el extranjero es por ampliar mercado (Tabla 2), así mismo en la (Tabla 4 y 5) se aprecia que tienen conocimiento de la competencia nacional e internacional que existe en la exportación de banano orgánico, cabe resaltar que la empresa tiene mucho interés en expandir sus exportaciones a un país de Asia ya que lo ven como un mercado atractivo y una oportunidad de incrementar ingresos (Tabla 6), eligiendo a Corea del Sur como el país por el cual diversificarían sus exportaciones(Tabla7), al escoger este país como oportunidad de expansión de mercado se observa que la (Matriz 1) menciona que con las certificación orgánica de Estados Unidos o Europa puede acceder a este mercado, sólo es importante tener un buen control de calidad. Por otra parte el análisis PESTE, FODA, y la Matriz de Competitividad permite observar que el entorno actual en el que se encuentra la empresa Agrotallán tiene muchas ventajas para desarrollar las exportaciones.

Los resultados coinciden con (Del Aguila, 2014) pues en su trabajo de investigación llegó a la conclusión que las empresas han apostado por las exportaciones porque les permite ampliar mercado y volverse cada vez más competitivas, tal como lo busca la empresa Agrotallán, además el banano orgánico es uno de los diez productos peruanos con mayor demanda en Corea del Sur (GRÁFICO 3).

Objetivo Específico N2 Realizar un análisis financiero de la exportación de banano orgánico a Corea del Sur

Según la investigación realizada, en los resultados obtenidos se puede observar que la empresa Agrotallán tiene la capacidad financiera para invertir en el ingreso de su producto a nuevos mercados(Tabla8), el precio para exportar una caja de banano orgánico con destino Corea del Sur según lo que nos indica la Matriz 2 es de \$13.10 un precio muy atractivo considerando que el CUADRO N°1 nos muestra que el precio que establece FAIR TRADE para el banano en el Perú es de 12.50, además en el análisis del costo de caja FOB de banano orgánico con destino Corea del Sur se aprecia que existe una

rentabilidad de \$ 0.51, lo que en un contenedor sería \$ 550.80 de ganancia mostrando de esta manera que la empresa Agrotallán debe diversificar las exportaciones a este destino ya que como lo dice (Donoso, 2018) en su tesis Análisis de los factores de comercialización que intervienen en la exportación del banano orgánico en el Perú por el periodo 2013 al 2016 la rentabilidad es el principal factor que afecta la comercialización y exportación de banano orgánico.

Específico N3 Definir la cadena logística adecuada para la exportación de banano orgánico a corea del sur.

En los resultados de la investigación, se aprecia que la empresa Agrotallán si cuenta con producción para ofertar a nuevos clientes (Tabla 9), y que los servicios de transporte internacional son eficientes para el traslado de banano orgánico (Tabla 10), además la (Matriz 3) indica que el proceso de producción es similar al que realiza la empresa Agrotallán para la exportación de banano orgánico a los mercados que exporta actualmente, utilizando como Incoterms el FOB, así mismo el puerto de despacho de contenedores es PEPAI con la línea naviera ONE siendo Axis y Macromar agencias que brindan el servicio logístico para el destino de Corea del Sur, un dato interesante es que no existe un problema diferente que se afronte para las exportaciones a este destino.

(La Rosa, 2016) en su tesis Exportación de banano orgánico a Canadá, concluye que el control logístico y la calidad del banano durante su empaque, transporte y distribución son aspectos fundamentales que determinarán el estado en que el banano llega al consumidor, por lo que es importante que las empresas tengan un buen manejo de esto para tener una buena aceptación en el mercado, dato interesante puesto que los resultados obtenidos permiten observar que la cadena logística adecuada para exportar banano orgánico a Corea del Sur es eficiente para la empresa Agrotallán, más aún (COMEX, 2016) menciona que este país tiene acceso directo al mar con una infraestructura de transporte que se compone ampliamente de una extensa red portuaria por lo que sus puertos tienen las mejores estructuras tecnológicas para el cargue y descargue de mercancía.

Objetivo Específico N4 Determinar la mejor forma de comercializar el banano orgánico de la empresa Agrotallán a Corea del Sur.

Al analizar los resultados podemos observar que la empresa Agrotallán menciona que aplica como estrategia principal de ingreso al mercado internacional el precio (Tabla 11), la cual es una de las variables del Marketing Mix, así mismo en la (tabla 12) se aprecia que el aumento de la demanda de banano orgánico en los mercados que exporta actualmente no ha aumentado, de esa forma muestra que es necesario que diversifiquen las exportaciones a otro mercado. La empresa Agrotallán da a conocer que oferta aproximadamente 300 contenedores por año (Tabla 13) lo que puede permitir que comercialicen a nuevos mercados, y uno de los más atractivos es Corea del Sur, ya que tiene un consumo per cápita de banano de 12kg(Tabla 14), eso quiere decir que consumen en gran porcentaje este producto, un dato interesante que nos muestra la (Matriz4) es que actualmente la empresa Logística Frutícola S.A.C quien es uno de los más grandes importadores de banano orgánico, está demandando 240 contenedores anuales para el destino de Corea del Sur, y menciona que es difícil llegar a satisfacer toda la demanda que existe para este mercado, por lo que la empresa Agrotallán podría aprovechar con ofertar el banano orgánico a este destino.

(Ruiz, 2018) en su tesis llega a una conclusión muy interesante pues menciona que se deben adoptar técnicas para identificar y evaluar los posibles riesgos que se susciten con el fin de evitar cumplir con las metas de exportación. El (Banco Nacional de Comercio Exterior, 2018) señala que la comercialización se puede analizar con el marketing Mix, y la empresa Agrotallán resalta que el precio la principal variable que toman en cuenta, y en el caso del banano con destino Corea del Sur obtiene un mejor precio, así mismo considera que se debe analizar la oferta y demanda, la cual existe por parte de la empresa Agrotallán y del cliente.

V. CONCLUSIONES

1 Con los resultados que se han obtenido en la investigación, se demuestra que la empresa Agrotallán puede diversificar sus exportaciones de banano orgánico a Corea del Sur, pues a pesar de ser un país que requiere de ciertos requisitos para el ingreso de productos, esta empresa al contar con experiencia en los mercados de Europa y Estados Unidos se encuentra preparada para ofertar a este destino. Además la empresa obtiene mayores ventajas al comercializar con un país que ofrece mejores precios por lo que es viable llevar a cabo la propuesta de exportación.

2 La empresa Agrotallán es una empresa con experiencia en la exportación de banano orgánico, por lo que al llevar a cabo el análisis del entorno se aprecia que existen puntos a favor para diversificar las exportaciones a Corea del Sur, ya que al ser un país con un gran crecimiento económico permite que las empresas que comercialicen en este obtengan ventajas competitivas frente a la competencia.

3 En base a los resultados obtenidos la empresa Agrotallán puede obtener rentabilidad al exportar banano orgánico a Corea del Sur, y considerando que este es el principal factor que afecta la comercialización de banano orgánico sería positivo que expanda las exportaciones a este destino.

4 La producción, distribución y transporte son factores que se toman en cuenta en la cadena logística, y la empresa Agrotallán tiene la producción suficiente para diversificar sus exportaciones, así como los resultados muestran que no existen problemas para la distribución y transporte de banano orgánico a Corea del Sur, y los que se dan son los mismos que para cualquier destino, mostrando de esta forma que la cadena logística es factible.

5 La empresa Agrotallán puede comercializar el banano orgánico con destino Corea del Sur a través de la importadora Logística Frutícola S.A.C, la cual tiene una gran demanda que muchas veces no logra completar, de esta manera la empresa tendría una oportunidad para que diversifique el destino de sus exportaciones.

VI. RECOMENDACIONES

1 Se recomienda que las empresas exportadoras de banano orgánico amplíen sus operaciones de exportación, con el fin de asegurar mercados ya que muchos de ellos ofrecen condiciones favorables para el banano orgánico, así mismo le permite a las empresas fortalecer sus ventas.

2 Las empresas productoras de banano orgánico deben mejorar su posicionamiento comercial en los mercados de exportación, ya que esto permitirá obtener una mejor rentabilidad para los productos que ofrecen a través de las diferentes asociaciones o cooperativas en las que se agrupan para llevar a cabo el comercio internacional.

3 Se recomienda que las empresas se capaciten en programas de diversificación de mercado, con el fin de que conozcan los beneficios que trae consigo las exportaciones, así mismo es importante el apoyo financiero por parte de las distintas instituciones bancarias para que las empresas tengan la oportunidad de invertir en una propuesta de exportación.

VII. PROPUESTA

Propuesta de Exportación

Resumen Ejecutivo

En la siguiente propuesta de exportación, se evalúa la exportación de banano orgánico con destino a Corea del Sur, así como se analiza a la empresa, el mercado meta y las ventajas de la exportación a este destino.

Objetivo General

Incentivar a que la empresa Agrotallán diversifique sus exportaciones a Corea del Sur.

Objetivos Específicos

- Realizar un análisis de la empresa y el mercado para el que se propone exportar banano orgánico.
- Dar a conocer la rentabilidad que genera exportar banano orgánico a Corea del Sur.

Datos Generales De La Empresa

Razón Social	La Asociación de Agricultores Orgánicos "el Tallan" AGROTALLÁN		
RUC	20525927980		
Domicilio Legal	A.A.H.H. Sánchez Cerro 360 Querecotillo - Sullana		
Sede Productiva	Sullana		
	Distrito	Provincia	Departamento
	Querecotillo	Sullana	Piura
Inicio de actividades	27 de Mayo del 2009		

Concepto del Negocio

Agrotallán, es una empresa con más de diez años de experiencia que se encuentra trabajando en el rubro de exportación de Banano Orgánico con destino a Estados Unidos y Europa. Esta empresa ha tenido un gran crecimiento, pues gracias al aumento de producción se logró diversificar el destino de sus exportaciones y obtener mejores precios.

Reseña Histórica

Agrotallán es una asociación que se encuentra ubicada en la provincia de Sullana, exporta banano orgánico a Estados Unidos y Bélgica, cuenta con 344 productores y 324 hectáreas, en el transcurso de los nueve años que tiene en el mercado se ha fortalecido y crecido en cuanto a infraestructura y tecnología para dar a los clientes en el exterior un producto óptimo, teniendo en cuenta los estándares de calidad y producción de Comercio Justo, y de las normas orgánicas legales, para esto cuenta con empacadoras fijas, Pozos Tubulares, unidades móviles, los cuales facilitan el desempeño de los trabajadores y el traslado del producto en óptimas condiciones.

Misión de Agrotallán

La Asociación de Productores Orgánicos Agrotallán, en su accionar presenta un trabajo concertado interinstitucional en beneficio del productor, promueve el desarrollo del agricultor en lo económico, social, cultural y salud integral; consolida la interacción de los socios apoyando sus propuestas y revalorando su participación dentro de la Asociación, como socio y trabajador.

Visión De Agrotallán

Nos proyectamos como una Asociación Líder dentro del valle, con la plena participación de productores organizados y capacitados con calidad, equidad, eficiencia y pertinencia. Asumimos con dedicación y responsabilidad las funciones que son de competencia de la Agro exportación.

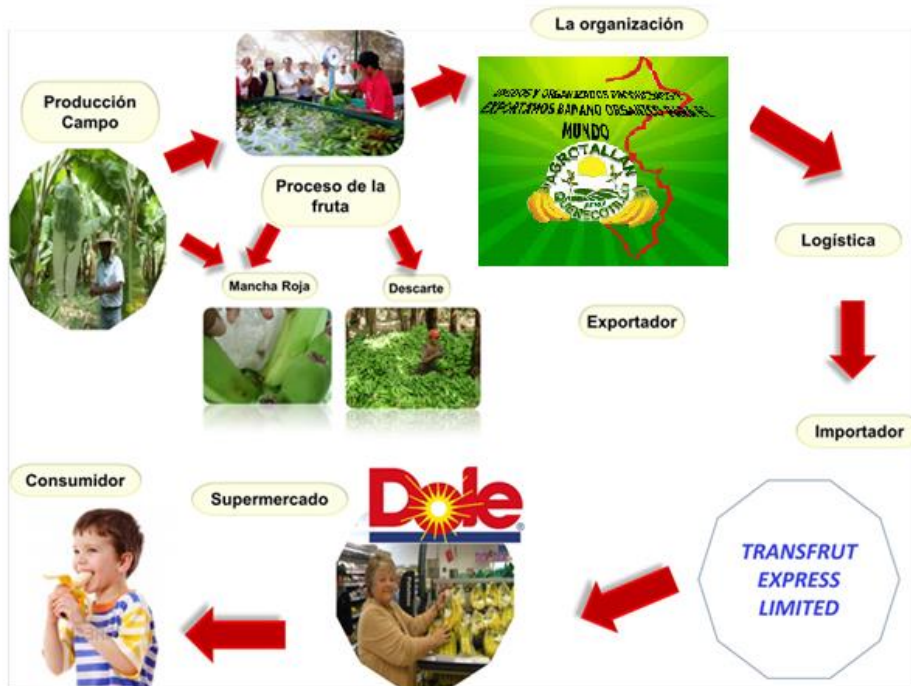
Proceso Productivo

Proceso / Actividad	Descripción
Manejo del cultivo	
1.1. Fertilización	Aplicación de fertilizantes y abonos a la plantación, se realiza manualmente con 12 jornales/año, cada 03 meses.
1.2. Cultivos y Deshierbo	Se realiza con personal de jornal y se refiere a la limpieza de la plantación de las malas hierbas, con herramientas como palanas y machetes.

Proceso / Actividad	Descripción
1.3. Riego	Es la aplicación del agua del riego, se realiza con el método de gravedad, con sistema de pozas, con una frecuencia de 20 días, una lámina de agua de 20cm.
1.4. Selección de plantas	Es la selección de hijuelos para ser futuras madres, se realiza con personal de jornales, necesitan una orientación mínima de la forma de selección.
1.5. Deshoje	Esta labor se realiza junto al picado de tallos, y se realiza por quincena.
1.6. Deschante	Limpieza de la mata de hojas secas o enfermas.
1.7. Enzunchado	Se realiza para evitar la caída de matas por el efecto del peso de la racima, se hace con zunchos de plástico.
1.8. Control Plagas y enfermedades	Es la aplicación de productos permitidos por la norma orgánica y GlobalGAP, para el control de plagas y enfermedades.
2. Cosecha de Racimos	
2.1. Enfunde	Colocación de fundas plásticas a la aparición de la bellota. Se realiza 2-3 veces por semana, esta labor se realiza junto al encinte.
2.2. Encinte	De acuerdo al calendario de enfunde se coloca un color determinado según el número de semana, para determinar la edad de la racima a la cosecha.
2.3. Desflore	El enfundador realiza también la labor de desflore a los 2 y 4 días después del enfunde. Es el retiro de las flores secas que se encuentran en la fruta.
2.4. Deschive	Se realiza junto a la labor de cirugía y se refiere al retiro de las 2 o 3 últimas manos que no serán viables para exportación y retiro de algunos dedos laterales y deformes.
2.5. Destore	Es el retiro de la inflorescencia inferior, se realiza a las 4 semanas del enfunde, evaluando su pertinencia, según las condiciones climáticas, teniendo las precauciones para evitar pudriciones.
2.6. Cosecha, corte y embarque	Identificación de las racimas a cosecharse por medio del color de la cinta que proporciona la edad, evaluación fitosanitaria, corte con podón y traslado a centro de empaque.
3. Postcosecha	
3.1. Limpieza de racimo.	La racima que llega del campo se recepciona, luego de la evaluación de calibre y grado de madurez, se limpia con agua clorada por aspersión.
3.2. Desmane	Separación de las manos del raquis, con un curvo grande de desmane.
3.3. Formación de clusters	De acuerdo a las especificaciones de calidad, según destino de la fruta, se realiza la formación de "cluster", grupo de entre 03 – 07 dedos. Se debe hacer con curvo bien afilado y desinfectado. Estos "cluster", se colocan en la tina de desleche.

Proceso / Actividad	Descripción
3.4. Selección de clusters y llenado de bandejas	Se retiran los “ <i>clúster</i> ” de la tina y se colocan en una bandeja bananera (plato bananero), esta selección de “ <i>clúster</i> ” en la bandeja se realiza de acuerdo al peso y embalado de la fruta en la caja.
3.5. Limpieza y pulverización	Post lavado de la fruta luego de salir de la tina.
3.6. Protección de corona	Fumigación de la fruta en especial de la “corona”, que es la parte que se ha cortado y está expuesto a hongos y microorganismos.
3.7. Etiquetado de clusters	Según las especificaciones del mercado se colocan etiquetas en algunos dedos.
3.8. Empaque	Colocación de la fruta en las cajas de 18.14 kgs, en tres plantillas, se utiliza una funda, que puede ser perforada o sin perforar, en fondo de cartón y una cartulina o pad.
3.9. Pesado	La fruta se debe pesar para evitar sobrepeso o bajo peso, el peso debe ser de 18,50 para adicionar la merma de travesía.
3.10. Succión de aire	Según el tipo de empaque se debe retirar el aire de la funda con una aspiradora.
3.11. Tapado y Codificación de tapa	Se coloca la tapa del cartón y de acuerdo a la trazabilidad se coloca el código asignado a la caja, de acuerdo al código del productor, fecha de proceso, numero de cuadrilla.
3.12. Estibado y desestibado de cajas	Las cajas listas se ponen sobre parihuelas listas para el transporte en camiones hacia el centro de acopio de la Asociación.
3.13. Inspección de calidad en centro de acopio	En el centro de acopio y Paletizado de Agrotallán se realiza el último filtro de control de calidad, con una muestra de cada código que llega.
4. Paletizado	Las cajas de banano se colocan en parihuelas asegurados con esquineros y sunchos con grapas, 48 por pallet. Los 20 pallets se ingresan al contenedor.
5. Exportación	El contenedor se lleva al puerto de Paita y espera la nave que los llevará a su destino en un terminal que puede ser TPE o un extraportuario.

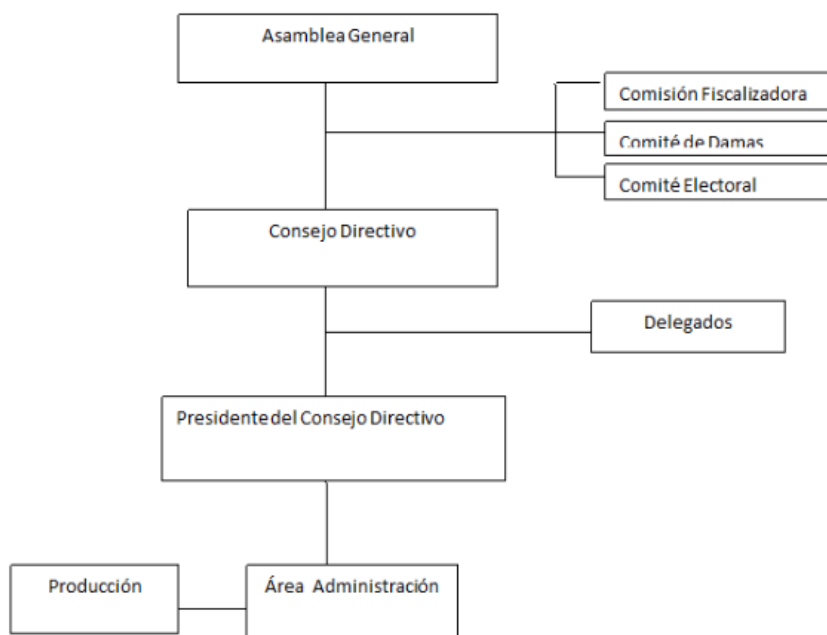
Elaboración Propia



Elaboración Propia

Organigrama Agrotallán

Organigrama Agrotallán



Elaboración Propia

Análisis Del Entorno Empresarial

Análisis PEST

El análisis PEST es una herramienta que sirve para conocer la posición estratégica de una empresa, indicando los factores que influyen en los niveles de oferta y demanda, así como en los costos de la misma. (Bittan, 2012)

ANÁLISIS DEL ENTORNO EMPRESARIAL		
FACTOR	EFFECTO	DESCRIPCIÓN
POLÍTICO	POSITIVO	Apoyo del gobierno a través de programas de competitividad.
	POSITIVO	Acuerdos comerciales con otros países.
	NEGATIVO	Ex presidente del Perú investigado por temas de corrupción, generando incertidumbre en todas las empresas.
ECONÓMICO	NEGATIVO	Aumento del precio de mano de obra, generando que el precio de los productos incremente.
	NEGATIVO	Disminución de los precios internacionales del Banano.
SOCIAL	POSITIVO	Proyectos para el bienestar de los productores de banano
	NEGATIVO	Paros que afectan la producción del banano, puesto que este producto necesita ser cosechado y comercializado a tiempo.

TECNOLOGÍA	POSITIVO	Implementación de tecnología en los contenedores, permitiendo tener un mejor control en la cadena de frío.
	POSITIVO	Implementación de tecnología en el proceso de cosecha
ECOLÓGICOS	POSITIVO	Ofertar un producto orgánico, colaborando con el cuidado del medio ambiente.
	NEGATIVO	Factores climatológicos que afectan la producción del banano orgánico.

Elaboración Propia

Análisis FODA

Es una herramienta estratégica que utilizan las empresas para ofrecer un diagnóstico y de esa manera poder tomar decisiones estratégicas oportunas, así mismo esta matriz permite identificar las oportunidad, fortalezas, debilidades y amenazas. (Espinoza, 2017)

<p>FORTALEZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Oferta un producto orgánico. • Certificaciones USDA, GLOBAL GAP. • Calidad del producto para la exportación. • Buena capacidad de Producción. • Conocimiento de Mercados 	<p>DEBILIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Altos costos de producción. • La empresa depende de los ingresos de un producto en específico. • Un Solo cliente importador • Recursos financieros limitados. • Falta de infraestructura de empacadoras para el proceso.
---	--

OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Rápido crecimiento de la demanda. • Cambios del consumidor por productos orgánicos. • Apertura a nuevos mercados. • Apoyo del estado a través de programas de incentivo de exportación de banana. • Presencia de comercio equitativo que favorece a los pequeños productores con Certificación "Fair Trade". 	<ul style="list-style-type: none"> • Competencia global • Barreras para el comercio exterior • Recesión económica • Mayores regulaciones gubernamentales. • Variación de precios internacionales.

Elaboración Propia

Matriz EFE Y EFI

Estas matrices permiten realizar un análisis de los factores externos (EFE) y internos (EFI). (Fred, 2003)

Matriz EFE

OPORTUNIDADES	PONDERACIÓN	CALIFICACIÓN	PUNTAJE
Rápido crecimiento de la demanda.	0.10	4	0.4
Cambios del consumidor por productos orgánicos.	0.05	3	0.15
Apertura a nuevos mercados.	0.15	2	0.3
Apoyo del estado a través de programas de incentivo de exportación de banana.	0.05	2	0.1
Presencia de comercio equitativo que favorece a los pequeños productores con Certificación "Fair Trade".	0.15	3	0.45

AMENAZAS			
Competencia global	0.10	3	0.3
Barreras para el comercio exterior	0.10	2	0.2
Recesión económica	0.05	1	0.05
Mayores regulaciones gubernamentales.	0.15	3	0.45
Variación de precios internacionales.	0.10	4	0.4
TOTAL	1.00		2.8

Elaboración Propia

Matriz EFI

FORTALEZAS	PONDERACIÓN	CALIFICACIÓN	PUNTAJE
Oferta un producto orgánico.	0.10	3	0.3
Certificaciones USDA, GLOBAL GAP.	0.15	4	0.6
Calidad del producto para la exportación.	0.10	3	0.3
Buena capacidad de Producción.	0.05	4	0.2
Conocimiento de Mercados	0.10	4	0.4
DEBILIDADES			
Altos costos de producción.	0.10	2	0.2
La empresa depende de los ingresos de un producto en específico.	0.15	2	0.3
Un Solo cliente importador	0.10	2	0.2
Recursos financieros limitados.	0.05	1	0.05
Falta de infraestructura de empacadoras para el proceso.	0.10	2	0.2
TOTAL	1.00		2.75

Elaboración Propia

Matriz del Perfil Competitivo

FACTORES CRITICOS PARA EL EXITO	AGROTALLAN			APOQ		CAPPO	
	PONDERACION	CALIFICACION	PUNTUACION	CALIF.	PUNT.	CALIF.	PUNT.
Participación en el mercado internacional	0.09	3	0.27	3	0.27	2	0.18
Investigación de mercados	0.09	1	0.09	2	0.18	1	0.09
Capacidad financiera de la empresa	0.09	2	0.18	1	0.09	2	0.18
Certificaciones orgánicas para acceder a nuevos mercados.	0.25	4	1	1	0.25	3	0.75
Capacidad de producción	0.1	3	0.3	4	0.4	2	0.2
Calidad del producto	0.1	3	0.3	2	0.2	3	0.3
Precio del banano orgánico	0.1	3	0.3	3	0.3	3	0.3
Buena infraestructura para los procesos de producción	0.09	2	0.18	2	0.18	2	0.18
Personal capacitado	0.09	2	0.18	2	0.18	2	0.18
TOTAL	1		2.8		2.05		2.36

Elaboración Propia

Análisis del Mercado Objetivo

Corea del Sur

Corea del Sur ocupa el puesto número 11 entre las más grandes potencias económicas del mundo y el cuarto en Asia, además es famosa por su increíble ascenso yendo desde ser uno de los países más pobres del mundo a uno de los más desarrollados logrando altos ingresos en una sola generación.

Corea del Sur ha percibido una de las más grandes transformaciones económicas de los últimos 60 años. Dado su tamaño geográfico limitado, sus recursos naturales y su población (una fuerza laboral de casi 28 millones de personas de su población de 51,2 millones), el país ha prestado especial atención al desarrollo de tecnología e innovación para promover el crecimiento, creciendo desde una nación predominantemente agrícola, rural hasta ser un país urbano e industrializado. La industria representa el 35.9% del PIB y emplea al 24,8% de la fuerza laboral. Las principales industrias incluyen textiles, acero y fabricación de automóviles. Corea del Sur es el más grande productor mundial de semiconductores.

Con relación al sector agrícola en Corea del Sur solo hace una contribución insignificante al PIB del país (1,9%) y emplea solo al 4.9% de la población activa. El principal cultivo agrícola es el arroz, el trigo, la cebada, el maíz, la soja y el sorgo se cultivan extensivamente. El sector también incluye la ganadería a gran escala. Se cultiva menos de una cuarta parte de la tierra. La plata y el oro son los recursos a los que se limita Corea del Sur.

El sector de servicios es el sector económico más grande y más rápido, ya que representa el 52,8% del PIB y emplea al 70.3% de la población activa, especialmente en tiendas departamentales, cadenas de tiendas y supermercados. (SIICEX, 2017)

PRINCIPALES PRODUCTOS PERUANOS EXPORTADOS A COREA DEL SUR

Subpartida	Descripción	2012	2013	2014	2015	2016	Var.% prom 16/12	Var.% 16/15
1605540000	Pota procesada	28	22	36	33	58	19.8	76.0
0806100000	Uvas frescas	9	13	17	22	16	15.6	-27.1
0307490000	Pota congelada	27	20	34	21	10	-22.3	-51.7
0811909100	Mango congelado	0.2	0.5	3	9	8	140.3	-20.2
0304890000	Filetes de anguila congelada	2	3	4	6	7	37.8	12.4
0803901100	Bananas tipo «CAVENDISH VALERY»	2	2	3	5	7	44.9	50.4
0304690000	Filetes congelados excepto de tilapias	3	5	6	6	6	17.4	-0.5
1801002000	Cacao en grano					5	-	-
1801001900	Cacao crudo	0	0	0	0	4	492.3	151 882
5108200000	Hilados de pelo fino refinado	2	2	4	4	4	26.6	-0.7
Total		93	81	129	133	160	14.6	20.5

Fuente: Sunat

Diagnóstico de la Propuesta

La empresa Agrotallán tiene experiencia, producción y cumple con las condiciones para exportar banano orgánico a Corea del Sur lo que representa confianza para un importador, así mismo esta propuesta le permite diversificar mercado, algo muy positivo para una empresa, ya que de esta manera obtiene ventajas competitivas frente a la competencia.

Corea del Sur es un mercado potencial y el más idóneo para direccionar las exportaciones de banano orgánico ya que posee un gran desarrollo económico y presenta buenas posibilidades de acceso para el banano orgánico peruano debido a las nuevas tendencias que tiene el mercado.

El costo de una caja de exportación de banano orgánico a Corea del Sur valor FOB es de \$12.59, lo que permite obtener una rentabilidad de \$0.51 por caja, proyectándose como una oportunidad de negocio factible y mostrando de esta manera que es viable que la empresa Agrotallán lleve a cabo la propuesta de exportación.

Cronograma de la Propuesta

- Análisis de la propuesta de exportación con destino Corea del Sur.
- Realizar el Contrato De Compra Venta Con La Empresa Importadora Logística Frutícola Sac, quien es el cliente potencial para el destino de las exportaciones a Corea del Sur.
- Realizar el contrato con Macromar, agencia encargada del proceso logístico para las exportaciones valor FOB con destino Corea del Sur.
- Llevar a cabo el proceso de producción de las cajas a exportar
- Realizar la exportación a corea del sur.

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES DE EXPORTACIÓN			
TAREAS A REALIZAR	1ER MES	2MES	3ER MES
ANÁLISIS DE LA PROPUESTA			
CONTRATO DE COMPRA VENTA CON LA EMPRESA IMPORTADORA LOGÍSTICA FRUTICOLA SAC			
CONTRATO CON MACROMAR, AGENCIA ENCARGADA DEL PROCESO LOGÍSTICO			
PROCESO DE PRODUCCIÓN			
EXPORTACIÓN A COREA DEL SUR			

Elaboración Propia

Análisis de costos

1 CONTENEDOR COREA DEL SUR-2019			T.C		
		PRECIOS UNIT. SIN IGTV	TOTAL CONT DOLARES	POR CAJA	
CANTIDAD	UNID DE MEDIDA	CONCEPTO DE MATERIAL	\$	\$	
1080	UND	PADS TROQ. # 647 LBS- CARTULINA	0.13	140.4	0.13
1080	UND	FONDO SF-95 SV COREA ORGANIC	1	1080	1.00
1080	UND	TAPA SF-95 SV COREA ORGANIC	0.5	540	0.50
1	UNID	LAMINA CIERRE CONTENEDOR H CUBE USA LBC19HC	1.31	1.31	0.00
1	UND	LAMINA CIERRE CONTENEDOR H CUBE USA LBC20HC	1.63	1.63	0.00
1	EA	TERMOGRAFO TEMPTALE 4 SENSITEC	13.82	13.82	0.01
1080	UNID	ET CARTON EL TALLAN	0.01	10.8	0.01
32	RO	CINTA COREA NATUR BIO 36 MM	17.95	574.38	0.53
3	RO	SELLO PARA CODIFICAR	0.76	2.29	0.00
2	RO	ET CARREFOUR FT 27592	7.15	14.31	0.01
32	KGM	SULFATO DE ALUMINIO/POTASIO	0.84	26.76	0.02
4	KGM	GOMA	1.98	7.92	0.01
14	RO	PLASTIDOL PARAFILM	12.48	174.71	0.16
1080	EA	PAPEL PLUMA	0.01	7.78	0.01
100	EA	ESQUINERO NEGRO 77"	0.52	52.08	0.05
280	EA	MINIESQUINERO NEGRO 230 X 42 X42	0.06	16.67	0.02
2	CEN	GRAPAS PARA PALETIZAR	1.36	2.73	0.00
1	RO	ZUNCHO NEGRO 1/2"	11.10	11.10	0.01
1080	UNID	PACBOLSA 38X48X0.007 ORG D4	0.18	199.29	0.18
20	EA	PALLET PLASTICO	21.01	420.30	0.39
2160	UNID	ET IMPORT EXPORT TALLAN	0.01	21.6	0.02
2160	UNID	ET FLO FAIRTRADE TALLAN	0.01	21.6	0.02
2160	UNID	DAYPITA/LAMINA B 6 MM 22 X6X4	0.02	43.2	0.04
4	RO	CINTA BLANCA12 MM X 100 V1	0.54	2.18	0.00
1	LTR	SONATA	13.78	13.78	0.01
1	EA	SELLO BOTELLA DOBLE NUMERACION	1.13	1.13	0.00
1	EA	PRECINTO DE ALTA SEGURIDAD	5.28	5.28	0.00
				3407.04	\$ 3.15
		AGUA, JUGO DE LIMON,PAPEL SECADO,MAT.ARCADIO Y OTROS	60.68	60.68	0.06
		COMBUSTIBLE	155.08	155.08	0.14
		MACROMAR	1330	1330.00	1.23
		FUNDAS DE RACIMOS-WIGAN CORP	335.37	335.37	0.31
		MANO DE OBRA	2010.43	2010.43	1.86
		LIMPIEZA DE EMPACADORAS	65.63	65.63	0.06
		MANTENIMIENTO DE MAT.	49.50	49.50	0.05
		GASTOS OPERAT. LOG.ENVIÓ DE DOCUMENTOS	54.98	54.98	0.05
		GASTOS ADMINIST-INTERNET UTILES DE OFICINA,ETC	61.15	61.15	0.06
		PAGO POR CAJA A PRODUCTOR	6048.00	6048.00	5.60
		SEGURIDAD	23.49	23.49	0.02
				10194.31	\$ 9.44
				13601.35	\$ 12.59
		TOTAL DE COSTO DE CAJA			\$12.59
			SIN IGTV		
		TOTAL COSTO DE CAJA COREA DEL SUR	\$ 12.59		
		PRECIO DE VENTA DE CAJA COREA DEL SUR	\$ 13.10		
		GANANCIA /PERDIDA	\$ 0.51		

Elaboración Propia

Referencias

- AGROTALLÁN. (2015). Organización Empresarial. Piura.
- Aguilar García, L. M. (2015). *Proyecto de inversión para el desarrollo de la producción de banano orgánico ecuatoriano y su exportación a Hamburgo - Alemania. Guayaquil, Ecuador.*
- Arias, O. F. (2016). *Proyecto de Investigación. España.*
- Bittan, S. M. (2012). *El modelo Pest como herramienta de planificación. Lima-Perú.*
- Botero, C. E. (2016). *Análisis de la Matriz de Competitividad. Colombia.*
- COMEX. (2016). *Ficha logística de Corea del Sur. Lima.*
- Del Águila León, F. M. (2014). *Exportación de banano orgánico de Perú a Estados Unidos en el periodo 2005-2012. Lima.*
- Donoso Alberca, N. M. (2018). *Análisis de los factores de comercialización que intervienen en la exportación del banano orgánico en el Perú por el periodo del 2013 al 2016. Lima.*
- Espinoza, C. R. (2017). *La matriz de análisis DAFO. México.*
- Exterior, B. N. (2018). *Propuesta de Exportación. México.*
- FAO. (2018). *Banano orgánico Peruano. Lima: Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura.*
- Fernandez Carrión, J. E. (2016). *La exportación de banano orgánico como alternativa para la diversificación de la oferta exportable en la provincia del oro. GUAYAQUIL – ECUADOR.*
- Fred, R. D. (2003). *Conceptos de administración estratégica. México.*
- García, M. L. (2014). *Los Nuevos Retos De La Logística. España.*
- Glagovsky, H. E. (2001). *Teoría del análisis DAFO. Colombia.*
- Hernández, S. R. (2014). *Metodología de la investigación. México.*
- Iberglobal. (2016). *República de Corea del Sur. Barcelona.*
- ICEX. (2015). *Corea del Sur. Barcelona.*
- Jaramillo, O. E. (2012). *Incoterms. Bogotá, Colombia.*
- La Rosa Duarte, C. P. (2016). *Exportación de banano orgánico a Canadá. Lima-Perú.*
- López, G. M. (2012). *Análisis PEST del entorno. México.*
- MINAGRI. (2018). *Situación Comercial del Banano orgánico. Piura.*
- Mincetur. (2018). *Mincetur Exportando, documentos de Comercio Exterior. Piura*
- Nava, R. M. (2009). *Análisis financiero: Una Herramienta Clave. Venezuela.*
- Palella, S. S. (2017). *Metodología de la Investigación. Caracas - Venezuela.*

Posada, C. (2018). Exportación de Banano orgánico. Lima: Cámara de Comercio de Lima.

Romero Domínguez, P. A. (2016). Exportación de banano orgánico del Perú al mercado de los Países Bajos 2009 – 2015. Lima-Perú.

Ruiz Espinoza, M. d. (2018). Los mecanismos de control interno en la exportación de Banano Orgánico en el Perú. Caso: Asociación de pequeños productores de Banano Orgánico de Montenegro Sullana – Piura, 2018. Piura-Perú.

SIICEX. (2016). SIICEX. Obtenido de <http://www.siicex.gob.pe>

SIICEX. (2017). INTELIGENCIA DE MERCADOS. Lima.

Stanton, G. W. (2007). Análisis de la Comercialización. Ecuador.

SUNAT. (2019). Orientación Aduanera Exportación. Lima-Perú.

Anexos

Anexo 1. Matriz De Consistencia

“PROPUESTA DE EXPORTACIÓN DE BANANO ORGÁNICO PARA LA EMPRESA AGROTALLÁN A COREA DEL SUR, SULLANA, PIURA2019”					
PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADOR	INSTRUMENTO
¿La empresa Agrotallán puede diversificar sus exportaciones a Corea del Sur a través de una propuesta de exportación?	Elaborar una propuesta de exportación de banano orgánico de la empresa Agrotallán a Corea del Sur.	E X P O R T A C I Ó N	<ul style="list-style-type: none"> Análisis del entorno 	Mercado FODA PEST Matriz Competitividad	ENCUESTA
PROBLEMAS ESPECÍFICOS	OBJETIVOS ESPECÍFICOS		<ul style="list-style-type: none"> Análisis Financiero 	Rentabilidad	
¿Cuál es la importancia de realizar un análisis del entorno para la exportación de banano orgánico a Corea del Sur?	Realizar un análisis del entorno para la exportación de banano orgánico a Corea del Sur.		<ul style="list-style-type: none"> Logística 	Producción Distribución y Transporte	
¿Cuál es la importancia de realizar un análisis financiero de las exportaciones de banano orgánico a Corea del Sur?	Realizar un análisis financiero de la exportación de banano orgánico a Corea del Sur.		<ul style="list-style-type: none"> Comercialización 	Marketing mix Oferta y Demanda	
¿Cuál es la cadena logística adecuada para la exportación de banano orgánico a Corea del Sur?	Definir la cadena logística adecuada para la exportación de banano orgánico a Corea del Sur.				
¿De qué manera se puede llevar a cabo la comercialización de banano orgánico a Corea del Sur?	Determinar la mejor forma de comercializar el banano orgánico de la empresa Agrotallán a Corea del Sur.				

Elaboración Propia

Anexo 2. Encuesta
ENCUESTA

Nombre: _____ Fecha: __/__/__

La presente encuesta tiene como objetivo obtener información para una propuesta de exportación.

INDICACIÓN:

Marque con una X la alternativa que usted crea conveniente.

1.- ¿Qué actividades desarrolla su empresa?

2.- ¿Cuál es el motivo por el que esta empresa ha incursionado en el extranjero?

- a) Ampliar mercado.
- b) Por estrategia empresarial para incrementar ingresos.

3. ¿Cuáles son los mercados internacionales a los que exporta actualmente?

- a) Estados Unidos b) Europa c) Estados Unidos y Europa d) Otros

4.- ¿Conoce las empresas locales exportadoras de banano orgánico que compiten con su empresa?

- a) SI
- b) NO

¿Cuáles son?

.....

5.- ¿Conoce cuáles son los países productores de banano orgánico que constituyen su competencia en el mercado internacional?

- a) SI
- b) NO

¿Cuáles son?

.....
6.- ¿La empresa Agrotallán tiene interés en expandir sus exportaciones a un país de Asia?

- a) SI
- b) NO

7.- ¿A qué país de Asia diversificaría sus exportaciones?

- a) China b) Japón c) Corea del Sur d) otro

¿Por qué?

.....

8.- ¿La empresa Agrotallán tiene la capacidad financiera para invertir en el ingreso de sus productos a nuevos mercados?

- a) SI
- b) NO

9.- ¿La empresa Agrotallán tiene capacidad de producción para ofertar su producto a nuevos clientes?

- c) SI
- d) NO

10.- ¿Considera los servicios de transporte internacional eficientes para el transporte de banano orgánico a los que países que exporta?

- a) SI
- b) NO

11.- ¿Cuál de las 4 variables del Marketing Mix aplica como estrategia de ingreso al mercado internacional?

- a) Precio b) Plaza c) Promoción d) Producto

12.- ¿Ha aumentado la demanda de banano orgánico en los mercados que exporta?

- a) SI
- b) NO

13.- ¿Cuántos contenedores de banano orgánico exporta anualmente la empresa Agrotallán?

- a) 100 b) 200 c) 300 d) 400

14.- ¿Conoce usted el consumo per cápita de banano orgánico en Corea del Sur?

- a) SI
b) NO

¿Cuál es?

.....

Anexo 3. Entrevista

ENTREVISTA

Entrevistado:

Cargo:

Empresa:

Lugar:

Fecha y Hora:

Duración:

Entrevistador:

Guía de preguntas:

1. ¿Qué certificación es necesaria para que el banano ingrese al mercado de Corea del Sur, y aparte de esta que otros requisitos son necesarios?
2. ¿Cuánto es el costo de una agencia por el apoyo logístico para exportar un Contenedor de 40' a Corea del Sur?
3. ¿Cuál es el precio FOB del banano para este destino?
4. ¿Cuál es el empaque que solicita el mercado coreano?
5. ¿Con que Incoterms se exporta el banano a este mercado?
6. ¿Por qué puertos se están despachando los contenedores que contienen banano con destino Corea del Sur?
7. ¿A través de qué línea naviera se exporta el banano a Corea del Sur?
8. ¿Qué agencia aduanera apoya a las empresas exportadoras en el proceso logístico?
9. ¿De qué forma el Agente de Aduanas ayuda al exportador? Y principales funciones
10. ¿Cuál es el principal problema que se afronta en el transporte de fruta? ¿Qué problemática identifica usted que se da en la exportación hacia Corea del Sur?
11. ¿Cuál es el volumen de la demanda para Corea del Sur?

Anexo 4. Empacadora Agrotallán, proceso de producción.



Anexo 5. Paletizado en finca Dole, cajas con destino Corea del Sur.



Anexo 6. Presupuesto

	ÍTEM	VALOR
1	Equipos, software y servicios técnicos	350
2	Transporte y salidas de campo	220
3	Materiales y suministros	280
4	Material bibliográfico y fotocopias	300
5	Varios e imprevistos	390
	VALOR TOTAL	1540

Elaboración Propia

Anexo 7. Validaciones



DIRECCIÓN DE INVESTIGACIÓN

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Quien suscribe, JOHNO KAMPAÑA ALBORN
 con documento nacional de identidad N° 25661252, de
 profesión ADMINISTRADOR, 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 EXPORTACIÓN DE BANANO ORGÁNICO
PARA LA EMPRESA AGROTALLAN A COREA DEL SUR
SULLANA - PIURA - 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, 27 de Junio de 2019

Firma
DNI N° 25661252

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Quien suscribe, Lorena Ramírez Briones
 con documento nacional de identidad N° 45756754, de
 profesión Lic. Administración, 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 Encuesta
 para su aplicación en el trabajo de investigación titulado:
"Propuesta de exportación para la empresa Apurallán S.
 con el Surco Surco-Piura 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, 09 de Diciembre de 2019


 Firma
 DNI N° 45756754

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Quien suscribe, Fiorella Floreana Arevalo
 con documento nacional de identidad N° 43540945, de
 profesión Contador, con Grado de
MBA, ejerciendo actualmente como Docente
 de la institución Universidad Cesar Vallejo - SAC;
 hago constar, por medio de la presente, que he revisado con fines de validación el
 instrumento Cncuesta
 para su aplicación en el trabajo de investigación titulado:
'Propuesta de exportación para la Empresa Agrotallán
a Corea del Sur - Sullana - Piura - 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, 09 de Diciembre de 2019


 Firma
43540945
 DNI N°

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Quien suscribe, JOHNO KAMPANA ALBON
 con documento nacional de identidad N° 25661252, de
 profesión ADMINISTRADOR, 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 ENTREVISTA
 para su aplicación en el trabajo de investigación titulado:
PROPUESTA DE EXPORTACIÓN DE BANANO ORGÁNICO
PARA LA EMPRESA AGROTALLAN A COREA DEL SUR
SOLLANA - PIURA - 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	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	El instrumento propuesto responde a los objetivos del estudio	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	La estructura del instrumento es adecuada	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	Los ítems del instrumento son claros y presentan coherencia	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5	Los ítems están correctamente secuenciados.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6	La cantidad de ítems es adecuada para su aplicación	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Piura, 27 de JUNIO de 2019


 Firma
 DNI N° 25661252

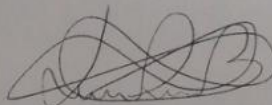
CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Quien suscribe, Lozeng Ramirez Briones,
 con documento nacional de identidad N° 45 756754, de
 profesión Lic. Administración, 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 Entrevista
 para su aplicación en el trabajo de investigación titulado:
Propuesta de exportación para la empresa Agrotallón a
Casa del Sur, Sullana Piura 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, 09 de DICIEMBRE de 2019



Firma
 DNI N° 45756754

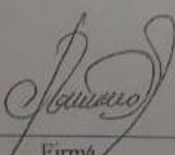
CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Quien suscribe, Fiorella Floriano Arvalo
 con documento nacional de identidad N° 43540945 de
 profesión Contador con Grado de
MBA, ejerciendo actualmente como Docente
 de la institución Universidad César Vallejo SAC.
 hago constar, por medio de la presente, que he revisado con fines de validación el
 instrumento Entrevista
 para su aplicación en el trabajo de investigación titulado:
"Propuesta de exportación para la Empresa Agrotallan
 a Corea del Sur - Sullana - Piura 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, 09 de Diciembre de 2019



 Firma
 DNI N° 43540945