



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

TESIS

**PLAN DE MARKETING INTERNACIONAL PARA
MEJORAR LAS EXPORTACIONES DE GANDUL EN
LA EMPRESA ALPES CHICLAYO, 2018.**

**PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE
LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

Autor:

Bach. Burga Razuri Ángel Misael

(ORCID: 0000-0002-7883-3382)

Asesor:

Mg. Zuñe Chero, Limberg

(ORCID: 0000-0002-3888-9445)

Línea de Investigación:

Gestión Empresarial y Emprendimiento

Pimentel - Perú

2019

Resumen

Este estudio tuvo como objetivo Proponer un plan de marketing internacional que mejore las exportaciones de gandul al mercado de Estados Unidos de la empresa Alpes Chiclayo, 2018, la finalidad de estudio busca conocer la realidad problemática de la empresa, analizar las exportaciones del producto gandul y buscar alternativa para mejorar por medio de un plan de marketing internacional. El tipo de investigación descriptiva y propositiva, diseño no experimental y transversal, la población de estudio estuvo conformada por el administrador, contador y el ingeniero de calidad y el análisis documental de las exportaciones. Se aplicó entrevista al administrador con 25 preguntas.

Los resultados son que la empresa no cuenta con un plan de marketing internacional, sus ventas lo realizan un bróker para los Estados Unidos y Puerto Rico y el producto se entrega en planta y su presentación es de 15 y 106 onzas enlatadas, no se realiza ningún tipo de promoción o búsqueda de clientes, las ventas están sujetas a la gestión del bróker internacional lo que dificulta la mejora de las exportaciones. Se concluye que se ha logrado exportaciones de 80,000 cajas en el 2017, en las 2018 40,000 cajas de gandul, se diseñó un plan de marketing internacional arroja, para el desarrollo de la propuesta se requiere una inversión de S/ S/ 49,318, para mejorar las exportaciones del gandul al mercado de Estados Unidos.

Palabras clave: Exportaciones, estrategias marketing internacional, gandul, ventas

Abstract

The objective of this research was to propose an international marketing plan that improved the exports of pigeon pea in the United States market of the company Alpes Chiclayo, 2018, the purpose of the study seeks to know the problematic reality of the company, analyze the exports of the Gandul product and look for an alternative to improve the medium of an international marketing plan. The type of descriptive and proactive research, non-experimental and cross-sectional design, the study population consisted of the administrator, the accountant and the quality engineer and the documentary analysis of exports. The interview was applied to the administrator with 25 questions.

The results are a company in your account with an international marketing plan, your sales, a broker for the United States and Puerto Rico, and the product is delivered in plant and its presentation is 15 and 106 ounces canned, no type of promotion or search for clients, sales are subject to the management of international work that hinders the improvement of exports. It is concluded that exports have been made of 80,000 boxes in 2017, in 2018 40,000 boxes of pigeon pea, an international marketing plan was designed, for the development of the proposal requires an investment of S/ 24,670, to improve exports From the pigeonpea to the United States market.

Keywords: Exports, international marketing strategies, gandul, sales.