



## **FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

### **ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

#### **TESIS**

**Plan de negocios para la exportación de maracuyá al  
mercado de Países Bajos de la empresa Phytotoma.bic  
Agricultura & Medio Ambiente S.A.C., La Libertad- 2023.**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO  
(A) EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

#### **Autor(es)**

Bach. Agama Chiroque Juan Diego

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6331-5291>

Bach. Inoñan Manayay Luz Angelica

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1393-8175>

#### **Asesor**

Mg. Reyes Arroyo Carlos Andre

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0395-2950>

#### **Línea de investigación**

Gestión, innovación, emprendimiento y competitividad que promueva  
el crecimiento económico inclusivo y sostenido

#### **Sublínea de Investigación**

Investigación de mercado y de las necesidades del cliente

**Pimentel – Perú**

**2023**

**Plan de negocios para la exportación de maracuyá al mercado de Países Bajos de la empresa Phytotoma.bic Agricultura & Medio Ambiente S.A.C., La Libertad-2023**

**Aprobación del jurado**

**MG. MILKEN RICARTE CHAVARRY BECERRA**

**Presidente del Jurado de Tesis**

**DR. ESPINOZA RODRIGUEZ HUGO REDIB**

**Secretario del Jurado de Tesis**

**MG. ROCERO SALAZAR CESAR RICARDO**

**Vocal del Jurado de Tesis**

**DECLARACIÓN JURADA DE ORIGINALIDAD**

Quienes suscriben la DECLARACIÓN JURADA, somos **egresados** del Programa de Estudios de **Negocios Internacionales** de la Universidad Señor de Sipán S.A.C, declaramos bajo juramento que somos autores del trabajo titulado:

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE MARACUYÁ AL MERCADO DE PAÍSES BAJOS DE LA EMPRESA PHYTOTOMA.BIC AGRICULTURA & MEDIO AMBIENTE S.A.C., LA LIBERTAD- 2023**

El texto de mi trabajo de investigación responde y respeta lo indicado en el Código de Ética del Comité Institucional de Ética en Investigación de la Universidad Señor de Sipán (CIEI USS) conforme a los principios y lineamientos detallados en dicho documento, en relación con las citas y referencias bibliográficas, respetando al derecho de propiedad intelectual, por lo cual informo que la investigación cumple con ser inédito, original y autentico.

En virtud de lo antes mencionado, firman:

Agama Chiroque Juan Diego	DNI: 71329418	
Inoñan Manayay Luz Angelica	DNI: 75871224	

Pimentel, 23 de diciembre de 2023.

## TABLA DE CONTENIDO

<b>Resumen .....</b>	<b>5</b>
<b>I. INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>7</b>
<b>II. MATERIAL Y MÉTODO.....</b>	<b>13</b>
<b>III. RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....</b>	<b>23</b>
3.1. Resultados .....	23
3.2. Discusión.....	48
<b>IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....</b>	<b>53</b>
4.1. Conclusiones.....	53
4.2. Recomendaciones.....	55
<b>REFERENCIAS .....</b>	<b>56</b>
<b>ANEXOS .....</b>	<b>60</b>
ANEXO 01: MATRIZ DE CONSISTENCIA LÓGICA.....	60
ANEXO 02: OPERACIONALIZACIÓN DE LA VARIABLE .....	61
ANEXO 03: FORMATO DE GUÍA DE ENTREVISTAS EXPERTOS .....	62
ANEXO 04: FORMATO DE GUÍA DE ENTREVISTA JEFE DE PRODUCCIÓN DE EMPRESA .....	64
ANEXO 05: VALIDACIONES DE INSTRUMENTO.....	65
ANEXO 06: PROPUESTA DEL PLAN DE NEGOCIOS A DESARROLLAR .....	71
ANEXO 07: APLICACIÓN DEL INSTRUMENTO .....	128
ANEXO 08: CARTA DE ACEPTACIÓN.....	129
ANEXO 09: ACTA DE REVISIÓN DE SIMILITUD DE LA INVESTIGACIÓN .....	130
ANEXO 10: ACTA DE APROBACIÓN DEL ASESOR .....	131
ANEXO 11: CORREO DE RECEPCIÓN DEL ARTÍCULO.....	132

## **Resumen**

El objetivo de la presente investigación es: proponer un plan de negocios para la exportación de maracuyá al mercado de Países Bajos para la empresa Phytotoma.bic Agricultura & Medio Ambiente S.A.C., La Libertad- 2023., la justificación de la presente investigación se fundamenta en los lineamientos y estrategias necesarias para el adecuado ingreso de maracuyá al mercado de Países Bajos. Estos elementos serán esenciales en la formulación de un plan de exportación sólido. La importancia de este plan radica en la apertura de nuevas oportunidades de mercado.

En vía de conocer la situación de la empresa Phytotoma.bic Agricultura & Medio Ambiente, se aplicó una investigación cualitativa de tipo propositiva – descriptiva al plantear una solución al problema presentado por Phytotoma.Bic Agricultura y Medio Ambiente S.A.C., a través de los objetivos e hipótesis previamente planteadas, En el estudio se han tomado en cuenta dos grupos de personas: uno compuesto por el gerente, quien también es el jefe de producción de la empresa, y otro formado por cuatro expertos en comercio internacional. El muestreo utilizado en la investigación fue de tipo no probabilístico por conveniencia, dado que los participantes fueron elegidos por ser los más adecuados para el desarrollo de la investigación, debido a la información que nos proporcionan.

Se concluyó que elaborar un plan de negocio para la posterior exportación de maracuyá al mercado de Países Bajos destaca la importancia de la internacionalización, la identificación de estrategias de entrada y la atención a requisitos específicos del mercado objetivo.

**Palabras clave:** Plan de negocio, exportación, maracuyá

## **Abstract**

The objective of this research is: to propose a business plan for the export of passion fruit to the Netherlands market for the company Phytotoma.bic Agricultura & Medio Ambiente S.A.C., La Libertad- 2023, the justification of this research is based on the guidelines and strategies necessary for the proper entry of passion fruit to the Netherlands market. These elements will be essential in the formulation of a solid export plan. The importance of this plan lies in the opening of new market opportunities.

In order to know the situation of the company Phytotoma.bic Agricultura & Medio Ambiente, a qualitative research of propositive - descriptive type was applied to propose a solution to the problem presented by Phytotoma.bic Agricultura y Medio Ambiente S.A.C., through the objectives and hypotheses previously stated. Two groups of people have been taken into account in the study: one composed by the manager, who is also the head of production of the company, and another one formed by four experts in international trade. The sampling used in the research was of the non-probabilistic type by convenience, given that the participants were chosen for being the most appropriate for the development of the research, due to the information they provide us with.

It was concluded that developing a business plan for the subsequent export of passion fruit to the Netherlands market highlights the importance of internationalization, the identification of entry strategies and attention to specific requirements of the target market.

**Key words:** Business plan, export, passion fruit.

## I. INTRODUCCIÓN

Actualmente, las actividades exportadoras son un factor clave para el éxito de las empresas peruanas. Por esta razón, muchas organizaciones están considerando la posibilidad de iniciar las exportaciones de sus productos al extranjero, ya sea para ampliar su radio de negocios en nuevos mercados o como una estrategia para contrarrestar la disminución de las ventas a nivel nacional. En este contexto, un plan de negocios bien desarrollado es crucial para los negocios de exportación, ya que establece las bases necesarias para construir una imagen sólida de confiabilidad y garantizar prácticas comerciales efectivas (Mondragón, 2018).

Se ha observado un aumento en la actividad comercial internacional y en la demanda de una gama diversa de bienes e insumos naturales por parte de los países. Esto se debe a que cada vez más países requieren productos que les brindan los beneficios necesarios para su consumo diario. En este contexto, dada esta creciente reflexión que involucra una alimentación saludable, ha llevado al maracuyá a convertirse en una alternativa popular para aquellos que buscan mejorar su bienestar y adoptar un estilo de vida más saludable. Como resultado, la demanda de maracuyá está en aumento y se proyecta que siga creciendo en el futuro. Esto proporciona oportunidades emocionantes tanto para los productores de maracuyá como para los consumidores que desean aprovechar los beneficios de esta fruta exótica.

Según Moreno (2022), el plan de negocios es esencial para establecer los fundamentos de una organización, definir claramente sus objetivos y estrategias, y planificar las acciones necesarias para alcanzar sus metas. Es un recurso valioso que ofrece claridad y, en consecuencia, permite el control de los diversos elementos, variables y factores que están involucrados en el éxito de una empresa. Asimismo, Mondragón (2018), menciona que el plan de exportación tiene como propósito señalar la viabilidad de exportar maracuyá al mercado de Países Bajos. El maracuyá es una fruta rica en antioxidantes, vitaminas, sales minerales y fibras que pueden contribuir al

adecuado funcionamiento del intestino y ayudar a regular los niveles de colesterol, es especialmente abundante en vitamina C, la cual desempeña un papel fundamental en la protección y fortalecimiento del sistema inmunológico a combatir los radicales libres.

Esta tendencia representa una notable oportunidad en el ámbito de los negocios internacionales, al facilitar el acceso a segmentos de mercado donde el poder adquisitivo de los clientes es considerablemente mayor, como es el caso de Países Bajos. En este contexto, Sánchez (2022) plantea interrogantes clave sobre la posibilidad de alcanzar metas financieras, la generación de beneficios y la capacidad real de la empresa para llevar a cabo con éxito la estrategia propuesta. Estas consideraciones son cruciales para una toma de decisiones informada y para maximizar las oportunidades en el mercado internacional. La evaluación de estos aspectos es esencial para determinar la factibilidad y el potencial retorno de la inversión en la expansión hacia mercados internacionales como el indio. La reflexión sobre la adecuación de los recursos y la planificación financiera son pasos críticos antes de embarcarse en una empresa de esta envergadura, asegurando así que la empresa esté preparada para aprovechar plenamente las oportunidades que ofrece este mercado de alto poder adquisitivo.

En el contexto internacional, López y Ponce (2020), indican que el nivel de producción de maracuyá en Ecuador es fundamental para determinar las exportaciones ya que en reiteradas veces es afectada por eventos climáticos, en este sentido, la reducción de producción de Maracuyá da ganancias a los productores y elementos intermediarios mientras que la industria local que elabora productos derivados del maracuyá tiene pérdidas económicas. Además, se identificó a Países bajos como el principal socio comercial del Ecuador en exportación de Maracuyá.

Asimismo, Fula et al. (2020), menciona que Colombia posee grandes volúmenes de producción de Maracuyá, lo cual les permite comercializarlo a un precio ventajoso

respecto a sus competidores, identificando a Noruega como un mercado ideal para las exportaciones colombianas, al formar parte del EFTA, bloque con el que cuentan un tratado de libre comercio. Además, Gaviria y Tello (2021), encontraron que el mercado europeo concerniente a mermelada de maracuyá, siendo un derivado de la fruta ya antes mencionada manifiesta un gran potencial, identificando a Alemania como principal posible socio comercial de las exportaciones colombianas. Además, se resalta la ventaja de Colombia en materia de exportación de maracuyá y sus derivados al contar con amplias hectáreas de cultivo.

En un enfoque nacional, según Vera et al. (2023), en el 2022, la producción nacional de maracuyá fue de 104 075 toneladas, un 14,8 % más de lo obtenido en el 2021. Esto a pesar de que la superficie cosechada se redujo a 5970 hectáreas (16,2 % menor a la de 2021). Lo que indicaría que los rendimientos en el Perú vienen mejorando. Asimismo, More (2019), indica que para potenciar la exportación de maracuyá e industrializarse se deben adoptar estrategias como capacitaciones a productores, fomentar la asociatividad, optimización del área de cultivo, y uso de tecnologías eficientes con el recurso hídrico.

Además, en el 2022, por cada hectárea cosechada, se obtuvieron 17 433 kilogramos en promedio. Lima tiene los mayores rendimientos (24 922 kilogramos), seguido de Lambayeque, La Libertad y Piura. Estas cifras positivas son el resultado de la implementación de buenas prácticas agrarias, mejora en la planificación y condiciones climáticas favorables. En virtud de ello, el rendimiento nacional promedio se incrementó en 36,9 % en el 2022. La mejora en la competitividad ha permitido el incremento de la oferta exportable en las principales zonas productoras (Vera et al., 2023).

Por otro lado, Hurtado (2021), se planteó determinar un plan de negocios para consolidar las exportaciones de jugo de maracuyá al público estadounidense, determinó un plan estratégico, identificando todos los trámites respecto a la exportación,

determinando un precio y reconociendo a EE. UU. como un mercado que acepta el producto. Finalmente, los indicadores financieros demuestran la viabilidad del proyecto.

Asimismo, se debe tener en cuenta que las remesas de maracuyá en el 2022 sumaron las 1,800 toneladas por un valor de US \$53.3 millones. En comparación a las cifras obtenidas durante el 2021, el volumen se redujo en un 21%, mientras que el valor total aumentó en un 9%, en consecuencia, el maracuyá logró ser uno de los productos de la canasta agroexportadora que experimentó un aumento de su rentabilidad, aún con una caída de la cantidad exportada. Asimismo, Solano (2023), proyecta que el 2023 los envíos de maracuyá superen los US \$70 millones, lo que generaría un incremento de 15.6% con respecto al año anterior.

A nivel local, Lecca y Perlado (2023) se plantearon determinar cómo las dimensiones que mide el instrumento afectan la oferta de exportación y en consecuencia a la internacionalización de las organizaciones en Trujillo. Concluyendo que existe una relación directa entre la oferta exportable y la internacionalización, priorizando aspectos como la capacidad de producción, administración y financiera.

La empresa Phytotoma.bic Agricultura & Medio Ambiente S.A.C., se ubica en Paiján, en el departamento de la Libertad, establecida en el año 2022 y dedicada únicamente al cultivo de maracuyá en sus más de 15 hectáreas. Actualmente, la producción de maracuyá está destinada principalmente a la comercialización nacional. Sin embargo, en conversación con el área gerencial de la empresa, se tiene la iniciativa de exportar su producto. Es por ello, que se establece como problema de investigación: ¿De qué manera un plan de negocios permite la exportación de maracuyá al mercado de los Países Bajos de la empresa Phytotoma.bic Agricultura & Medio Ambiente S.A.C.?

Para lograr responder efectivamente a la pregunta planteada se establece la siguiente hipótesis:

H1. El plan de negocios permite la exportación de maracuyá al mercado de Países Bajos de la empresa Phytotoma.bic Agricultura & Medio Ambiente S.A.C.

H0. El plan de negocios no permite la exportación de maracuyá al mercado de Países Bajos de la empresa Phytotoma.bic Agricultura & Medio Ambiente S.A.C.

La justificación de la presente investigación se fundamenta en los lineamientos y estrategias necesarias para el adecuado ingreso de maracuyá al mercado de Países Bajos. Estos elementos serán esenciales en la formulación de un plan de exportación sólido. La importancia de este plan radica en la apertura de nuevas oportunidades de mercado.

La elaboración del plan de exportación implica considerar la viabilidad económica, técnica, operativa y financiera. Una vez aprobado e implementado por la empresa, este plan no solo facilitará la penetración en el mercado indio, sino que también refleja la expansión del mercado objetivo de la empresa. El resultado de esta iniciativa no solo se traducirá en un mayor rendimiento económico, sino que también contribuirá a la creación de nuevas oportunidades en el ámbito internacional. En última instancia, la ejecución exitosa del plan de exportación no solo fortalecerá la posición de la empresa en el mercado actual, sino que también establecerá una base sólida para su presencia y crecimiento continuo en el extranjero.

Es por ello que el objetivo de la investigación es proponer un plan de negocios para la exportación de maracuyá al mercado de Países Bajos para la empresa Phytotoma.bic Agricultura & Medio Ambiente S.A.C., La Libertad- 2023., y con ello contribuir al incremento de la exportación del producto ya antes mencionado. Asimismo, los objetivos específicos de la presente investigación son las siguientes:

- Determinar la capacidad productiva y comercial de maracuyá de la empresa Phytotoma.bic Agricultura & Medio Ambiente S.A.C., La Libertad- 2023.

- Determinar la viabilidad para la exportación de maracuyá al mercado de Países Bajos de la empresa Phytotoma.bic Agricultura & Medio Ambiente S.A.C., La Libertad- 2023.
- Diseñar un plan de negocios para la exportación de maracuyá al mercado de Países Bajos de la empresa Phytotoma.bic Agricultura & Medio Ambiente S.A.C., La Libertad- 2023.

En conclusión, el plan de negocios se convierte en una herramienta indispensable, especialmente para los negocios de exportación, ya que el éxito como exportador depende en gran medida de mantener una sólida imagen de confiabilidad y llevar a cabo prácticas comerciales efectivas. Es por ello, que un plan de negocios completo debe abordar aspectos como la investigación de mercados internacionales, el análisis de la competencia, la estrategia de precios y promoción, la logística de exportación, el manejo de riesgos, entre otros. Además, es recomendable buscar asesoramiento especializado y conocer las regulaciones normativas y comerciales tanto del país de origen como del país de destino.

## II. MATERIAL Y MÉTODO

La presente investigación se llevará a cabo mediante un enfoque cualitativo puesto que el enfoque cualitativo, se define como el proceso de investigación para recopilar información acerca de las percepciones de las personas, tiene como objetivo retratar la realidad conforme a lo expresado por la muestra del estudio. Para Escudero y Cortés (2019) el enfoque cualitativo proporciona la capacidad de discernir de manera más efectiva y descubrir nuevas perspectivas de conocimiento, permitiendo desarrollar al máximo nuestras habilidades y ponerlas en práctica en situaciones reales. Al centrarse en la comprensión profunda y detallada, el enfoque cualitativo nos brinda la oportunidad de explorar aspectos complejos de un estudio.

Respecto al tipo de investigación, se determina que es de tipo propositiva – descriptiva al plantear una solución al problema presentado por Phytotoma.Bic Agricultura y medio ambiente S.A.C., en este sentido, para Estela (2020), comenta que el diseño de investigación representa una contribución significativa que impulsa un cambio al explorar y modificar las variables relevantes para abordar las preguntas planteadas y transformar el objeto de análisis, este enfoque estratégico busca generar nuevos conocimientos y perspectivas, permitiendo así un avance sustancial en la comprensión y resolución de los problemas investigados.

Además, es de carácter de investigación aplicada ya que tiene como objetivo aplicar la información obtenida en el presente plan de exportación. Por otro lado, para Amaiquema et al. (2019), la investigación aplicada se basa en la recolección de datos con el objetivo de probar una hipótesis, implica medir números y utilizar la estadística para identificar patrones siendo una herramienta valiosa para validar y respaldar el conocimiento científico, permitiendo así el avance en diversos campos.

En relación con el diseño de la investigación, se realizó bajo un modelo no experimental de corte transversal, el diseño no experimental se caracteriza por presentar un estudio en el cual no se manipulan las variables, observando el problema y sus efectos desde un contexto original. Por otro lado, para Álvarez (2020), la investigación de corte transversal es un enfoque utilizado para medir variables y realizar análisis, en el cual se examinan las características de uno o más grupos de unidades en un momento determinado, sin considerar su evolución a lo largo del tiempo.

Este tipo de investigación puede clasificarse en distintas categorías según sus objetivos. Las investigaciones exploratorias buscan obtener una comprensión inicial de un fenómeno o problema, mientras que las investigaciones descriptivas se enfocan en describir las características de las variables estudiadas. Además, las investigaciones explicativas buscan establecer relaciones de causa y efecto entre variables, mientras que las investigaciones de correlación se centran en identificar y medir la relación entre dos o más variables. En resumen, la investigación de corte transversal permite obtener información sobre las características de un grupo en un momento específico, y su clasificación depende de los objetivos particulares que se persigan en el estudio.

Por otro lado, las técnicas de recolección de datos en una investigación agrupan procesos y acciones que le dan la capacidad al investigador de recopilar información clave para poder responder la problemática del estudio. Además, para Hernández y Duana (2022), las técnicas de recolección de datos se refieren a los procedimientos específicos y concretos utilizados para recopilar información en relación con el método de investigación que se está empleando. El tipo de técnicas utilizadas dependerá del marco de investigación que se pretenda llevar a cabo.

Existen diversas técnicas de recolección de datos disponibles, cada una con sus propias ventajas y limitaciones. Algunas de las técnicas más comunes incluyen encuestas, entrevistas, observación directa, análisis documental y experimentos, entre otras. La elección de las técnicas adecuadas dependerá de varios factores, como la

naturaleza del problema de investigación, la disponibilidad de recursos y el tipo de datos que se deseen obtener. Es importante seleccionar las técnicas que mejor se ajusten al objetivo del estudio y que permitan obtener información válida y confiable.

En cuanto a las técnicas aplicadas en la presente investigación, se tuvo en cuenta la entrevista que según Acosta (2016), la entrevista es una forma de conversación entre dos personas que sirve como un valioso instrumento de trabajo para obtener información, mediante la entrevista, se establece una interacción directa y personal entre el entrevistador y el entrevistado, lo que permite recopilar datos, opiniones, experiencias y conocimientos de manera más detallada y enriquecedora. La entrevista es una herramienta esencial en diversos campos, como la investigación, el periodismo, la psicología y los recursos humanos, ya que proporciona una oportunidad única para profundizar en la comprensión de un tema o problema específico.

En la investigación se empleó 2 entrevistas, la primera serie de preguntas serán aplicadas al gerente y jefe de área de la empresa Phytotoma.Bic Agricultura y medio ambiente S.A.C., con el objetivo de recopilar datos sobre la producción, cultura organizacional y operatividad de la empresa. Sin embargo, se aplicó otra serie de preguntas a tres expertos.

Asimismo, se empleó el análisis documental, que consiste en la actividad que se usa para recolectar información de material bibliográfico, documentos financieros, sitios web, etc. De acuerdo con Peña (2022), en el análisis documental, se vuelven indisociables una serie de procesos esenciales para lograr una comprensión profunda, mediante la lectura minuciosa del documento, la identificación de palabras clave y conceptos relevantes, el dominio del tema tratado, el conocimiento preciso del significado de las palabras utilizadas y la caracterización de la estructura del texto. Todos estos elementos se entrelazan para permitir una interpretación exhaustiva y enriquecedora de la información contenida en el documento. Un análisis documental

riguroso requiere de una combinación efectiva de estos procesos, lo que garantiza una comprensión profunda y precisa del material investigado.

En relación con los instrumentos de recolección de datos, estos son empleados para que sirvan como herramienta de medición de información, existiendo diversos instrumentos según el tipo de estudio, sea cualitativa, cuantitativa o de enfoque mixto. En este sentido, para Hernández y Duana (2022), en una investigación científica, es imprescindible que los instrumentos utilizados en la recolección de datos sean confiables, objetivos y válidos. Si alguno de estos aspectos no se cumple, el instrumento carecerá de utilidad y los resultados obtenidos no serán considerados legítimos. Es esencial asegurarse de que los instrumentos empleados cumplan con estos criterios para garantizar la fiabilidad y validez de los datos recopilados.

Además, en los últimos años según Cisneros et al (2022), el progreso de las TIC's ofrece diversas oportunidades para la investigación científica gracias a la versatilidad y velocidad de los medios virtuales. Durante la pandemia, la recolección de datos se llevó a cabo principalmente en entornos virtuales. Los instrumentos de recolección de datos empleados en el presente estudio fueron:

En primer lugar, se tuvo la guía de entrevista: Herramienta aplicada al gerente y jefe de área de la empresa Phytotoma.Bic Agricultura y medio ambiente S.A.C, en las instalaciones de la organización, previa coordinación. Además, también fue aplicada a tres expertos en negocios internacionales de la región Lambayeque, en sus respectivos centros de trabajo.

Para Feria, Matilla y Mantecón (2020) la guía de entrevista es un instrumento metodológico fundamental que permite la aplicación práctica del método de la entrevista. Esta guía se compone de elementos esenciales, tales como el título, el objetivo y un sistema de preguntas, aspectos o indicadores. El título proporciona una descripción

concisa del tema o área de interés que se abordará durante la entrevista. El objetivo establece el propósito específico de la entrevista y lo que se espera lograr con ella

Asimismo, se empleó la ficha de análisis documental, que es una herramienta aplicada para recolectar información de fuentes bibliográficas, páginas web, etc. De acuerdo con Alva (2023), al utilizar la ficha de análisis documental, se facilita la identificación de similitudes, diferencias y patrones en la información recopilada, lo que contribuye a un análisis más completo y fundamentado. Esta técnica resulta especialmente útil para investigaciones que requieren examinar y contrastar diferentes fuentes documentales con el fin de obtener una visión más completa y precisa del tema de estudio.

**Tabla 1**

Distribución de los instrumentos de medición

<b>Población</b>	<b>Variabes</b>	<b>Instrumento</b>
Muestra 1: jefe de operaciones	Plan de negocio	Guía de entrevista Análisis documental
Muestra 2: 4 expertos	Exportación	Guía de entrevista Análisis documental

*Nota. Elaboración de propia*

Respecto a la validación del instrumento se optó por validar el contenido en base de juicio de expertos. Estos expertos son:

- MBA. Rocero Salazar César.
- Dr. Kerwin José Chávez Vera.
- Dra. África Calanchez Urribarri.

Según lo mencionado por Arias (2020), la población de investigación se define como un grupo de casos específicos, delimitados y accesibles, que serán utilizados como referencia para la selección de la muestra. Esta población de estudio debe cumplir con ciertos criterios en común. Por consiguiente, es esencial definir los criterios de inclusión y exclusión para garantizar que la muestra elegida sea representativa de la población de estudio. En este estudio en particular, se tomarán en cuenta dos poblaciones.

Para la primera población se tuvo en cuenta a las personas que laboran en la empresa Phytotoma.Bic Agricultura y medio ambiente S.A.C., siendo un total de 8 colaboradores en el área administrativa, ubicada en la ciudad de la Libertad. A continuación, se presenta la constitución de la empresa.

**Tabla 2**

*Población de estudio*

Personal	Subtotal
Gerente general	1
Gerencia de Administración y Finanzas	3
Jefe de Gerencia de Operaciones	1
Gerencia Comercial	1
Gerencia de recursos humanos	1
Total	8

*Elaboración propia*

En relación, a los criterios de selección de la muestra, primordialmente se consideró como criterios de inclusión indispensable que las personas seleccionadas se encuentren bajo contrato vigente y que cuenten con amplio conocimiento con respecto

a aspectos técnicos y comerciales de la organización con respecto al tratamiento directo del cultivo de maracuyá, datos que son relevantes para la investigación. Además, se considera, a las personas involucradas en toma de decisiones para el crecimiento de la empresa. Asimismo, se excluye a aquellos colaboradores que no estén involucrados en área de producción y cultivo de maracuyá de la empresa y que desconozca temas de plan de negocios y exportación.

Con respecto a la segunda población, estuvo conformado por 5 expertos, los criterios de inclusión es la experiencia en el sector, amplia experiencia y conocimientos en exportación especialmente de maracuyá o frutas exóticas, esta población se emplea para estudiar la variable de exportación.

En cuanto a la muestra, Hernández et al. (2019), indica que la muestra en una investigación es un subgrupo de la población de interés del cual se recolectarán datos, y es necesario definir y delimitar con precisión de antemano. Además, la muestra debe ser representativa de la población en general. Según el tipo de examinado seleccionado, se ha decidido incluir únicamente a aquellos individuos que cumplan con los requisitos establecidos por la investigación.

Muestra 1: Para el estudio de la variable de plan de negocios, se aplicó el instrumento de recolección de datos al jefe área de producción de maracuyá.

**Tabla 3**

Selección de muestra

<i>Personal</i>	<i>Subtotal</i>
<i>Jefe de Operaciones</i>	1
<i>Total</i>	1

*Elaboración propia*

Muestra 2: Para el estudio de la variable de exportación, se aplicó el instrumento de recolección de datos a los 4 expertos en el sector, que serían los siguientes:

- MBA. Rogger Morán Santamaría.
- Dr. Hugo Espinoza Rodríguez
- Lic. Nikolays Lizana Guevara
- Dr. Alberto Pantaleón Santa María

En esta investigación se utiliza el muestreo no probabilístico, el método de estudio es intencional o por conveniencia, ya que se ajusta a las necesidades de la entrevista. Tal como lo manifiesta Hernández (2019), se trata de individuos que presentan las características de interés para el investigador, los cuales son seleccionados de manera intencional de la población.

En el marco de esta investigación, se aplicaron diversos métodos de análisis de datos con el fin de obtener conclusiones fundamentadas. Entre estos métodos se incluye el Método Inductivo, que se empleó para derivar conclusiones a partir de hechos particulares validados. Es decir, los resultados de las entrevistas realizadas a los participantes fueron esenciales para la formulación de conclusiones. Por otro lado, mediante el Método Deductivo se obtuvieron conclusiones generales para explicar situaciones específicas. Esta aproximación se aplicó durante la entrevista con la empresa, permitiendo así obtener información sobre su situación actual y los problemas que podrían estar surgiendo. Además, se implementó el método analítico, que consiste en descomponer el objeto de estudio en partes individuales para su estudio detallado. Dado que esta investigación se centra en dos variables, a saber, el Plan de Negocio y la Exportación, este método facilitó el examen minucioso de cada una de estas variables de forma independiente.

Según lo indicado por Sucasaire (2021) en relación con el análisis de datos, la estadística descriptiva ofrece métodos para resumir y explicar las características

fundamentales de un conjunto de observaciones, abarcando las tareas asociadas con la organización y el análisis preliminar de los datos recolectados. Los datos recopilados mediante los instrumentos se procesarán y sistematizaron a través del análisis estadístico descriptivo, plasmado en el desarrollo de gráficos de distribución de las frecuencias de carácter cualitativo y cuantitativo.

#### **Tabla 4**

##### *Procedimiento de recolección de datos*

###### **Elaboración de guía de entrevista**

Esta parte consistió en la organización de preguntas que van a medir los indicadores establecidos en la operacionalización de la variable.

###### **Validación de la guía de entrevista**

Este parte del proceso, se fundamenta en la validación por parte de 3 expertos de instrumento que se va a utilizar para el recojo de datos para las variables en estudio.

###### **Coordinación para la entrevista**

Se basa en coordinar con las personas que son parte del estudio de las variables tanto de la empresa como los expertos para coordinar la hora y fecha para llevar a cabo la entrevista.

###### **Entrevista**

Se aplica el instrumento que es la guía de entrevista a las 2 muestras de la investigación

###### **Elaboración de tablas**

Se fundamenta en el procesamiento y organización de datos e información recogida del instrumento de estudio.

###### **Interpretación**

Se finaliza con una breve interpretación de las tablas que se han elaborado para la comprensión de los resultados.

*Elaboración propia*

Los criterios éticos según Villalta et al. (2022), consolidan procedimientos y criterios de revisión que resuelvan los desafíos de las investigaciones: salvaguardar a los miembros de las investigaciones y generar materia de conocimiento científico. Tener

en cuenta estos criterios es indispensable para generar reflexión sobre la responsabilidad de los investigadores en la transparencia de los procesos y actividades realizadas en el estudio. En este sentido, de acuerdo con Trujillano (2022), los principales criterios éticos son los siguientes:

- Gestión de fuentes: La presente investigación presenta datos completos, fuentes confiables, registro de las fuentes sin excepción, textos sin modificar ni alterar.
- Objetivos Transparentes: Determinar los objetivos desde el inicio de la investigación. Identificar las metas antes de realizar la investigación, no manipular los objetivos a conveniencia.
- Transparencia de los datos obtenidos: Evitar la subjetividad cuando se interpretan los sucesos, determinar los límites del estudio sin manipular los rangos.
- Confidencialidad: Otorgar el título de anónimo cuando se solicite, asegurar que los datos difundidos estén en calidad de información científica. No divulgar la información recibida de personas ajenas a la investigación.
- Confiabilidad: Instrumento de recolección de datos válida por experto.
- Profundidad del desarrollo del tema: Estudiar desde varios ángulos el tema en cuestión, remitirse a las fuentes más actuales, ahondar en aspectos relevantes de la investigación.

### III. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

#### 3.1. Resultados

A continuación, se presentan los resultados de la investigación siguiendo el procedimiento propuesto por Bonilla y López (2016) en sus tres fases: codificación abierta, axial y selectiva. Estos resultados responden a los objetivos de la investigación.

**Objetivo específico 1.** Determinar la capacidad productiva y comercial de maracuyá de la empresa Phytotoma.bic Agricultura & Medio Ambiente S.A.C., La Libertad- 2023.

**Tabla 5**

*Codificación abierta: Determinar la capacidad productiva y comercial de maracuyá de la empresa Phytotoma.bic Agricultura & Medio Ambiente S.A.C.*

¿Cuántas hectáreas de cultivo de maracuyá tiene la empresa PHYTOTOMA.BIC AGRICULTURA & MEDIO AMBIENTE S.A.C.?	
<b>Entrevistado 1: César Justiniano Ruiz</b> <b>Código: 15 hectáreas</b>	Alrededor de <b>15 hectáreas</b> instaladas y desarrolladas, en fase de producción.
¿Cuáles son los meses en los que más se produce maracuyá?	
<b>Entrevistado 1: César Justiniano Ruiz</b> <b>Código: Diciembre a agosto, Poda, diciembre cosecha</b>	La producción comienza a <b>fin de diciembre y termina la quincena de agosto</b> , se pasa a una fase de <b>poda</b> , oxigenando la planta, hasta diciembre que <b>empieza la cosecha</b>
¿Cuántos años de producción de maracuyá tiene PHYTOTOMA.BIC AGRICULTURA & MEDIO AMBIENTE S.A.C.?	
<b>Entrevistado 1: César Justiniano Ruiz</b> <b>Código: 2020, dedicada al agro 2 generaciones</b>	La empresa <b>opera desde el 2020</b> , sin embargo, nuestra familia <b>se dedica al agro desde hace 2 generaciones</b> , trabajando el terreno en cultivo de espárragos o caña de azúcar. Sin embargo, analizando la demanda decidimos mediante Phytotoma.bic enfocarnos en el cultivo del maracuyá.
¿Cuál es el proceso de producción del maracuyá	
<b>Entrevistado 1: César Justiniano Ruiz</b> <b>Código: Mandan semillas a Ecuador, retornan en plantones de 30 cm, Siembra, fertilización, producción, cosecha en base a la madurez, fresco y pulpa</b>	Primero <b>mandamos semillas orgánicas a Ecuador</b> (Variedad criolla peruana) ya que en el Perú no se maneja un sistema adecuado para el cuidado de semillas y <b>las retornamos en plantones de 30 cm</b> , luego entramos en <b>fase de siembra</b> que demora 1 mes. <b>Fertilizando un mes más, se instalan los palos y alambres</b> (1 mes) y hasta llegar a la etapa de <b>producción</b> demora un promedio de 6 o 7 meses. Luego llegamos a la <b>cosecha, donde recogemos en base al grado de madurez</b> , mediante dos formatos: <b>fresco y pulpa</b> . En caso sea fresco se obtiene mediante la misma planta recortándose y guardándose en jabas, mientras que en pulpa se recoge el fruto que ya cayó de la planta, se baña en cera ecológica y se envía vía aérea.
¿Cuántas veces al año se fertiliza el cultivo?	

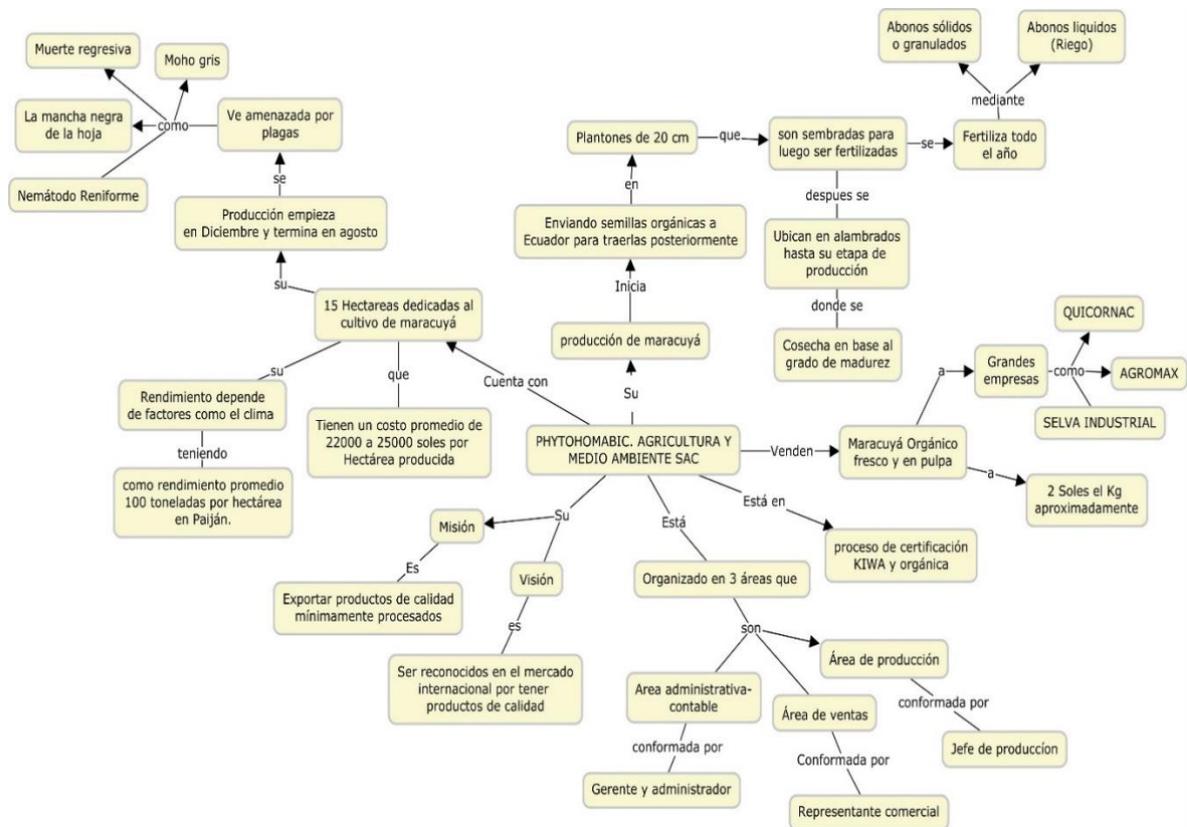
Entrevistado 1: César Justiniano Ruiz Código: Fertiliza todo el año. Abono líquido, abono solido	Se <b>fertiliza todo el año</b> mediante dos etapas: Vía sistema ( <b>riego</b> tecnificado) empleando <b>abonos líquidos</b> y mediante <b>abonos sólidos o granulados</b> cada 3 meses.
¿Qué plagas atacan la producción de maracuyá?	
Entrevistado 1: César Justiniano Ruiz Código: Mancha negra de la hoja, muerte regresiva, nemátodo reniforme, moho gris	Las plagas identificadas por SENASA son: <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Mancha negra de la hoja</b></li> <li>• <b>Muerte regresiva</b></li> <li>• <b>Nemátodo reniforme</b></li> <li>• <b>Moho gris</b></li> </ul> Para evitar las plagas nosotros utilizamos productos orgánicos, extractos de ají, de hojas e instalamos trampas biológicas.
¿Cuánto cuesta producir una hectárea de maracuyá?	
Entrevistado 1: César Justiniano Ruiz Código: 22000 a 25000 soles	Aproximadamente entre <b>22000 a 25000</b> soles por hectárea
¿Cuál es el rendimiento por hectárea del cultivo?	
Entrevistado 1: César Justiniano Ruiz Código: En Paiján llega a 100 toneladas por Hectárea	Depende la zona, el clima, aquí <b>en Paiján llegamos a 100 Toneladas por hectáreas</b>
¿Cuánto tiempo demora en cosechar la producción de maracuyá?	
Entrevistado 1: César Justiniano Ruiz Código: 7 a 8 meses	A partir del año 0 demora entre <b>7 a 8 meses</b> , después se poda en Julio y desde agosto hasta diciembre se cosecha.
¿Cuántos años de creación tiene PHYTOTOMA.BIC AGRICULTURA & MEDIO AMBIENTE S.A.C.?	
Entrevistado 1: César Justiniano Ruiz Código: 3 Años	Tiene <b>3 años</b> de creación
¿Cuál es su misión?	
Entrevistado 1: César Justiniano Ruiz Código: Exportar productos de calidad mínimamente procesados	<b>Exportar productos de calidad mínimamente procesados</b>
¿Cuál es su visión?	
Entrevistado 1: César Justiniano Ruiz Código: Ser reconocidos en el mercado internacional por tener productos de calidad	<b>Ser reconocidos en el mercado internacional por tener productos de calidad</b>
¿Cuántas áreas tiene la empresa?	
Entrevistado 1: César Justiniano Ruiz Código: Área administrativa, ventas y producción	<b>El área administrativa – contable, de ventas y de producción</b>
¿Cuántos trabajadores tiene la empresa PHYTOTOMA.BIC AGRICULTURA & MEDIO AMBIENTE S.A.C.?	

Entrevistado 1: César Justiniano Ruiz Código: Gerente, Administrador, jefe de producción, representante comercial	El área administrativa está a cargo de 4 personas ( <b>Gerente general, administrador, jefe de producción y representante comercial</b> ), un contador. Para las labores de producción se terceriza el servicio mediante contratos.
¿Cuál es el volumen de producción mensual y/o anual de maracuyá de la empresa PHYTOTOMA.BIC AGRICULTURA & MEDIO AMBIENTE S.A.C.?	
Entrevistado 1: César Justiniano Ruiz Código: 75 toneladas por hectárea	El año pasado hemos cerrado con un promedio de <b>75 Toneladas por hectárea</b> anualmente.
¿Con qué certificaciones cuenta la empresa?	
Entrevistado 1: César Justiniano Ruiz Código: Certificación KIWA, Certificación Orgánica	Estamos en proceso de <b>certificación KIWA, certificación orgánica</b> . Además del código de SENASA que está indicado a que país se exportará.
¿Cuántas toneladas de maracuyá venden por año?	
Entrevistado 1: César Justiniano Ruiz Código: 150 toneladas el año pasado	Hemos llegados a <b>150 Toneladas el año pasado</b> , en 2 hectáreas que estuvieron operativas.
¿En qué presentaciones venden el maracuyá?	
Entrevistado 1: César Justiniano Ruiz Código: Maracuyá fresco y en pulpa	Vendemos <b>maracuyá fresco orgánica y pulpa</b> de maracuyá
¿Quiénes son sus principales compradores?	
Entrevistado 1: César Justiniano Ruiz Código: QUICORNAC, AGROMAX Y SELVA INDUSTRIAL.	Parte de la producción la derivamos a empresas como <b>QUICORNAC, AGROMAX Y SELVA INDUSTRIAL</b> .
¿A qué precio vende la tonelada de maracuyá?	
Entrevistado 1: César Justiniano Ruiz Código: 2 soles el Kg o 2000 soles la tonelada.	Se vende aproximadamente a <b>2 soles el Kg o 2000 soles la tonelada</b> .

*Nota: Elaboración propia*

**Figura 1**

*Determinar la capacidad productiva y comercial de maracuyá de la empresa Phytotoma.bic Agricultura & Medio Ambiente S.A.C.*



*Nota: Elaboración propia*

**MEMORANDO INTEGRADOR:**

La empresa PHYTOTOMA.BIC AGRICULTURA & MEDIO AMBIENTE S.A.C. fue creada en el 2020, tiene como visión exportar productos de calidad mínimamente procesados y como visión ser reconocidos en el mercado internacional por tener productos de calidad, está organizado en 3 áreas las cuales son, el área administrativa-contable a cargo del gerente y administrador, el área de ventas a cargo del representante comercial y el área de producción a cargo del jefe de producción. La empresa cuenta con 15 hectáreas enfocadas al cultivo de maracuyá con un rendimiento de 100 toneladas por hectárea y un costo de 22000 a 25000 soles por hectárea. Se dedican a la producción y comercialización de maracuyá fresco orgánico y en pulpa, La producción del maracuyá empieza en diciembre y termina en agosto, este se ve amenazado por plagas como el moho gris, muerte regresiva, macha negra de la hoja y el nemátodo reniforme. El proceso de producción consiste en el envío a Ecuador de semillas las cuales regresan en plantones de 20 cm, que son sembradas y fertilizadas todo el año a través de abono liquido o sólido, luego, se ubican en alambrados hasta su etapa de cosecha donde son recogidos en base a su grado de madurez, actualmente la empresa está en proceso de certificación KIWA y orgánica. Tiene como principales compradores a grandes empresas como Quicornac, Agromax y Selva Industrial, vendiendo a 2 soles el Kg aproximadamente.

**Objetivo específico 2:** Determinar la viabilidad para la exportación de maracuyá al mercado de Países Bajos de la empresa Phytotoma.bic Agricultura & Medio Ambiente S.A.C., La Libertad- 2023.

**Tabla 6**

*Codificación abierta: Viabilidad de un plan de exportación de maracuyá al mercado de Países Bajos*

Entrevistados y código emergente	Pregunta y respuesta 1: ¿Considera viable la elaboración de un plan de exportación según la oferta exportable de maracuyá? Explique su respuesta
<p><b>Entrevistado 1: Hugo Espinoza Rodríguez</b></p> <p><b>Código:</b> minimizar riesgos, estrategias, inserción.</p>	<p>Sí, porque nos permite <b>minimizar los riesgos</b> e identificar las <b>estrategias</b> a utilizar para llevar a cabo una <b>inserción</b> adecuada de nuestro producto a nuevos mercados.</p>
<p><b>Entrevistado 2: Alberto Pantaleón</b></p> <p><b>Código:</b> estrategia viable, demanda significativa, oportunidad de expansión.</p>	<p>Sí, la elaboración de un plan de exportación para la oferta exportable de maracuyá puede ser una <b>estrategia viable</b> y beneficiosa. Si hay una <b>demanda significativa</b> de maracuyá en los mercados internacionales, existe una <b>oportunidad</b> real para <b>expandir</b> las operaciones y exportar este producto.</p>
<p><b>Entrevistado 3: Rogger Morán Santamaría</b></p> <p><b>Código:</b> lograr internacionalización, planificar la cantidad, alcanzar objetivos con los socios internacionales.</p>	<p>Sí, todo lo que es plan de negocios o plan de exportación es un tema importante en la que debe enfocar toda organización que solo se enfoca vender su producto en mercado doméstico y es una buena herramienta trabajar un plan de exportación para <b>lograr la internacionalización</b>. Se recomienda que se trabaje un plan de exportación para poder ver la viabilidad de acuerdo al propósito y tamaño de la empresa, lo que le permite que la empresa <b>planifique la cantidad o trabaje con otros productores</b> de Maracuyá para <b>alcanzar los objetivos que establecen los contactos internacionales</b>.</p>
<p><b>Entrevistado 4: Nikolays Lizana Guevara</b></p> <p><b>Código:</b> mercados internacionales, demanda aumento, oportunidades para la exportación de maracuyá.</p>	<p>Sí, el maracuyá, es apreciado en muchos <b>mercados internacionales</b> debido a su sabor único y sus propiedades nutritivas. <b>La demanda</b> de productos exóticos y saludables está en <b>aumento</b>, lo que presenta <b>oportunidades para la exportación de maracuyá</b>.</p>

*Nota: Elaboración propia*

**Figura 2**

*Codificación Axial: Viabilidad de un plan de exportación de maracuyá al mercado de Países Bajos*



*Nota: Elaboración propia*

**MEMORANDO INTEGRADOR**

Según los entrevistados, con la elaboración del plan de exportación nos permite minimizar los riesgos e identificar estrategias de entrada a nuevos países, con ello se podrá identificar la demanda de maracuyá fresco y la oportunidad de expansión. Asimismo, es una herramienta fundamental para lograr la internacionalización de la empresa, como identificar el volumen de exportación del producto según la demanda en el país de destino, y así poder alcanzar los objetivos con los socios internacionales. Debido a la demanda en aumento del producto por su sabor y propiedades, teniendo en cuenta la capacidad de producción de la empresa, se puede optar por trabajar con otros productores de maracuyá.

**Tabla 7**

*Codificación abierta: Empresas exportadoras peruanas de maracuyá*

Entrevistados y código emergente	Pregunta y respuesta 2: ¿Identifica empresas exportadoras de maracuyá en el Perú? Explique su respuesta
<p><b>Entrevistado 1: Hugo Espinoza Rodríguez</b></p> <p><b>Código:</b> Agrícola Interandina SAC, Agrokaru S.A.C. y Agrícola Pampa Baja S.A.C.</p>	<p>En el 2022 participaron 34 empresas, siendo las principales: Agrícola Interandina SAC, Agrokaru S.A.C. y Agrícola Pampa Baja S.A.C.</p>
<p><b>Entrevistado 2: Alberto Pantaleón</b></p> <p><b>Código:</b> Quicornac, AGROINDUSTRIAS AIB.</p>	<p>Sí, puedo identificar a Quicornac, AGROINDUSTRIAS AIB.</p>

<p><b>Entrevistado 3: Rogger Morán Santamaría</b></p> <p><b>Código:</b> FRUTOSA, PRONATUR, Global Company, AGROKARU.</p>	<p>Sí, dentro la experiencia laboral identifico a FRUTOSA, una empresa que se dedica a la producción de Maracuyá, que exporta jugo de maracuyá al mercado internacional. Su aliado estratégico es PRONATUR, ubicado en el parque industrial. Pero también existen otras empresas a nivel nacional como AGROINDUSTRIAS AIB, empresa dedicada a la producción de maracuyá, Global Company, AGROKARU Y PRONATUR</p>
<p><b>Entrevistado 4: Nikolays Lizana Guevara</b></p> <p><b>Código:</b> Global Trade, Pronatur, Agroindustrias AIB,</p>	<p>Dentro de las empresas exportadoras podemos encontrar a Global Trade, Pronatur, Agroindustrias AIB, entre otras que participan significativamente en las exportaciones.</p>

*Nota: Elaboración propia*

**Figura 3**

*Empresas exportadoras peruanas de maracuyá*



*Nota: Elaboración propia*

**MEMORANDO INTEGRADOR**

Según los entrevistados, las empresas más reconocidas en la exportación de maracuyá en el año 2022, se contabilizaron 34 empresas, siendo que las principales vienen siendo Agrícola Interandina SAC, Agrokaru S.A.C. y Agrícola Pampa Baja S.A.C., Quicornac, Agroindustrias AIB, Frutosa, Pronatur y Global Trade que participan significativamente en las exportaciones.

**Tabla 8**

*Codificación abierta: Países Bajos es un mercado atractivo para la exportación de maracuyá*

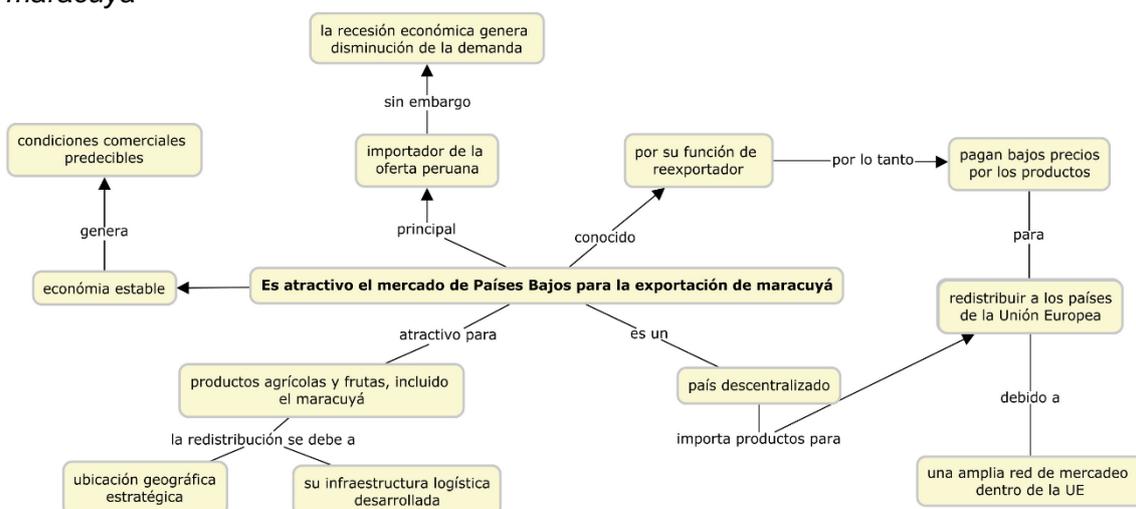
<p><b>Entrevistados y código emergente</b></p>	<p><b>Pregunta y respuesta 3: ¿Considera atractivo el mercado de Países Bajos para la exportación de maracuyá? Explique su respuesta</b></p>
<p><b>Entrevistado 1: Hugo Espinoza Rodríguez</b></p>	<p>Sí, ya que es el <b>principal país importador</b> de la oferta peruana, aunque debido a la <b>recesión económica</b> mundial la demanda ha venido <b>disminuyendo</b>.</p>

<p><b>Código:</b> principal importador, recesión económica, disminución</p>	
<p><b>Entrevistado 2: Alberto Pantaleón</b></p> <p><b>Código:</b> reexportación, redistribuyen, países europeos, bajos precios.</p>	<p>Países Bajos es conocida por su función de <b>reexportación</b>. Muchos productos agrícolas importados a los Países Bajos se <b>redistribuyen</b> a otros <b>países europeos</b> desde allí. Por lo tanto, este país paga <b>bajos precios</b>. Yo no lo recomendaría, sería mejor un nuevo mercado para el ingreso de frutas frescas</p>
<p><b>Entrevistado 3: Rogger Morán Santamaría</b></p> <p><b>Código:</b> país descentralizado, importar, ofertarlos, amplia red de mercadeo, UE.</p>	<p>Sí, Países Bajos es un <b>país descentralizado</b> en <b>importar</b> productos para <b>ofertarlos</b> dentro de los países de la <b>Unión Europea</b>, se recomienda a los exportadores que se trabaje con estos mercados dado que tienen una <b>amplia red de mercadeo</b> dentro de la UE. Una de las características del consumidor es la perspectiva de olores extraños, y que los frutos estén libres de temas incoloros que se deben tener en cuenta.</p>
<p><b>Entrevistado 4: Nikolays Lizana Guevara</b></p> <p><b>Código:</b> mercado atractivo, productos agrícolas y frutas, distribución en Europa, ubicación geográfica, infraestructura logística, economía estable, condiciones comerciales predecibles.</p>	<p>Sí, los Países Bajos han sido históricamente un <b>mercado atractivo</b> para la exportación de <b>productos agrícolas y frutas, incluido el maracuyá</b>, por varias razones. Los Países Bajos sirven como un <b>centro de distribución clave en Europa</b> debido a su <b>ubicación geográfica estratégica y su infraestructura logística</b> bien desarrollada y los consumidores en los Países Bajos tienen una tendencia a consumir alimentos saludables, incluidas frutas exóticas como el maracuyá. Además, tienen una <b>economía estable</b> y son conocidos por tener <b>condiciones comerciales predecibles</b>, lo que puede ser beneficioso para las empresas exportadoras.</p>

Nota: elaboración propia

#### Figura 4

Codificación axial: Países Bajos es un mercado atractivo para la exportación de maracuyá



Nota: Elaboración propia

## MEMORANDO INTEGRADOR:

Según los entrevistados, Países Bajos representa una economía estable lo que genera que las condiciones comerciales sean predecibles en cuanto a tener éxito para las empresas exportadoras. Además, Países Bajos resulta atractivo debido que es considerado un país reexportador, redistribuye en toda Europa gracias a su ubicación geográfica estratégica y su infraestructura logística que les permite ingresar a los demás países europeos. Asimismo, es factor es clave a considerar, dado que siendo un país reexportador, lleva los productos a un bajo precio en consideración con otros mercados.

**Tabla 9**

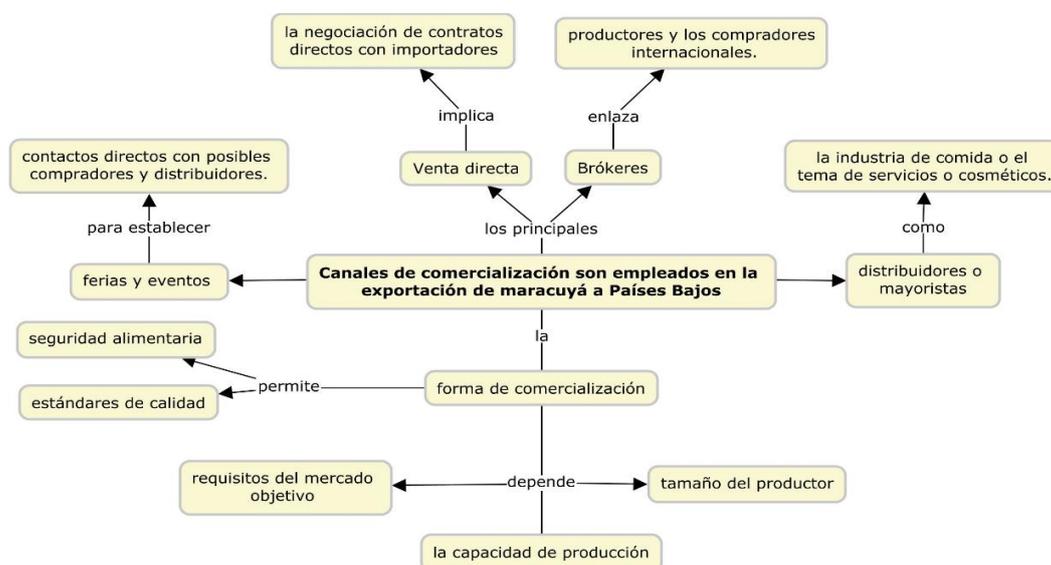
*Codificación abierta: Canales de comercialización de maracuyá en Países Bajos*

<b>Entrevistados y código emergente</b>	<b>Pregunta y respuesta 4: ¿Qué canales de comercialización son empleados en la exportación de maracuyá a Países Bajos? Explique su respuesta</b>
<b>Entrevistado 1: Hugo Espinoza Rodríguez</b> <b>Código:</b> venta directa, implicar la negociación, brókeres.	Por <b>venta directa</b> a empresa esto puede implicar la <b>negociación</b> de contratos directos con importadores, distribuidores o minoristas en el país de destino o por medio de <b>brókeres</b> que se encarguen de los canales de comercialización.
<b>Entrevistado 2: Alberto Pantaleón</b> <b>Código:</b> potencial cliente, venta directa, brókeres, enlace con productores y los compradores internacionales.	Mayormente, Países Bajos importan para exportan, los canales de comercialización, utilizan FOB o CIF, es decir <b>contactas a tu potencial cliente</b> y le vendes de <b>manera directa</b> . Otra forma es a través de <b>brókeres</b> que actúan como <b>enlaces</b> entre los <b>productores y los compradores internacionales</b> .
<b>Entrevistado 3: Rogger Morán Santamaría</b> <b>Código:</b> brókeres, mercado fijo, distribuidores o mayoristas.	Tenemos a través de <b>brókeres</b> , dado que ya tienen un <b>mercado fijo</b> . Con los <b>distribuidores o mayoristas</b> en el mercado de destino, la industria de comida o el tema de servicios o cosméticos.
<b>Entrevistado 4: Nikolays Lizana Guevara</b> <b>Código:</b> comercialización, tamaño del productor, capacidad de producción, requisitos del mercado objetivo, infraestructura, estándares de calidad, seguridad alimentaria, directa o brókeres. ferias y eventos, establecer contactos directos, compradores y distribuidores.	Es importante destacar que la elección de los canales de <b>comercialización</b> dependerá de diversos factores, como el <b>tamaño del productor</b> , la <b>capacidad de producción</b> , los <b>requisitos del mercado objetivo</b> y la <b>infraestructura</b> disponible. Además, es crucial cumplir con los <b>estándares de calidad y seguridad alimentaria</b> exigidos por los mercados internacionales para garantizar el éxito en la exportación de maracuyá. Normalmente se emplea <b>venta directa o brókeres</b> . La participación en <b>ferias y eventos</b> comerciales internacionales relacionados con la industria de frutas y vegetales puede ser una excelente manera de <b>establecer contactos directos</b> con posibles <b>compradores y distribuidores</b> .

*Nota: Elaboración propia*

**Figura 5**

*Codificación axial: Canales de comercialización de maracuyá en Países Bajos*



*Nota: Elaboración propia*

**MEMORANDO INTEGRADOR:**

Según los entrevistados, se llega a la conclusión que la forma más adecuada de comercialización es directa dado que implica la negociación de contratos directos con importadores, distribuidores o minoristas en el país de destino, otra forma es a través de brókeres que actúan como enlaces entre los productores y los compradores internacionales. La participación en ferias y eventos comerciales internacionales relacionados con la industria de frutas y vegetales puede ser una excelente manera de establecer contactos directos con posibles compradores y distribuidores.

**Tabla 10**

*Codificación abierta: Los consumidores son conscientes de las propiedades beneficiosas del maracuyá*

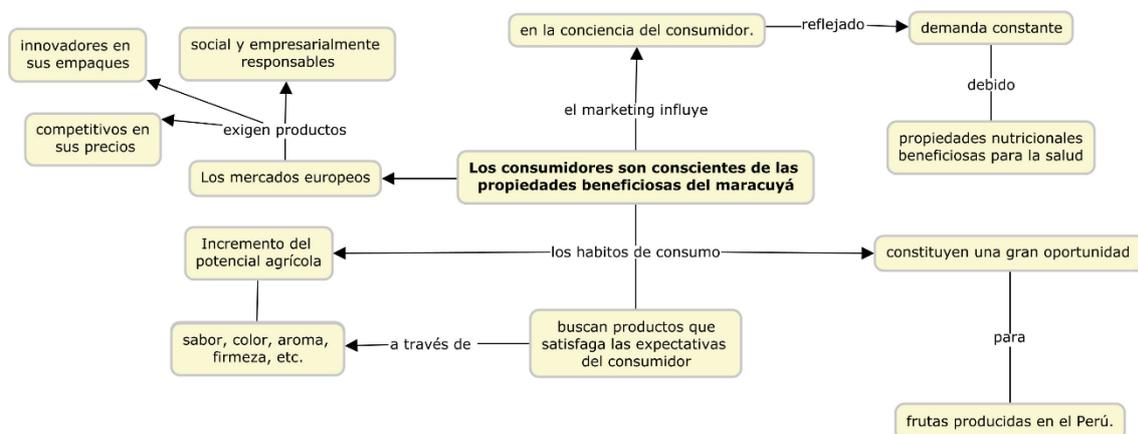
Entrevistados y código emergente	Pregunta y respuesta 5: ¿Crees usted que los consumidores son conscientes de las propiedades beneficiosas del maracuyá? Explique su respuesta
<p><b>Entrevistado 1: Hugo Espinoza Rodríguez</b></p> <p><b>Código:</b> propiedades, demanda constante, marketing, conciencia del consumidor.</p>	<p>Por supuesto, ya que precisamente por el <b>conocimiento de sus propiedades</b> nutricionales es que se refleja una <b>demanda constante</b>.</p> <p>Las campañas de <b>marketing</b>, la información nutricional en los productos y la promoción de alimentos saludables también desempeñan un papel importante en la <b>conciencia del consumidor</b>.</p>
<p><b>Entrevistado 2: Alberto Pantaleón</b></p>	<p>La conciencia de los consumidores sobre las propiedades beneficiosas del maracuyá puede variar según la región, la cultura y la información disponible. Sin embargo, en general,</p>

<p><b>Código:</b> propiedades nutricionales, beneficios para la salud, sabor único y exótico del maracuyá, versatilidad.</p>	<p>el maracuyá es <b>conocido</b> por tener varios <b>beneficios para la salud</b>, y la conciencia de estos beneficios ha ido creciendo en muchos lugares. Además de sus <b>propiedades nutricionales</b>, el <b>sabor único y exótico del maracuyá</b> puede ser un atractivo para los consumidores que buscan variedad en su dieta. Su <b>versatilidad</b> en aplicaciones culinarias, <b>como jugos, postres y salsas, también puede ampliar su atractivo.</b></p>
<p><b>Entrevistado 3: Rogger Morán Santamaría</b></p> <p><b>Código:</b> hábitos de consumo, gran oportunidad, proyección de crecimiento, potencial agrícola.</p>	<p>Los cambios en los <b>patrones de consumo</b> y la disposición cada vez mayor a probar productos nuevos ofrecen una <b>excelente oportunidad</b> para que más frutas peruanas ingresen al mercado. La demanda global de estos alimentos está en alza y se espera un <b>crecimiento</b> significativo. América Latina, con su vasto <b>potencial agrícola</b>, está bien posicionada para satisfacer esta tendencia alimentaria mundial al producir una parte importante de estos alimentos.</p>
<p><b>Entrevistado 4: Nikolays Lizana Guevara</b></p> <p><b>Código:</b> mercado europeo, responsabilidad social y empresarial, innovación, competitivos, expectativas del consumidor, auténticos, producción sostenible, ética y trazable.</p>	<p>Los consumidores y las tendencias del <b>mercado europeo</b> están evolucionando hacia una mayor exigencia en cuanto a la <b>responsabilidad social y empresarial</b>, la <b>innovación</b> en el envasado y la <b>competitividad</b> en los precios de los productos. Es crucial encontrar la combinación perfecta que cumpla con las <b>expectativas del consumidor</b> en términos de sabor, color, aroma, firmeza, entre otros aspectos. Además, las nuevas generaciones muestran un creciente interés en un estilo de vida y una alimentación más saludables, prefiriendo alimentos <b>auténticos</b> producidos de manera <b>sostenible, ética y con trazabilidad.</b></p>

*Nota: Elaboración propia*

**Figura 6**

*Codificación axial: Los consumidores son conscientes de las propiedades beneficiosas del maracuyá*



*Nota: Elaboración propia*

## MEMORANDO INTEGRADOR:

Según los entrevistados, la demanda de maracuyá fresca u otros productos agrícolas está en aumento debido a sus propiedades nutricionales, el sabor único y exótico del maracuyá. Además, su versatilidad en aplicaciones culinarias, como jugos, postres y salsas, también puede ampliar su atractivo. Asimismo, mercado europeo están evolucionando hacia una mayor exigencia en cuanto a la responsabilidad social y empresarial, la innovación en el envasado y la competitividad en los precios.

**Tabla 11**

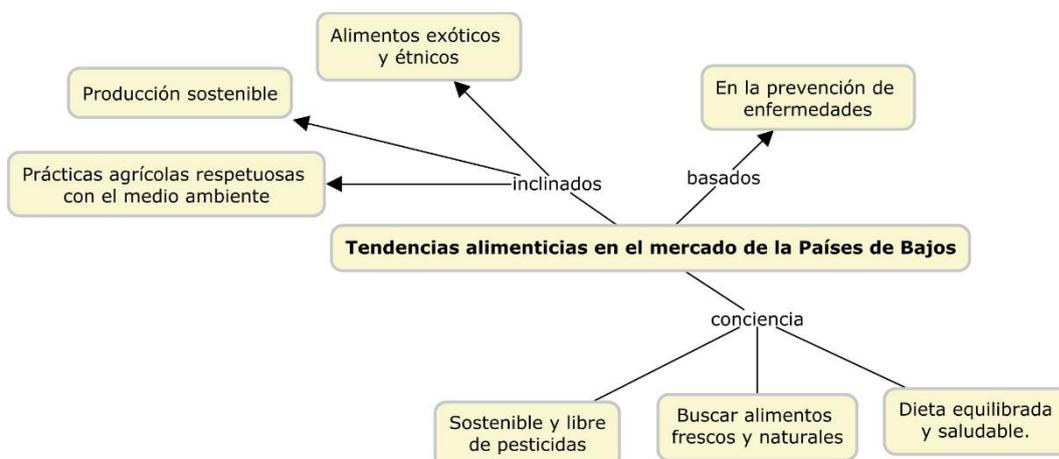
*Codificación abierta: Tendencias alimenticias de los consumidores de Países Bajos*

Entrevistados y código emergente	Pregunta y respuesta 6: ¿Conoce las tendencias alimenticias de los consumidores en el mercado de la Países de Bajo? Explique su respuesta
<b>Entrevistado 1: Hugo Espinoza Rodríguez</b> <b>Código:</b> prevención de enfermedades.	Al encontrarnos en postpandemia, las tendencias <b>están basadas en prevención de enfermedades</b> , por lo cual, miran como alternativa el consumo de este tipo de productos.
<b>Entrevistado 2: Alberto Pantaleón</b> <b>Código:</b> producción sostenible, prácticas agrícolas respetuosas con el medio ambiente, interés en alimentos exóticos y étnicos.	Los consumidores en Países Bajos pueden favorecer productos que <b>se producen de manera sostenible y con prácticas agrícolas respetuosas con el medio ambiente</b> . Los consumidores en Países Bajos, al igual que en muchos lugares, muestran <b>interés en alimentos exóticos y étnicos</b> . Las frutas tropicales como el maracuyá pueden beneficiarse de esta tendencia.
<b>Entrevistado 3: Rogger Morán Santamaría</b> <b>Código:</b> dieta equilibrada y saludable, alimentos frescos y naturales, sostenible y libre de pesticidas.	Existe una creciente <b>conciencia sobre la importancia de una dieta equilibrada y saludable</b> . Los consumidores en Países Bajos tienden a <b>buscar alimentos frescos y naturales</b> , incluyendo frutas exóticas como el maracuyá. La demanda de productos orgánicos está en aumento. Los consumidores en Países Bajos muestran interés en alimentos cultivados de manera <b>sostenible y libre de pesticidas</b> .
<b>Entrevistado 4: Nikolays Lizana Guevara</b> <b>Código:</b> alimentos más saludables, aumento en la demanda de alimentos sostenibles, impacto ambiental y envases sostenibles.	Los consumidores han mostrado un creciente interés en opciones de <b>alimentos más saludables</b> . Esto incluye productos bajos en grasas, bajos en azúcares, ricos en proteínas y opciones orgánicas. La conciencia ambiental ha llevado a un <b>aumento en la demanda de alimentos sostenibles</b> . Los consumidores buscan productos producidos de manera ética, con menor <b>impacto ambiental y envases sostenibles</b> .

*Nota: Elaboración propia*

**Figura 7**

*Codificación axial: Tendencias alimenticias de los consumidores de Países Bajos*



*Nota: Elaboración propia*

**MEMORANDO INTEGRADOR:**

Según los entrevistados, en el mercado de Países Bajos, existe una tendencia a inclinarse por alimentos saludables de producción agrícola sostenible con el medio ambiente, libre de pesticidas. Lo que buscan es prevenir enfermedades gracias a su producción natural con menor impacto ambiental y envases sostenibles. Asimismo, indican que los consumidores se inclinan por productos frescos o naturales de origen étnica o exótica, lo cual representa una oportunidad de mercado para el maracuyá.

**Tabla 12**

*Codificación abierta: Envases para la distribución y comercialización de maracuyá fresco*

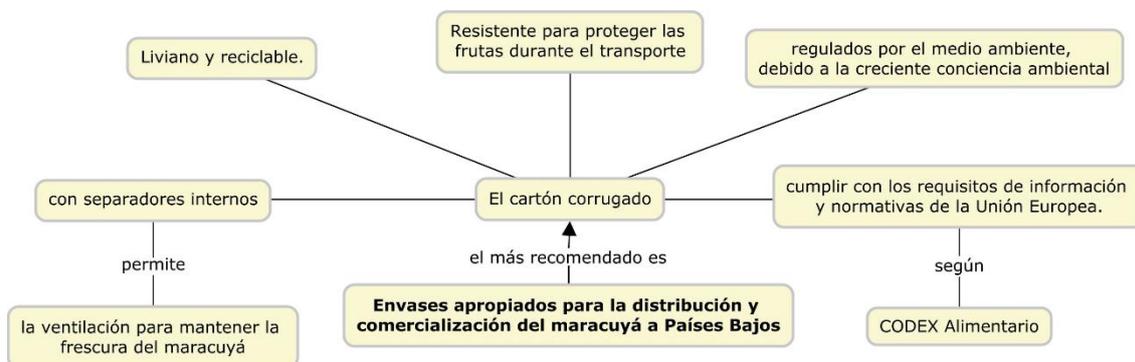
Entrevistados y código emergente	Pregunta y respuesta 7: ¿Qué envases son los más apropiados para la distribución y comercialización del maracuyá a Países Bajos?
<p><b>Entrevistado 1: Hugo Espinoza Rodríguez</b></p> <p><b>Código:</b> envase resistente y proteja las frutas durante el transporte, etiquetado claro y cumplir con los requisitos de información y normativas de la Unión Europea.</p>	<p>Depende del tipo de presentación, si es en néctar debe ser en vidrio. Si es en fruto fresco, usará otro tipo. Todo depende del tipo de embarque. Es esencial que el <b>envase sea resistente y proteja las frutas durante el transporte</b>, ya que el maracuyá es una fruta delicada y puede dañarse fácilmente. Además, el <b>etiquetado debe ser claro y cumplir con los requisitos de información y normativas de la Unión Europea.</b></p>
<p><b>Entrevistado 2: Alberto Pantaleón</b></p> <p><b>Código:</b> cajas de cartón con separadores internos,</p>	<p>Debido al que el producto es fresco, mayormente sería en <b>cajas de cartón con separadores internos</b> son comúnmente utilizados para <b>proteger</b> el maracuyá durante el transporte y para presentar las frutas de manera</p>

proteger, presentación organizada, liviano y reciclable.	<b>organizada</b> en los estantes. <b>El cartón</b> también es un material <b>liviano y reciclable</b> .
<b>Entrevistado 3: Rogger Morán Santamaría</b>  <b>Código:</b> el cartón corrugado o cajas de plásticos que estén regulados por el medio ambiente, Los envases biodegradables, cartón corrugado y el etiquetado sería en base al CODEX Alimentario	Depende del tipo de presentación, en fruta fresca se puede utilizar como embalaje <b>el cartón corrugado o cajas de plásticos que estén regulados por el medio ambiente</b> para que se pueda comercializar, dada la <b>creciente conciencia ambiental</b> , hay una tendencia hacia el <b>uso de envases sostenibles</b> . Los <b>envases biodegradables</b> o compostables podrían ser considerados para satisfacer las demandas de los consumidores conscientes del medio ambiente. Hay muchas formas, pero el más recomendado sería el <b>cartón corrugado y el etiquetado sería en base al CODEX Alimentario</b>
<b>Entrevistado 4: Nikolays Lizana Guevara</b>  <b>Código:</b> Las cajas de cartón, resistentes y permitir la ventilación, considerar esencial la durabilidad y resistencia del envase, cumplir con los requisitos de seguridad alimentaria y normativas de la Unión Europea.	<b>Las cajas de cartón</b> son comunes para el transporte a granel. Deben ser <b>resistentes y permitir la ventilación</b> para mantener la frescura del maracuyá. Es <b>considerar esencial la durabilidad y resistencia del envase</b> para proteger las frutas durante el transporte y almacenamiento. Además, los envases deben <b>cumplir con los requisitos de seguridad alimentaria y normativas de la Unión Europea</b> .  La elección del envase también puede depender de la estrategia de comercialización y del canal de distribución. Es recomendable trabajar en estrecha colaboración con socios logísticos y conocer los requisitos específicos del mercado de Países Bajos para asegurar que los envases seleccionados sean apropiados y cumplan con los estándares locales.

*Nota: Elaboración propia*

## Figura 8

*Codificación axial: Envases para la distribución y comercialización de maracuyá fresco*



*Nota: Elaboración propia*

## MEMORANDO INTEGRADOR:

Según los entrevistados, el envase más adecuado es el cartón corrugado debido a su resistencia para proteger las frutas durante el transporte, los separadores internos permiten la ventilación para mantener la frescura del maracuyá. Además, ser liviano y reciclable que permite estar regulado por el medio ambiente, debido a la creciente conciencia ambiental. Asimismo, indican que el etiquetado debe cumplir con los requisitos de información de la Unión Europea según el CODEX alimentario.

**Tabla 13**

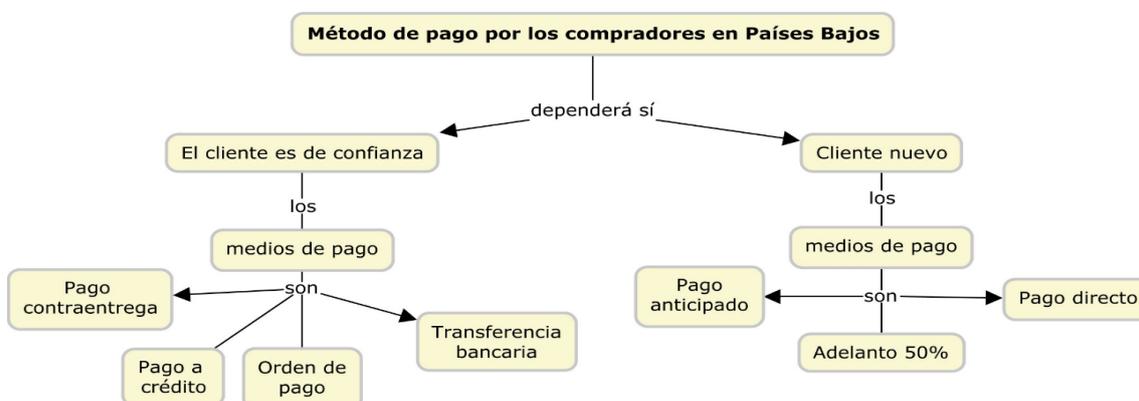
*Codificación abierta: Método de pago usado en Países Bajos.*

Entrevistados y código emergente	Pregunta y respuesta 8: ¿Cuál es el método de pago más usado por los compradores en Países Bajos o en el mercado europeo?
<b>Entrevistado 1: Hugo Espinoza Rodríguez</b> <b>Código:</b> carta de crédito, orden de pago, etc.	Mediante los contratos establecidos y los INCOTERMS FOB y CIF, se establece el tipo de pago que puede ser carta de crédito, orden de pago, etc.
<b>Entrevistado 2: Alberto Pantaleón</b> <b>Código:</b> contra entrega, o por adelanto	Mayormente es contra entrega, o por adelanto si el cliente es nuevo, depende del Incoterms elegido, va a regir el método de pago que se va a utilizar.
<b>Entrevistado 3: Rogger Morán</b> <b>Código:</b> pago directo, pago a crédito.	Va a depender mucho del acuerdo que tengan con su agente económico, o si ya conoce al cliente final, pago directo, pago a crédito.
<b>Entrevistado 4:</b> <b>Código:</b> transferencia bancaria.	El método de pago va a depender del incoterm que se elija, y sobre todo a los acuerdos que se llegue con el importador. El método de pago más común usado por los importadores en Países Bajos y en el mercado europeo es la <b>transferencia bancaria</b> .

*Nota: Elaboración propia*

**Figura 9**

*Codificación axial: Método de pago usado en Países Bajos.*



*Nota: Elaboración propia*

## MEMORANDO INTEGRADOR:

Según los entrevistados, el medio de pago se define con el incoterm que se elija para la exportación del producto, sin embargo, mencionan que los más usados vienen siendo clasificados por el tipo de cliente, si este es de confianza se utiliza pago contra entrega, pago a crédito, orden de pago, transferencia bancaria, pero si este es nuevo, es por pago anticipado, pago directo o adelanto del 50%

**Tabla 14**

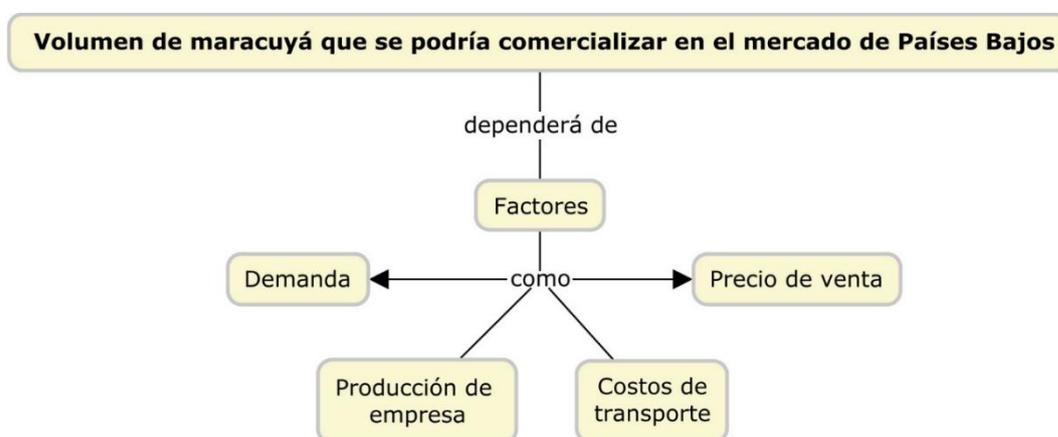
*Codificación abierta: Volumen de maracuyá para la comercialización en Países Bajos*

Entrevistados y código emergente	Pregunta y respuesta 9: ¿Para usted, ¿cuál sería el volumen de maracuyá que se podría comercializar en el mercado de Países Bajos?
<b>Entrevistado 1: Hugo Espinoza Rodríguez</b> <b>Código:</b> demanda	Todo depende de la <b>demanda</b> del país que requiere el producto, basándose en los costos.
<b>Entrevistado 2: Alberto Pantaleón</b> <b>Código:</b> producción de empresa	Depende la <b>producción de la empresa</b> y la demanda de Países Bajos.
<b>Entrevistado 3: Rogger Morán Santamaría</b> <b>Código:</b> los costos de transporte y el precio de venta	El volumen dependerá de diferentes factores, como la <b>demanda, los costos de transporte y el precio de venta</b> . Para determinar con precisión este volumen, sería necesario realizar un estudio de mercado específico.
<b>Entrevistado 4: Nikolays Lizana Guevara</b> <b>Código:</b> demanda	Depende de la <b>demanda</b> en el país de destino. Sin embargo, de acuerdo con las estadísticas actuales, cálculo un promedio superior a 5000 toneladas de maracuyá peruano podrían ser vendidas en el mercado de Países Bajos.

*Nota: Elaboración propia*

**Figura 10**

*Codificación axial: Volumen de maracuyá para la comercialización en Países Bajos*



*Nota: Elaboración propia*

## MEMORANDO INTEGRADOR:

Según los investigadores, el volumen de maracuyá a exportar de la demanda del producto en el país de destino, para ello se debe realizar una previa investigación del mercado, además de tener en cuenta factores como la producción de empresa, costos de transporte y precio de venta.

**Tabla 15**

*Codificación abierta: Precio promedio por kilo de maracuyá en Países Bajos*

<b>Entrevistados y código emergente</b>	<b>Pregunta y respuesta 10: ¿Para usted, ¿cuál sería el precio promedio por kilo de maracuyá en los supermercados de Países Bajos?</b>
<b>Entrevistado 1: Hugo Espinoza Rodríguez</b> Código: Oferta y demanda	Todo depende de la <b>cantidad ofertada y la necesidad de demanda.</b>
<b>Entrevistado 2: Alberto Pantaleón</b> Código: estudio de mercado	Se tendría que determinar mediante un estudio de mercado en el país objetivo.
<b>Entrevistado 3: Rogger Morán Santamaría</b> Código: Temporada y disponibilidad	El precio promedio por kilo de maracuyá en los supermercados de Países Bajos podría rondar entre 4 y 6 euros, <b>dependiendo de la temporada y la disponibilidad.</b>
<b>Entrevistado 4: Nikolays Lizana Guevara</b> Código: época, disponibilidad, 5 y 7 euros por kilogramo.	El costo del kilogramo de maracuyá en los Países Bajos puede cambiar según la <b>época del año y la disponibilidad.</b> Aunque generalmente, el precio promedio se encuentra entre <b>5 y 7 euros por kilogramo.</b>

*Nota: Elaboración propia*

**Figura 11**

*Codificación axial: Precio promedio por kilo de maracuyá en Países Bajos*



*Nota: Elaboración propia*

## MEMORANDO INTEGRADOR:

De acuerdo con los entrevistados, el precio promedio por kilo de maracuyá en los supermercados de Países Bajos es determinado por factores como la oferta, la demanda, la disponibilidad del producto y su estacionalidad, por otro lado, en términos de precio oscila entre los 4 a 6 euros dependiendo la temporada.

**Tabla 16**

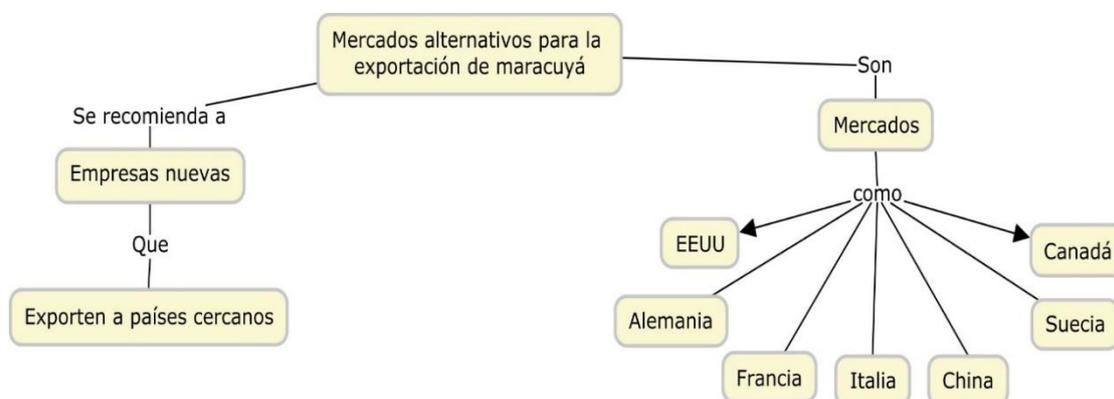
*Codificación abierta: Mercado alternativo para la exportación de maracuyá*

Entrevistados y código emergente	Pregunta y respuesta 11. ¿Qué mercado alternativo recomienda para la exportación de maracuyá?
Entrevistado 1: <b>Hugo Espinoza Rodríguez</b> Código: Italia	Podría ser el <b>mercado italiano</b> , puesto que desde el 2020 la demanda de maracuyá viene en incremento, reflejando una variación del 74.9% en el 2022 con respecto al 2021.
Entrevistado 2: <b>Alberto Pantaleón</b> Código: China	Recomiendo mercados que identifiquen mediante una investigación de mercado, como el <b>mercado chino</b> .
Entrevistado 3: <b>Rogger Morán Santamaría</b> Código: Suecia, Canadá, Alemania y Francia	Los mercados alternativos, puede ser <b>Italia, Suecia, China, Canadá, EE.UU., Alemania, Francia</b> . Sin embargo, si se quiere ingresar con barreras manejables de relación a los acuerdos comerciales, Colombia sería un mercado atractivo, además siempre se recomienda a empresas nuevas que exporte a países cercanos de América latina, si bien es cierto el precio no es competitivo, pero es más razonable que irse a otros mercados lejanos.
Entrevistado 4: <b>Nikolays Lizana Guevara</b> Código: EEUU	El mercado alternativo más recomendado para la exportación de maracuyá es <b>Estados Unidos</b> , debido a su alta demanda de frutas exóticas y su capacidad para pagar precios competitivos.

*Nota: Elaboración propia*

**Figura 12**

*Codificación axial: Mercado alternativo para la exportación de maracuyá*



*Nota: Elaboración propia*

**MEMORANDO INTEGRADOR:**

Los entrevistados mencionan que los mercados alternativos para la exportación de maracuyá son Estados Unidos, Alemania, Francia, Italia, China, Canadá y Suecia. Se recomienda a empresas nuevas que busquen exportar a mercados de países cercanos.

**Tabla 17**

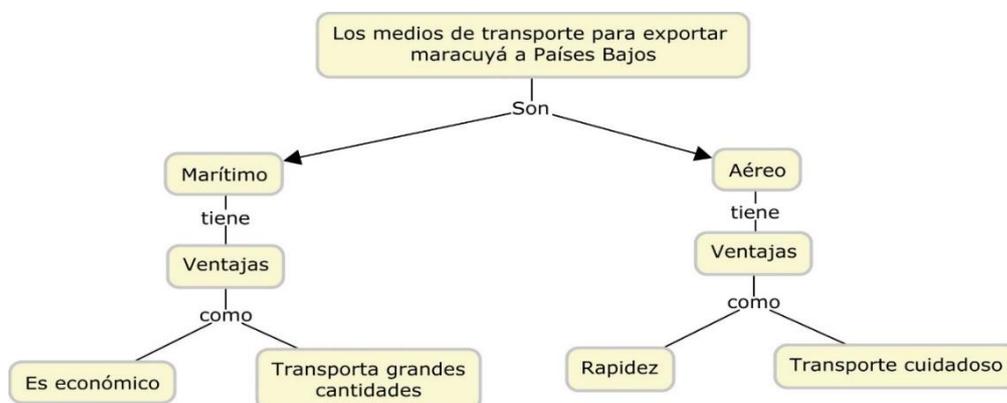
*Codificación abierta: Transporte rentable para la exportación de maracuyá a Países Bajos*

<b>Entrevistados y código emergente</b>	<b>Pregunta y respuesta 12. ¿Qué medio de transporte sería más rentable en la exportación de maracuyá al mercado de Países Bajos? Explique su respuesta</b>
<b>Entrevistado 1: Hugo Espinoza Rodríguez</b> <b>Código:</b> marítimo	El marítimo porque es el más económico.
<b>Entrevistado 2: Alberto Pantaleón</b> <b>Código:</b> Medio aéreo - rapidez	El medio marítimo es el más rentable, sin embargo, <b>el medio aéreo</b> sirve cuando se necesita llevar la mercadería <b>urgentemente</b> .
<b>Entrevistado 3: Rogger Morán Santamaría</b> <b>Código:</b> marítimo, aéreo	El marítimo dado que es más económico, pero si es en cantidades pequeñas sería el aéreo, aunque es un poco más alto.
<b>Entrevistado 4: Nikolays Lizana Guevara</b> <b>Código:</b> Medio marítimo, rentabilidad	<b>El transporte marítimo es la opción más rentable</b> para exportar maracuyá al mercado de Países Bajos. Esto se debe a que puede manejar grandes volúmenes a un costo más bajo en comparación con otros medios de transporte.

*Nota: Elaboración propia*

**Figura 13**

*Codificación axial: Transporte rentable para la exportación de maracuyá a Países Bajos*



*Nota: Elaboración propia.*

## MEMORANDO INTEGRADOR:

Los medios de transporte para exportar maracuyá a países Bajos son: El marítimo que tiene ventajas como el transporte de grandes volúmenes del producto y el bajo costo, por otro lado, tenemos al transporte aéreo que tiene ventajas como la rapidez y el transporte.

**Tabla 18**

*Codificación abierta: El incoterm apropiado para la exportación de maracuyá a Países Bajos*

Entrevistados y código emergente	Pregunta y respuesta 13. ¿Qué incoterms sería el apropiado para la exportación de maracuyá a Países Bajos desde el Perú?
Entrevistado 1: Hugo Espinoza Rodríguez Código: FOB	FOB por ser de uso marítimo.
Entrevistado 2: Alberto Pantaleón Código: CIF O CFR	El INCONTERMS más utilizado es el FOB, sin embargo, también se puede utilizar <b>CIF o CFR</b> , depende mucho de acuerdo con el comprador para el tratamiento del producto que se va a exportar.
Entrevistado 3: Rogger Morán Santamaría Código: FOB	El más apropiado sería el <b>FOB</b> , pero con pago al contado o el 50% por adelantado, con ese pago ya estaría cubierto todos tus costos y el otro 50% cuando ya esté en el embarque, no se envía las guías mientras no te transfieran el dinero completo según lo pactado con el comprador para evitar no se cumplan con lo establecido.
Entrevistado 4: Nikolays Lizana Guevara Código: FOB	Para enviar maracuyá desde Perú a Países Bajos, podría ser conveniente utilizar los términos de comercio internacional <b>FOB</b> o CIF. Ambos términos implican que el vendedor se encarga de entregar la mercancía en el puerto de embarque, pero difieren en los costos y riesgos asumidos por cada parte involucrada.

*Nota: Elaboración propia*

**Figura 14**

*Codificación axial: El incoterm apropiado para la exportación de maracuyá a Países Bajos*



## MEMORANDO INTEGRADOR:

Según los entrevistados, el Incoterm apropiado para exportar maracuyá a Países Bajos se escoge en base a la confianza con el cliente, el producto a transportar y el medio utilizado. Se recomienda aplicar los incoterms: FOB, CIF y CFR.

**Tabla 19**

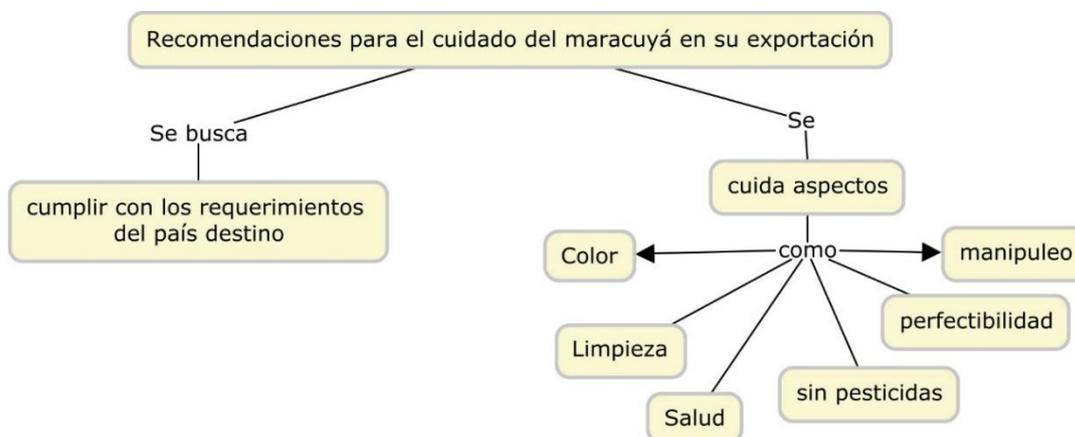
*Codificación abierta: Recomendaciones respecto al cuidado del maracuyá en la exportación.*

Entrevistados y código emergente	Pregunta y respuesta 14. ¿Cuáles serían sus recomendaciones respecto al cuidado del producto en la exportación de maracuyá a Países Bajos?
<b>Entrevistado 1: Hugo Espinoza Rodríguez</b> <b>Código:</b> Calidad	Todo depende de las <b>certificaciones de calidad</b> exigida por el país, ya que cada país tiene sus respectivas regulaciones.
<b>Entrevistado 2: Alberto Pantaleón</b> <b>Código:</b> Manipuleo cuidadoso	Debido a que es una cosecha en madurez fisiológica, es decir que cosecha algo verde o pintón y solo necesita tiempo para tener color y tomar dulcera. Durante ese tiempo el <b>manipuleo</b> debe ser cuidadoso, dado que, si se maltrata, golpea o rayan al tomar el color de fruta se va a formar líneas negras que normalmente al cliente no le gusta.
<b>Entrevistado 3: Rogger Morán Santamaría</b> <b>Código:</b> alinearse a PROFEN, Buena presentación	Es importante que el exportador siga los lineamientos de la asociación de Europa de proveedores de frutas y verduras que es PROFEN con el objetivo de prevenir la transmisión de microorganismos en fruta que va a ingresar, esto va a permitir que el producto ingrese con las mejores condiciones de higiene. Algunos registros básicos que solicita Países Bajos para que ingrese esta fruta es que tenga <b>buen color, limpio, sano y libre de pesticidas.</b>
<b>Entrevistado 4: Nikolays Lizana Guevara</b> <b>Código:</b> Mantener perfectibilidad	Primeramente, sé que cumplan con las barreras exigidas para entrada al país, que no tengan muchos desperdicios en temas de descartes, que el contenedor este limpio sin olores que no sean del producto exportado, ni orificios, etc. Que vaya congelado para no perder su <b>perfectibilidad</b> . Una de las características del consumidor es la perspectiva de olores extraños, y que los frutos estén libres de temas incoloros

*Nota: Elaboración propia*

**Figura 15**

*Codificación axial: Recomendaciones respecto al cuidado del maracuyá en la exportación.*



*Nota: Elaboración propia*

**MEMORANDO INTEGRADOR:**

Las recomendaciones para el cuidado del maracuyá en su exportación a Países Bajos buscan mantener los estándares respecto al color, limpieza, salud del producto, manipuleo, perfectibilidad y que no contenga pesticidas. Cumpliendo de este modo los requerimientos del país destino.

**Tabla 20**

*Codificación abierta: Documentación para la exportación de maracuyá a Países Bajos*

Entrevistados y código emergente	Pregunta y respuesta 15. ¿Cuál es la documentación necesaria para la exportación de maracuyá a Países Bajos desde el Perú?
<p><b>Entrevistado 1: Hugo Espinoza Rodríguez</b></p> <p><b>Código:</b> Factura, certificados, certificado de origen, fitosanitarios, conocimientos de embarque</p>	<p>La exportación de productos agrícolas, como el maracuyá, a Países Bajos desde el Perú implica el cumplimiento de varios requisitos y la presentación de documentación específica. Una <b>factura detallada</b> que incluye información sobre el vendedor, el comprador, la descripción detallada de la mercancía (incluyendo la cantidad y el valor), condiciones de venta, términos de pago y otros detalles comerciales. <b>Certificados de origen, fitosanitarios, conocimientos de embarque</b> entre otros.</p>
<p><b>Entrevistado 2: Alberto Pantaleón</b></p> <p><b>Código:</b> Documento de embarque, packing list, factura comercial</p>	<p>Es fundamental verificar los requisitos específicos de Países Bajos y de la Unión Europea, así como trabajar en estrecha colaboración con las autoridades de exportación y los intermediarios logísticos para garantizar el cumplimiento de todas las regulaciones y normativas aplicables. Sin embargo, los documentos en las exportaciones indispensables son: <b>Factura Comercial, Packing list, documento de embarque, certificado de origen, certificado fitosanitario</b></p>

<p><b>Entrevistado 3: Rogger Morán Santamaría</b></p> <p><b>Código:</b> CBI, CODEX alimentario</p>	<p>Se recomienda a los exportadores ingresar al <b>CBI</b> de la UE para analizar los requisitos para poder exportar, como los registros sanitarios y fitosanitarios, rotulados, los residuos, pesticidas y contaminantes microbiológicos. El rotulado debe ir de acorde al <b>CODEX Alimentario</b> y tener en cuenta los límites de residuos permitidos.</p>
<p><b>Entrevistado 4: Nikolays Lizana Guevara</b></p> <p><b>Código:</b> <b>verificar requisitos de la Unión Europea.</b></p>	<p>Para enviar maracuyá peruano a Países Bajos, es necesario cumplir con ciertos requisitos y obtener la documentación correspondiente. También es importante <b>verificar los requisitos</b> específicos de importación de Países Bajos para productos agrícolas, como los establecidos por la <b>Unión Europea</b>.</p>

Nota: Elaboración propia

**Figura 16**

Codificación axial: Documentación para la exportación de maracuyá a Países Bajos



**MEMORANDO INTEGRADOR:**

La documentación para exportar maracuyá a Países Bajos se puede encontrar detallada en plataformas como el CBI y el CODEX alimentario, generalmente se requieren documentos como la factura comercial, certificado de origen, certificados fitosanitarios, documento de embarque, packing list, etc.

**Tabla 21**

Codificación abierta: Certificaciones para ingresar al mercado de Países Bajos

Entrevistados y código emergente	Pregunta y respuesta 16. ¿Qué certificaciones son indispensables para ingresar al mercado de Países Bajos?
<p><b>Entrevistado 1: Hugo Espinoza Rodríguez</b></p> <p><b>Código:</b> ISO 22000, HACCP</p>	<p>Recomendaría la <b>Certificación Orgánica, Certificado Global GAP, Certificación ISO 22000, Certificación HACCP</b>. Es importante asegurarse de cumplir con los requisitos de etiquetado de la Unión Europea, incluyendo información sobre el contenido, la procedencia, la fecha de caducidad y otros detalles importantes.</p>

<b>Entrevistado 2: Alberto Pantaleón</b> <b>Código:</b> Certificación orgánica	Pueden ingresar todo producto, pero lo esencial es <b>GLOBALGAP, CERTIFICACIÓN ORGANICA</b> . Entre otros que sean necesarias según los requisitos del producto, como el certificado de origen y fitosanitario
<b>Entrevistado 3: Rogger Morán Santamaría</b> <b>Código:</b> FAIR TRADE	Debe tener certificaciones <b>GLOBALGAP o FAIRTRADE</b> , va a depender mucho del requisito del cliente final. Países Bajos se caracteriza por centrarse en las características empresariales para poder ofrecer de América Latina y tener oportunidades comerciales, lo que nos e recomienda es que se trabaje bajo un contrato que impida vender a otros países europeos.
<b>Entrevistado 4: Nikolays Lizana Guevara</b> <b>Código:</b> GLOBAL GAP	Las certificaciones más importantes para ingresar al mercado de maracuyá en Países Bajos son la <b>Global GAP, la certificación orgánica y la certificación de cadena de frío</b> .

*Nota: Elaboración propia.*

### Figura 17

*Codificación axial: Certificaciones para ingresar al mercado de Países Bajos*



*Nota: elaboración propia*

### MEMORANDO INTEGRADOR:

Las certificaciones para exportar maracuyá (en sus diversas presentaciones) a Países Bajos son: La certificación orgánica, Global GAP. Certificación HACCP, Fair Trade y la certificación ISO 22000

### Tabla 22

*Codificación abierta: Recomendaciones para agilizar los trámites en la exportación de maracuyá a Países Bajos*

<b>Entrevistados y código emergente</b>	<b>Pregunta y respuesta 17. ¿Cuáles serían sus recomendaciones para agilizar los trámites de documentos para la exportación de maracuyá a Países Bajos?</b>
---	---

<p><b>Entrevistado 1: Hugo Espinoza Rodríguez</b></p> <p><b>Código:</b> Contactar aduanas</p>	<p>Es recomendable <b>contactar a las autoridades aduaneras</b> para obtener información los trámites requeridos.</p>
<p><b>Entrevistado 2: Alberto Pantaleón</b></p> <p><b>Código:</b> VUCE</p>	<p>Iniciar el trámite con la <b>VUCE</b>, y todas las certificaciones y requisitos que sean necesarias para exportación del producto.</p>
<p><b>Entrevistado 3: Rogger Morán Santamaría</b></p> <p><b>Código:</b> VUCE, Permisos de entidades concernientes</p>	<p>Agilizar con anticipación de 15 días <b>mediante la VUCE</b> (Ventanilla única de Comercio Exterior) dado que el trámite suele durar entre 7 a 15 días, que si no se tienen no se podría exportar y también <b>tener los permisos de las entidades concernientes al producto en exportación</b> como SENASA, MINAGRI, ETC.</p>
<p><b>Entrevistado 4: Nikolays Lizana Guevara</b></p> <p><b>Código:</b> Contactar agentes</p>	<p>es fundamental contar con la documentación adecuada que respalde el origen y la calidad del producto. Es recomendable <b>contactar a un agente de aduanas</b> para recopilar información detallada sobre los trámites específicos para la exportación de maracuyá a Países Bajos.</p>

*Nota: Elaboración propia*

**Figura 18**

*Codificación axial: Recomendaciones para agilizar los trámites en la exportación de maracuyá a Países Bajos*



*Nota: Elaboración propia*

**MEMORANDO INTEGRADOR:**

Las recomendaciones para agilizar la documentación para exportar maracuyá a Países Bajos incluyen una revisión detallada de la ventanilla única de comercio exterior (VUCE), contactar con una agencia de aduanas e informarse en las instituciones competentes de los permisos que requiere el maracuyá para exportarse a Países Bajos.

### 3.2. Discusión

Dado los resultados de la investigación, con respecto al objetivo específico 1 que indica “determinar la capacidad productiva y comercial de maracuyá de la empresa Phytotoma.bic Agricultura & Medio Ambiente S.A.C., La Libertad- 2023.” Se pudo evidenciar que la empresa Phytotoma.Bic Agricultura & Medio Ambiente S.A.C. Se dedican a la producción y comercialización de maracuyá fresco orgánico y en pulpa, cuenta con 15 hectáreas enfocadas al cultivo de maracuyá con un rendimiento de 100 toneladas por hectárea y un costo de s/. 22 000 a s/. 25 000 soles por hectárea. La producción del maracuyá empieza en diciembre y termina en agosto, este se ve amenazado por plagas como el moho gris, muerte regresiva, macha negra de la hoja y el nemátodo reniforme. El proceso de producción consiste en el envío a Ecuador de semillas las cuales regresan en plántones de 20 cm, que son sembradas y fertilizadas todo el año a través de abono líquido o sólido, luego, se ubican en alambrados hasta su etapa de cosecha donde son recogidos en base a su grado de madurez. Tiene como principales compradores a grandes empresas como Quicornac, Agromax y Selva Industrial, vendiendo a 2 soles el Kg aproximadamente.

En base a lo mencionado por el entrevistado, según Lucas y Vareles (2015), determinar la capacidad productiva y comercial de la empresa es crucial para poder evaluar su potencial para la exportación de maracuyá. Esta evaluación permitirá conocer si la empresa cuenta con la capacidad necesaria para satisfacer la demanda del mercado extranjero, si cumple con los estándares de calidad y si tiene la infraestructura logística requerida para el proceso de exportación. Además, conocer la capacidad productiva y comercial también ayudará a establecer proyecciones de crecimiento, identificar posibles limitaciones y diseñar estrategias para aprovechar oportunidades en el mercado internacional. Por otro lado, Vera, et al (2023), en el año 2022, la producción de maracuyá en Perú aumentó significativamente. Se registraron 104,075 toneladas, lo que representa un incremento del 14.8% en comparación con el año anterior. Aunque

la superficie cosechada disminuyó en un 16.2%, alcanzando las 5,970 hectáreas, los rendimientos han mejorado. Durante este mismo año, las exportaciones de maracuyá y sus derivados superaron los \$56 millones de dólares estadounidenses, mostrando un crecimiento del 19% en comparación con el año previo. Esto ha permitido un aumento del rendimiento promedio a nivel nacional en un 36.9%. Como resultado, la oferta exportable en las principales zonas productoras ha experimentado un incremento.

Asimismo, Gómez (2023) indicó que los factores climáticos han causado dificultades en la producción durante el primer semestre de este año. El fenómeno El Niño ha provocado lluvias intensas, aumentando los caudales de los ríos y causando deslizamientos de tierra (huaicos), lo que ha dañado la infraestructura de riego. También se ha observado una proliferación de plagas y enfermedades, como la Tallula, que ha reducido la producción en un 30% durante el último pico floral en junio y julio. Además, el contenido de azúcar de la fruta, medido por el grado brix, se ha visto afectado debido a estos factores. ADEX (2023), sugiere la importancia de mantener prácticas agrícolas éticas y de alta calidad, lo cual es especialmente relevante en el contexto actual. Esto debe combinarse con mejoras en el mejoramiento genético de las semillas y el seguimiento preciso de la trazabilidad, tanto para el mercado interno como para la exportación.

Con respecto al objetivo específico 2 que indica “determinar la viabilidad para la exportación de maracuyá al mercado de Países Bajos de la empresa Phytotoma.bic Agricultura & Medio Ambiente S.A.C., La Libertad- 2023” se pudo evidenciar que, según los entrevistados, la elaboración de un plan de exportación es fundamental para minimizar riesgos e identificar estrategias de entrada a nuevos países. Además, se destaca la importancia de trabajar con otros productores de maracuyá para lograr la internacionalización de la empresa y establecer el volumen de exportación según la demanda en el país de destino. En el año 2022, se identificaron 34 empresas destacadas en la exportación de maracuyá, siendo Agrícola Interandina SAC, Agrokaru

S.A.C., Agrícola Pampa Baja S.A.C., Quicornac, Agroindustrias AIB, Frutosa y Pronatur las principales participantes. Países Bajos es considerado un país atractivo para la exportación debido a su economía estable, condiciones comerciales predecibles y su infraestructura logística que facilita la distribución en toda Europa. La venta directa a importadores, distribuidores o minoristas en el país de destino es la forma más adecuada de comercialización según los entrevistados. La demanda de maracuyá fresca está en aumento debido a sus propiedades nutricionales y su sabor único. Se recomienda utilizar cartón corrugado como envase durante el transporte, y los medios de transporte más utilizados son el marítimo y el aéreo. Es importante cumplir con los requisitos de calidad y documentación necesaria para exportar maracuyá a Países Bajos, como certificados fitosanitarios y certificaciones orgánicas. Se sugiere revisar la ventanilla única de comercio exterior (VUCE) y contactar una agencia de aduanas para agilizar el proceso. En base a lo anteriormente hallado se puede determinar investigaciones que validan lo expuesto en el presente estudio, teniendo conclusiones que concuerdan con los resultados que evidenció las preguntas aplicadas en la entrevista a 4 expertos en negocio internacional.

El plan de exportación para Antinori (2021) es una herramienta útil que capacita a los empresarios para detectar riesgos, crear planes adaptados a las necesidades de la empresa, mejorar la comprensión de los mercados objetivo y optimizar las relaciones con proveedores o entidades financieras mediante estrategias de exportación. Además, para Escobar y Paz (2021) Esta herramienta debe considerar los diversos factores y requisitos de exportación e importación que difieren de un mercado a otro, como la cultura, la coyuntura política, la infraestructura, y otros aspectos que escapan al control de la empresa exportadora.

Según Contreras y Chorres (2019), consideran a Países Bajos como un potencial mercado meta, el perfil consumidor de este país va acorde a lo que transmite el producto, siendo que la exportación de maracuyá a Países Bajos es una oportunidad

viable y prometedora, respaldada por teorías de reconocidos autores en el campo del comercio internacional. Asimismo, Méndez (2021), menciona existe una tendencia positiva del consumo de maracuyá a nivel mundial, el mercado de Países bajos presenta estabilidad y demanda del producto.

Para Carbajal y Ramos (2020) En los Países Bajos, la alta demanda de productos frescos de calidad y las expectativas del consumidor han generado una inclinación hacia la valoración de la relación calidad-precio, con un enfoque en productos con altos estándares. La prioridad en la seguridad alimentaria se evidencia en los requisitos mínimos para la venta de frutas y verduras frescas, que incluyen la certificación GLOBALGAP y un sistema de gestión de alimentos basado en HACCP.

Para Hidalgo y Manrique (2023) en el transporte aéreo el incoterm preferido es el FCA ya que es una opción recomendable al reducir los riesgos para el exportador, quien solo está obligado a entregar las mercancías al transportista designado, a partir de ese momento, todos los riesgos y costos son asumidos por el importador. Asimismo, según Madrid (2021) en el transporte marítimo es recomendable trabajar con el incoterm FOB, debido a que bajo este la empresa exportadora es responsable de la mercancía y los riesgos hasta que esta haya sido cargada a bordo del buque. A partir de ese momento, el importador asume la responsabilidad económica, legal y física de la mercancía.

Por otro lado, Porter (1990) argumenta que las empresas pueden obtener ventajas competitivas al especializarse en la producción -exportación de productos únicos y de alta calidad. En el caso de la exportación de maracuyá a Países Bajos, la fruta exótica, su contenido altamente nutritivo y su sabor distintivo podrían generar una ventaja competitiva en el mercado de Países Bajos, siendo un factor decisivo para los consumidores neerlandeses, que valoran los productos frescos y saludables.

Asimismo, Stiglitz (2006) aboga por el comercio justo y sostenible, promoviendo la diversificación de las exportaciones de los países en desarrollo. La exportación de maracuyá a Países Bajos podría ser vista como una forma de diversificar la economía agrícola de un país productor de maracuyá, lo que podría conducir a un desarrollo económico más equitativo y sostenible.

Estas teorías respaldan la idea de que la exportación de maracuyá a Países Bajos puede ser viable, al aprovechar las ventajas competitivas y la diversificación económica. Sin embargo, es importante considerar también factores como la demanda del mercado holandés, los costos logísticos y los requisitos fitosanitarios.

## **IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **4.1. Conclusiones**

A continuación, se presentan las principales conclusiones de la investigación:

Respecto al objetivo 1 “Determinar la capacidad productiva y comercial de maracuyá de la empresa Phytotoma.bic Agricultura & Medio Ambiente S.A.C., La Libertad- 2023”. Se concluye que la empresa PHYTOTOMA.BIC AGRICULTURA & MEDIO AMBIENTE S.A.C. se enfoca en la exportación de productos de maracuyá de calidad mínimamente procesados, con áreas dedicadas a la administración, ventas y producción, la empresa plantea ser reconocida por la excelencia de sus productos a nivel global. A pesar de enfrentar amenazas como plagas, la empresa se encuentra en fase de certificación KIWA y orgánica, tiene como principales compradores a Quicornac, Agromax y Selva Industrial, vendiendo a un precio aproximado de 2 soles por Kg en el precio chacra y a un costo aproximado de 4.2 dólares el Kg para exportación (Tomando como referencia la cotización en este país del maracuyá peruano en el 2023). En cuanto a la capacidad productiva se determinó que fue 150 toneladas en el año 2023 en torno a 2 hectáreas, calculando un incremento 40% en la producción para el 2024 debido a la apertura de 2 nuevas hectáreas. Por lo tanto, se concluye que la empresa cuenta con la producción adecuada para poder internacionalizarse, además, al previamente vender su producto a empresas exportadoras se puede concluir que posee los estándares correspondientes para el mercado internacional.

Respecto al objetivo 2 “Determinar la viabilidad para la exportación de maracuyá al mercado de Países Bajos de la empresa Phytotoma.bic Agricultura & Medio Ambiente S.A.C., La Libertad- 2023”. Se concluye con el reconocimiento del gran potencial que posee el maracuyá orgánico a exportar en base a la tendencia positiva a nivel mundial en la demanda y cotización de dicho producto, en este sentido, siendo Países Bajos uno de los principales demandantes a nivel mundial. En este sentido Phytotoma.bic

Agricultura & Medio Ambiente S.A.C. debe aprovechar todas las herramientas que hay en el marco de los incentivos del estado a la exportación, la creciente tendencia internacional al consumo de productos peruanos exóticos y al TLC Perú - Unión Europea para poder consolidar sus envíos a Países bajos y así garantizar un flujo constante de productos peruanos a Europa, debido a que dicho País es la entrada a este continente. Además, la empresa identifica a la exportación “marca blanca” como formato adecuado para el envío del producto, tomando en cuenta la alta competencia en el mercado local neerlandés, actuando en el rol de proveedora. Por otro lado, se determina que países bajos es uno de los principales importadores de maracuyá peruano en los últimos 3 años, manteniendo una cotización que oscila entre los 2.5 a 4.25 dólares por kilo. Concluyendo que es viable la exportación de este producto en base a su demanda y precio en este mercado.

Respecto al objetivo 3 “Diseñar un plan de negocios para la exportación de maracuyá al mercado de Países Bajos de la empresa Phytotoma.bic Agricultura & Medio Ambiente S.A.C., La Libertad- 2023”. Se concluye que elaborar un plan de negocio para la exportación de maracuyá al mercado de Países Bajos destaca la importancia de la internacionalización, la identificación de estrategias de entrada y la atención a requisitos específicos del mercado objetivo; tomar en cuenta aspectos fundamentales como un estudio de mercado, plan de operaciones, planillas, costos e ingresos reducen la probabilidad del fracaso en las operaciones comerciales. Finalmente, se demuestra la viabilidad del plan de negocios presentando un VAN con valor de S/ 6,294,997, una TIR con valor de 134%.

## **4.2. Recomendaciones**

Se presentan las siguientes recomendaciones en la investigación:

Se recomienda a Phytotoma.bic Agricultura & Medio Ambiente S.A.C., enfocarse en la certificación KIWA en todas sus hectáreas para enfrentar las amenazas de plagas y fortalecer su posición en el mercado internacional en el rubro de frutas orgánicas. En este sentido se recomienda que la empresa colabore con otros productores de maracuyá, con la finalidad de tener una capacidad de producción robusta, incremento del capital financiero y adición de recurso humano capaz para el éxito de sus operaciones internacionales.

Se recomienda el uso de envases de cartón corrugado para mantener la frescura y el cuidado del producto a lo largo de la distribución internacional, además se recomienda enfatizar en los requisitos de etiquetado, certificaciones y medios de transporte para reducir el riesgo de imprevistos en la exportación al mercado de Países Bajos y posteriores envíos a otros mercados. Por otro lado, se sugiere agilizar los procesos de exportación a través de la ventanilla única de comercio exterior y el apoyo de agencias de aduanas, en relación con la importancia de realizar un envío rápido por el carácter perecible del producto.

Se recomienda el ingreso a nuevos mercados para el maracuyá orgánico peruano, sugiriendo a mediano plazo la incursión al mercado portugués y de Emiratos Árabes Unidos donde este producto manifiesta una recepción positiva y una cotización alta. En este sentido también se recomienda el estudio y posterior elaboración de planes de exportación a estos mercados.

## REFERENCIAS

- Acosta, D. (2016). *Diferencia entre encuesta, entrevista y cuestionario*. Consideraciones://prezi.com/lia3wvrtv0\_r/diferencia-entre-encuesta-entrevista-y-cuestionario/
- ADEX. (2023). *Exportaciones de maracuyá y granadilla superarían este año los US\$ 70 millones*. <https://www.elperuano.pe/noticia/220341-exportaciones-de-maracuya-y-granadilla-superarian-este-ano-los-us-70-millones>
- Alva, D. C. (2023). *Análisis de los indicadores de liquidez y rentabilidad de las AFP en el Perú, 2017- 2021* [Tesis de licenciatura, Universidad Privada del Norte]. Repositorio de la Universidad Privada del Norte. <https://hdl.handle.net/11537/34040>
- Álvarez, A. (2020), *Clasificación de las Investigaciones*, Repositorio U Lima. <https://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12724/10818/Nota%20Acad%C3%A9mica%20C%20-%20Clasificaci%C3%B3n%20de%20Investigaciones.pdf?sequence=4&isAllowed=y>
- Antinori, D. (2021), *Plan De Exportación Para Incrementar Las Ventas De Snack De Banano Orgánico En La Empresa “La Española” A EE. UU, 2019 - 2021* [Tesis de licenciatura, Universidad Señor de Sipán]. Repositorio de la Universidad Señor de Sipán. <https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/8962/Antinori%20Ram%C3%ADrez%20Diana%20Carolina.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Arias, J. (201). El protocolo de investigación III: la población de estudio. *Revista Alergia México* 63(2), 201-206. <https://www.redalyc.org/pdf/4867/486755023011.pdf>
- Bonilla, M y López, A. (2016). Ejemplificación del proceso metodológico de la teoría fundamentada. *Cinta de moebio*, (57), 305-315. <https://dx.doi.org/10.4067/S0717-554X2016000300006>
- Carbajal, A. & Ramos, J. (2020) *Factores determinantes en las exportaciones peruanas de mango a Países Bajos durante el periodo 2013 – 2018* [Tesis de licenciatura, Universidad Tecnológica del Perú]. Repositorio de la Universidad Tecnológica del Perú. [https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/651623/Carbajal\\_FA.pdf?sequence=5&isAllowed=y](https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/651623/Carbajal_FA.pdf?sequence=5&isAllowed=y)
- Cisneros, A., Guevara, A., Urdánigo, J., & Garcés, J. (2022). Técnicas e Instrumentos para la Recolección de Datos que apoyan a la Investigación Científica en tiempo de Pandemia. *Dominio de Las Ciencias*, 8, 1165–1185. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8383508>
- Contreras, K., y Chorres, G. (2019). *Concentrado De Maracuyá De La Empresa* [Universidad Señor de Sipán]. <https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/6867/ContrerasRuizKatherine%26ChorresCéspedesGrecia.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Escobar, Y. & Paz, L. *Plan de exportación para la empresa colombiana “Doux Shoes S.A.S”. Año 2021* Repositorio de la Universidad Católica de Murcia.

<https://repositorio.ucam.edu/bitstream/handle/10952/5204/ESCOBAR%20TOVAR.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Escudero, C & Cortéz, L. (2019), *Técnicas y métodos cualitativos para la investigación científica*. <http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/14209/1/Cap.3-Dise%C3%B1o%20de%20investigaci%C3%B3n%20cualitativa.pdf>

Estela, R. (2020). *Investigación Propositiva. Instituto de Educación superior, Pedagógico Público Indoamérica*. <https://es.calameo.com/read/006239239f8a941bec906>

Feria Ávila, H., Matilla González, M., & Mantecón Licea, S. (2020). La entrevista y la encuesta: ¿métodos o técnicas de indagación empírica? *Didáctica Y educación* ISSN 2224-2643, 11(3), 62–79. <https://revistas.ult.edu.cu/index.php/didascalia/article/view/992>

Fula, A., Moncada, L., García, M., Cuesta, M., & Rodríguez, N. (2020). *Comercialización del Maracuyá Como Fruta Fresca de Colombia Hacia Noruega*. <https://alejandria.poligran.edu.co/bitstream/handle/10823/2956/Grupo17.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Gaviria, E., & Tello, S. (2021). *Mercado de mermelada de maracuyá en Colombia: Una Mirada al Entorno 2015 – 2019, conllevando al reconocimiento de Ventajas Competitivas, como Oportunidad de Diversificación en la Negociación con el Mercado Europeo* [Universidad Antonio Nariño]. [http://repositorio.uan.edu.co/bitstream/123456789/5906/1/2021\\_EleonoraGaviria.pdf](http://repositorio.uan.edu.co/bitstream/123456789/5906/1/2021_EleonoraGaviria.pdf)

Gómez, R. (2023). *Producción nacional de maracuyá ascendió a 101.466 toneladas en 2022, mostrando una contracción de -27.19%*. <https://agraria.pe/noticias/produccion-nacional-de-maracuya-ascendio-a-101-466-toneladas-32690>

Hernández, C. (2019). Introducción a los tipos de muestreo. *Alerta* 2(1), 75-79. <https://www.lamjol.info/index.php/alerta/article/view/7535/7746>

Hernández, L., & Duana, D. (2022). Técnicas e instrumentos de recolección de datos. *Boletín Científico de Las Ciencias Económico Administrativas Del ICEA*, 9(17), 51–53. <https://repository.uaeh.edu.mx/revistas/index.php/icea/article/view/6019/7678>

Hernández, R., Fernández, C., Baptista, L. (2014). *Selección de la muestra*. Metodología de la Investigación (6ª ed., pp. 170-191). México: McGraw-Hill. [http://metabase.uaem.mx/xmlui/bitstream/handle/123456789/2776/506\\_6.pdf](http://metabase.uaem.mx/xmlui/bitstream/handle/123456789/2776/506_6.pdf)

Hidalgo, G. & Manrique, A. (2023). *Estudio De Factibilidad Para La Exportación De Granada Al Mercado De Canadá, 2023-2027*. [Universidad Católica de Santa María] Repositorio de la Universidad Católica de Santa María. <https://repositorio.ucsm.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12920/12413/40.1214.CE.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Hurtado, C. (2021). *Plan de negocios de la “corporación a y m” para la exportación de jugo de maracuyá con carambola al mercado de EE. UU, 2019* [Universidad Señor de Sipán]. <https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/8820/HurtadoLunaChristianAlonso.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

- Lecca, A. J., & Perlado, D. F. (2023). *Oferta exportable y su relación en la internacionalización de una cooperativa de exportación de la ciudad de Trujillo en el año 2023* [Tesis de licenciatura, Universidad Privada del Norte]. Repositorio de la Universidad Privada del Norte. <https://hdl.handle.net/11537/34039>
- López, M., & Ponce, S. (2020). *Análisis de las exportaciones de maracuyá hacia los mercados de Estados Unidos y Europa* [Universidad Laica Vicente Rocafructe De Guayaquil]. <http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/3679/1/T-ULVR-3161.pdf>
- Lucas, H y Vareles, C. (2015). *Plan de exportación de concentrado de maracuyá producido en la empresa "Exofrut S.A" para el mercado de Lima Perú* [Tesis de licenciatura, Universidad Politécnica Salesiana]. <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/11411/1/UPS-GT001582.pdf>
- Madrid, D. (2021). *Plan De Exportación De Aguaymanto Deshidratado De Pozuzo Alto – Kanaris A Estados Unidos – Nueva York.* [Tesis de licenciatura, Universidad San Martín de Porres]. [https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/7442/madrid\\_mda.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/7442/madrid_mda.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Méndez, L. (2021). *Plan de Negocio para la producción y Exportación de Pulpa Congelada de Maracuyá* [UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL]. <http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/4764/1/T-ULVR-3841.pdf>
- Mondragón, V. (2018). *¿Qué es un plan de negocios y cuál es su importancia en la exportación?* <https://www.victormondragon.com/2018/12/que-es-un-plan-de-negocios-y-cual-es-su.html>
- Moreno, J. (2022). *Qué es un plan de negocios, para qué sirve y objetivos.* <https://blog.hubspot.es/marketing/que-es-plan-de-negocios#:~:text=Un%20plan%20de%20negocios%20es,los%20objetivos%20y%20un%20cronograma.>
- Padilla, A., & Marroquín, C. (2021). Enfoques de Investigación en Odontología: Cuantitativa, Cualitativa y Mixta. *Revista Estomatología Herediana*, 31(4), 338–340. <http://www.scielo.org.pe/pdf/reh/v31n4/1019-4355-reh-31-04-338.pdf>
- Peña, T. (2022), Etapas del análisis de la información documental, *Revista Interamericana de Bibliotecología*, 45 (3), pp. 1-7, 2022. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/journal/1790/179072898004/html/>
- Porter, M. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. Harvard Business Review.
- Sánchez, J. (2022). *Plan de negocios.* <https://economipedia.com/definiciones/plan-de-negocio.html>
- Solano, C. (2023). *Exportaciones de maracuyá y granadilla superarían este año los US\$ 70 millones.* <https://www.elperuano.pe/noticia/220341-exportaciones-de-maracuya-y-granadilla-superarian-este-ano-los-us-70-millones#:~:text=09%2F08%2F2023%20Las%20exportaciones,de%20Adex%2C%20Claudia%20Solano%20Or%C3%A9>

- Sucasaire, J. S. (2021). *Estadística descriptiva para trabajos de investigación: presentación e interpretación de los resultados*. [https://repositorio.concytec.gob.pe/bitstream/20.500.12390/2241/3/Estadística\\_descriptiva\\_para\\_trabajos\\_de\\_investigación.pdf](https://repositorio.concytec.gob.pe/bitstream/20.500.12390/2241/3/Estadística_descriptiva_para_trabajos_de_investigación.pdf)
- Stiglitz, J. (2006). *Making Globalization Work*. W. W. Norton & Company.
- Vera, C., Moreyra, J y Dávila, R. (2023). *La cadena productiva de Maracuyá en el Perú*. <https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/4405883/Folleto%3A%20Cadena%20productiva%20de%20maracuy%C3%A1%20en%20el%20Per%C3%BA.pdf?v=1680715831>
- Vera, C., Moreyra, J y Dávila, R. (2023). *La cadena productiva de maracuyá en el Perú*. <https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/4405883/Folleto%3A%20Cadena%20productiva%20de%20maracuy%C3%A1%20en%20el%20Per%C3%BA.pdf?v=1680715831#:~:text=Siete%20provincias%20resaltan%20la%20producci%C3%B3n,Lambayeque%2C%20La%20Libertad%20y%20Piura>.
- Villalta, M., Garrido, A., & San Martín, J. (2022). Criterios éticos para revisar investigaciones en Ciencias Sociales. *Sistematización de una experiencia*. *EMPIRIA*, 1, 145–167. <https://www.redalyc.org/journal/2971/297172169006/297172169006.pdf>

## ANEXOS

### ANEXO 01: MATRIZ DE CONSISTENCIA LÓGICA

**MATRÍZ DE CONSISTENCIA LÓGICA DE TRABAJO DE INVESTIGACIÓN**  
Enfoque metodológico

Titulo	<b>Plan de negocios para la exportación de maracuyá al mercado de Países Bajos de la empresa Phytotoma.bic Agricultura &amp; Medio Ambiente S.A.C., La Libertad- 2023.</b>				
Problema	Hipótesis	Objetivo General	Objetivo Específico	Tipo de Investigación	Diseño de Investigación
¿De qué manera un plan de negocios permite la exportación de maracuyá al mercado de los Países Bajos de la empresa Phytotoma.bic Agricultura & Medio Ambiente S.A.C.?	H0. El plan de negocios permite la exportación de maracuyá al mercado de Países Bajos de la empresa Phytotoma.bic Agricultura & Medio Ambiente S.A.C. H1. El plan de negocios no permite la exportación de maracuyá al mercado de Países Bajos de la empresa Phytotoma.bic Agricultura & Medio Ambiente S.A.C.	Proponer un plan de negocios para la exportación de maracuyá al mercado de Países Bajos para la empresa Phytotoma.bic Agricultura & Medio Ambiente S.A.C., La Libertad- 2023.,	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Determinar la capacidad productiva y comercial de maracuyá de la empresa Phytotoma.bic Agricultura &amp; Medio Ambiente S.A.C., La Libertad- 2023.</li> <li>• Determinar la viabilidad para la exportación de maracuyá al mercado de Países Bajos de la empresa Phytotoma.bic Agricultura &amp; Medio Ambiente S.A.C., La Libertad- 2023.</li> <li>• Diseñar un plan de negocios para la exportación de maracuyá al mercado de Países Bajos de la empresa Phytotoma.bic Agricultura &amp; Medio Ambiente S.A.C., La Libertad- 2023.</li> </ul>	Enfoque: Cualitativo. Tipo: Investigación básica.	No experimental, transversal y de campo.

## ANEXO 02: OPERACIONALIZACIÓN DE LA VARIABLE

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADOR	ITEMS	INSTRUMENTOS
Plan de negocios	Según Gaitán (2020) define al plan de negocios como la herramienta que proporciona a las empresas fijar un camino mediante la cual lograrán cada una de sus metas y objetivos propuestos, resaltando la rentabilidad que se espera, y también permite abordar y brindar información sobre cada posible obstáculo que se presente en el camino, aportando soluciones para la ejecución y desarrollo de sus próximas actividades.	La variable plan de negocios se estudiará en base a cuatro dimensiones como son: análisis de la situación productiva, planeamiento estratégico, plan de operaciones y plan financiero, que serán medidos y evaluados mediante una guía de entrevista, que nos permitirán recoger los datos en base a la formulación de preguntas en relación a la variable en investigación.	Análisis de la situación productiva	Datos técnicos	1; 2 y 3	Entrevista al gerente y jefe de área  Análisis documental
				Aspectos de la finca	4; 5 y 6	
				Aspectos del cultivo	7; 8 y 9	
			Planeamiento Estratégico	Información Técnica	10	
				Misión	11	
				Visión	12	
			Plan de Operaciones	Análisis FODA		
				Datos de producción	13; 14 y 15	
				Certificaciones	16	
			Plan Financiero	Proceso comercial	17; 18; 19 y 20	
Matriz de costos		Análisis documental				
Estado de Resultados						
Flujo de Caja Económico						
Exportación	Según Galindo (2015), las exportaciones son la venta de productos o servicios de empresas de un país a mercados exteriores, siendo considerada como la transferencia de propiedades entre organizaciones de varios países.	La variable exportación se analizará en función a una dimensión las cuales son la actividad económica, oferta exportable y precio establecido que serán medidos y evaluados mediante una guía de entrevista y un cuestionario, que nos permitirán recoger los datos en base a la formulación de preguntas en relación a la variable en investigación.	Análisis de la Gestión Exportadora	Análisis del entorno	1.1 y 1.2	Entrevista a Expertos
				Marketing Internacional	2.1; 2.2; 2.3; 2.4; 2.5; 2.6; 2.7; 2.8	
				Distribución Física Internacional	3.1	
				Documentación	4.1	
				Regulaciones arancelarias		Análisis documental
				Regulaciones no arancelarias		

## ANEXO 03: FORMATO DE GUÍA DE ENTREVISTAS EXPERTOS

### GUÍA DE ENTREVISTA A EXPERTOS

**Objetivo:** Recolectar datos para el desarrollo de tesis "Plan de negocios para la exportación de maracuyá al mercado de Países Bajos de la empresa PHYTOTOMA.BIC AGRICULTURA & MEDIO AMBIENTE S.A.C., La Libertad- 2023"

**Responsables de investigación:** Agama Chiroque Juan Diego, Inoñan Manayay Luz Angelica.

DATOS:

Nombre y Apellidos:	
Edad:	
Género:	F ( <u>  </u> ) M (        )
Profesión:	
Años de experiencia laboral:	
Centro de trabajo:	
Cargo:	

PREGUNTAS:

<b>DIMENSIÓN: ANÁLISIS DE LA GESTIÓN EXPORTADORA</b>
<b>1. Indicador: análisis del entorno</b>
1.1. ¿Considera viable la elaboración de un plan de exportación según la oferta exportable de maracuyá? Explique su respuesta
1.2. ¿Identifica empresas exportadoras de maracuyá en el Perú? Explique su respuesta
<b>2. Indicador: marketing internacional</b>
2.1. ¿Considera atractivo el mercado de Países Bajos para la exportación de maracuyá? Explique su respuesta
2.2. ¿Qué canales de comercialización son empleados en la exportación de maracuyá a Países Bajos? Explique su respuesta
2.3. ¿Crees usted que los consumidores son conscientes de las propiedades beneficiosas del maracuyá? Explique su respuesta
2.4. ¿Conoce las tendencias alimenticias de los consumidores en el mercado de la Países de Bajo? Explique su respuesta
2.5. ¿Qué envases son los más apropiados para la distribución y comercialización del maracuyá a Países Bajos?
2.6. ¿Cuál es el método de pago más usado por los compradores en Países Bajos o en el mercado europeo?

2.7.	¿Para usted, cuál sería el volumen de maracuyá que se podría comercializar en el mercado de Países Bajos?
2.8.	¿Para usted, cuál sería el precio promedio por kilo de maracuyá en los supermercados de Países Bajos?
2.9.	¿Qué mercado alternativo recomienda para la exportación de maracuyá?
<b>3. Indicador: distribución física internacional</b>	
3.1.	¿Qué medio de transporte sería más rentable en la exportación de maracuyá al mercado de Países Bajos? Explique su respuesta
3.2.	¿Qué incoterms sería el apropiado para la exportación de maracuyá a Países Bajos desde el Perú?
3.3.	¿Cuáles serían sus recomendaciones respecto al cuidado del producto en la exportación de maracuyá a Países Bajos?
<b>4. Indicador: documentación</b>	
4.1.	¿Cuál es la documentación necesaria para la exportación de maracuyá a Países Bajos desde el Perú?
4.2.	¿Qué certificaciones son indispensables para ingresar al mercado de Países Bajos?
4.3.	¿Cuáles serían sus recomendaciones para agilizar los trámites de documentos para la exportación de maracuyá a Países Bajos?

## ANEXO 04: FORMATO DE GUÍA DE ENTREVISTA JEFE DE PRODUCCIÓN DE EMPRESA

### EMPRESA PHYTOTOMA.BIC AGRICULTURA & MEDIO AMBIENTE S.A.C., LA LIBERTAD- 2023

**Objetivo:** Recolectar datos para el desarrollo de tesis "Plan de negocios para la exportación de maracuyá al mercado de Países Bajos de la empresa PHYTOTOMA.BIC AGRICULTURA & MEDIO AMBIENTE S.A.C., La Libertad- 2023"

**Responsables de investigación:** Agama Chiroque Juan Diego, Inoñan Manayay Luz Angelica.

<b>DATOS</b>	
<b>Nombre y Apellidos:</b>	
<b>Edad:</b>	
<b>Profesión</b>	
<b>Cargo:</b>	
<b>Años de experiencia laboral:</b>	
<b>Centro de trabajo:</b>	
<b>DIMENSIÓN 1: ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN PRODUCTIVA</b>	
<b>Indicador: Datos técnicos</b>	
1. ¿Cuántas hectáreas de cultivo de maracuyá tiene la empresa PHYTOTOMA.BIC AGRICULTURA & MEDIO AMBIENTE S.A.C.?	
2. ¿Cuáles son los meses en los que más se produce maracuyá?	
3. ¿Cuántos años de producción de maracuyá tiene PHYTOTOMA.BIC AGRICULTURA & MEDIO AMBIENTE S.A.C.?	
<b>Indicador: Aspectos de la finca</b>	
4. ¿Cuál es el proceso de producción del maracuyá?	
5. ¿Cuántas veces al año se fertiliza el cultivo?	
6. ¿Qué plagas atacan la producción de maracuyá?	
<b>Indicador: Aspectos del cultivo</b>	
7. ¿Cuánto cuesta producir una hectárea de maracuyá?	
8. ¿Cuál es el rendimiento por hectárea del cultivo?	
9. ¿Cuánto tiempo demora en cosechar la producción de maracuyá?	
<b>DIMENSIÓN 2: PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO</b>	
<b>Indicador: Información Técnica</b>	
10. ¿Cuántos años de creación tiene PHYTOTOMA.BIC AGRICULTURA & MEDIO AMBIENTE S.A.C.?	
<b>Indicador: Misión</b>	
11. ¿Cuál es su misión?	
<b>Indicador: Visión</b>	

12. ¿Cuál es su visión?	
<b>Indicador: Datos de producción</b>	
13. ¿Cuántas áreas tiene la empresa?	
14. ¿Cuántos trabajadores tiene la empresa PHYTOTOMA.BIC AGRICULTURA & MEDIO AMBIENTE S.A.C.?	
15. ¿Cuál es el volumen de producción mensual y/o anual de maracuyá de la empresa PHYTOTOMA.BIC AGRICULTURA & MEDIO AMBIENTE S.A.C.?	
<b>Indicador: Certificaciones</b>	
16. ¿Con qué certificaciones cuenta la empresa?	
<b>Indicador: Proceso comercial</b>	
17. ¿Cuántas toneladas de maracuyá venden por año?	
18. ¿En qué presentaciones venden el maracuyá?	
19. ¿Quiénes son sus principales compradores?	
20. ¿A qué precio vende la tonelada de maracuyá?	

## ANEXO 05: VALIDACIONES DE INSTRUMENTO

### 1. VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

#### 1.1. Instrumento de Validación No Experimental por Juicio de expertos

<b>1. NOMBRE DEL JUEZ</b>		Africa del Valle Calanchez Urribarri
<b>2.</b>	<b>PROFESIÓN</b>	Administración de Empresas
	<b>ESPECIALIDAD</b>	Investigación
	<b>GRADO ACADÉMICO</b>	Doctora
	<b>EXPERIENCIA PROFESIONAL (AÑOS)</b>	15 años
	<b>CARGO</b>	Docente Investigadora
<b>TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN: Plan de negocios para la exportación de maracuyá al mercado de Países Bajos de la empresa Phytotoma.bic Agricultura &amp; Medio Ambiente S.A.C., La Libertad- 2023.</b>		
<b>3. DATOS DEL TESISISTA</b>		
<b>3.1</b>	<b>NOMBRES Y APELLIDOS</b>	- Agama Chiroque Juan Diego. - Inoñan Manayay Luz Angelica.
<b>4. INSTRUMENTO EVALUADO</b>		Entrevista ( ) Cuestionario ( ) Lista de Cotejo ( )
<b>5. OBJETIVOS DEL INSTRUMENTO</b>		<p><b><u>GENERAL</u></b></p> <p>Proponer un plan de negocios para la exportación de maracuyá al mercado de Países Bajos para la empresa Phytotoma.bic Agricultura &amp; Medio Ambiente S.A.C., La Libertad- 2023.</p> <p><b><u>ESPECÍFICOS</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Determinar la capacidad productiva y comercial de maracuyá de la empresa Phytotoma.bic Agricultura &amp; Medio Ambiente S.A.C., La Libertad- 2023.</li> <li>• Determinar la viabilidad para la exportación de maracuyá al mercado de Países Bajos de la empresa Phytotoma.bic Agricultura &amp; Medio Ambiente S.A.C., La Libertad- 2023.</li> <li>• Diseñar un plan de negocios para la exportación de maracuyá al mercado de Países Bajos de la empresa Phytotoma.bic Agricultura &amp; Medio Ambiente S.A.C., La Libertad- 2023.</li> </ul>
A continuación, se le presentan los indicadores en forma de preguntas o propuestas para que Ud. los evalúe marcando con un aspa (x) en "A" si está de ACUERDO o en "D" si está en DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS		

SUGERENCIAS.		
No	DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO	
01	¿Considera viable la elaboración de un plan de exportación según la oferta exportable de maracuyá? Explique su respuesta	A ( <input checked="" type="checkbox"/> )      D (    ) SUGERENCIAS:
02	¿Identifica empresas exportadoras de maracuyá en el Perú? Explique su respuesta	A ( <input checked="" type="checkbox"/> )      D (    ) SUGERENCIAS:
03	¿Considera atractivo el mercado de Países Bajos para la exportación de maracuyá? Explique su respuesta	A ( <input checked="" type="checkbox"/> )      D (    ) SUGERENCIAS:
04	¿Qué canales de comercialización son empleados en la exportación de maracuyá a Países Bajos? Explique su respuesta	A ( <input checked="" type="checkbox"/> )      D (    ) SUGERENCIAS:
05	¿Crees usted que los consumidores son conscientes de las propiedades beneficiosas del maracuyá? Explique su respuesta	A ( <input checked="" type="checkbox"/> )      D (    ) SUGERENCIAS:
06	¿Conoce las tendencias alimenticias de los consumidores en el mercado de la Países de Bajo? Explique su respuesta	A ( <input checked="" type="checkbox"/> )      D (    ) SUGERENCIAS:
07	¿Qué envases son los más apropiados para la distribución y comercialización del maracuyá a Países Bajos?	A ( <input checked="" type="checkbox"/> )      D (    ) SUGERENCIAS:
08	¿Cuál es el método de pago más usado por los compradores en Países Bajos o en el mercado europeo?	A ( <input checked="" type="checkbox"/> )      D (    ) SUGERENCIAS:
09	¿Para usted, cuál sería el volumen de maracuyá que se podría comercializar en el mercado de Países Bajos?	A ( <input checked="" type="checkbox"/> )      D (    ) SUGERENCIAS:
10	¿Para usted, cuál sería el precio promedio por kilo de maracuyá en los supermercados de Países Bajos?	A ( <input checked="" type="checkbox"/> )      D (    ) SUGERENCIAS:
11	¿Qué mercado alternativo recomienda para la exportación de maracuyá?	A ( <input checked="" type="checkbox"/> )      D (    )

		SUGERENCIAS:
12	¿Qué medio de transporte sería más rentable en la exportación de maracuyá al mercado de Países Bajos? Explique su respuesta	A ( <input checked="" type="checkbox"/> )                      D ( <input type="checkbox"/> ) SUGERENCIAS:
13	¿Qué incoterms sería el apropiado para la exportación de maracuyá a Países Bajos desde el Perú?	A ( <input checked="" type="checkbox"/> )                      D ( <input type="checkbox"/> ) SUGERENCIAS:
14	¿Cuáles serían sus recomendaciones respecto al cuidado del producto en la exportación de maracuyá a Países Bajos?	A ( <input checked="" type="checkbox"/> )                      D ( <input type="checkbox"/> ) SUGERENCIAS:
15	¿Cuál es la documentación necesaria para la exportación de maracuyá a Países Bajos desde el Perú?	A ( <input checked="" type="checkbox"/> )                      D ( <input type="checkbox"/> ) SUGERENCIAS:
16	¿Qué certificaciones son indispensables para ingresar al mercado de Países Bajos?	A ( <input checked="" type="checkbox"/> )                      D ( <input type="checkbox"/> ) SUGERENCIAS:
17	¿Cuáles serían sus recomendaciones para agilizar los trámites de documentos para la exportación de maracuyá a Países Bajos?	A ( <input checked="" type="checkbox"/> )                      D ( <input type="checkbox"/> ) SUGERENCIAS:
<b>PROMEDIO OBTENIDO:</b>		A ( <input checked="" type="checkbox"/> )                      D ( <input type="checkbox"/> ):
<b>6. COMENTARIOS GENERALES</b>		
<b>7. OBSERVACIONES</b>		

  
 Dra. África Calanchez Urribarri  
 CE. 000573626  
 Docente investigadora

**Dra. África Del Valle Calanchez Urribarri**

## 2. VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

### 2.1. Instrumento de Validación No Experimental por Juicio de expertos

1.	<b>NOMBRE DEL JUEZ</b>	Africa del Valle Calanchez Urribarri
2.	<b>PROFESIÓN</b>	Administración de Empresas
	<b>ESPECIALIDAD</b>	Investigación
	<b>GRADO ACADÉMICO</b>	Doctora
	<b>EXPERIENCIA PROFESIONAL (AÑOS)</b>	15 años
	<b>CARGO</b>	Docente Investigadora
<b>TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN: Plan de negocios para la exportación de maracuyá al mercado de Países Bajos de la empresa Phytotoma.bic Agricultura &amp; Medio Ambiente S.A.C., La Libertad- 2023.</b>		
<b>3. DATOS DEL TESISISTA</b>		
3.1	<b>NOMBRES Y APELLIDOS</b>	- Agama Chiroque Juan Diego. - Inoñan Manayay Luz Angelica.
4.	<b>INSTRUMENTO EVALUADO</b>	Entrevista ( ) Cuestionario ( ) Lista de Cotejo ( )
5.	<b>OBJETIVOS DEL INSTRUMENTO</b>	<b><u>GENERAL</u></b> Proponer un plan de negocios para la exportación de maracuyá al mercado de Países Bajos para la empresa Phytotoma.bic Agricultura & Medio Ambiente S.A.C., La Libertad- 2023.
		<b><u>ESPECÍFICOS</u></b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Determinar la capacidad productiva y comercial de maracuyá de la empresa Phytotoma.bic Agricultura &amp; Medio Ambiente S.A.C., La Libertad- 2023.</li> <li>• Determinar la viabilidad para la exportación de maracuyá al mercado de Países Bajos de la empresa Phytotoma.bic Agricultura &amp; Medio Ambiente S.A.C., La Libertad- 2023.</li> <li>• Diseñar un plan de negocios para la exportación de maracuyá al mercado de Países Bajos de la empresa Phytotoma.bic Agricultura &amp; Medio Ambiente S.A.C., La Libertad- 2023.</li> </ul>
A continuación, se le presentan los indicadores en forma de preguntas o propuestas para que Ud. los evalúe marcando con un aspa (x) en "A" si está de ACUERDO o en "D" si está en DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS		

SUGERENCIAS.		
No	DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO	
01	¿Cuántas hectáreas de cultivo de maracuyá tiene la empresa PHYTOTOMA.BIC AGRICULTURA & MEDIO AMBIENTE S.A.C.?	A ( x )                      D (   ) SUGERENCIAS:
02	¿Qué tipos de maracuyá produce?	A ( x )                      D (   ) SUGERENCIAS:
03	¿Cuántos años de producción de maracuyá tiene PHYTOTOMA.BIC AGRICULTURA & MEDIO AMBIENTE S.A.C.?	A ( x )                      D (   ) SUGERENCIAS:
04	¿Cuál es el proceso de producción del maracuyá?	A ( x )                      D (   ) SUGERENCIAS:
05	¿Cuántas veces al año se fertiliza el cultivo?	A ( x )                      D (   ) SUGERENCIAS:
06	¿Qué plagas atacan la producción de maracuyá?	A ( x )                      D (   ) SUGERENCIAS:
07	¿Cuánto cuesta producir una hectárea de maracuyá?	A ( x )                      D (   ) SUGERENCIAS:
08	¿Cuál es el rendimiento por hectárea del cultivo?	A ( x )                      D (   ) SUGERENCIAS:
09	¿Cuánto tiempo demora en cosechar la producción de maracuyá?	A ( x )                      D (   ) SUGERENCIAS:
10	¿Cuántos años de creación tiene PHYTOTOMA.BIC AGRICULTURA & MEDIO AMBIENTE S.A.C.?	A ( x )                      D (   ) SUGERENCIAS:
11	¿Cuál es su misión?	A ( x )                      D (   ) SUGERENCIAS:
12	¿Cuál es su visión?	A ( x )                      D (   ) SUGERENCIAS:
13	¿Cuántas áreas tiene la empresa?	A ( x )                      D (   )

		SUGERENCIAS:
14	¿Cuántos trabajadores tiene la empresa PHYTOTOMA.BIC AGRICULTURA & MEDIO AMBIENTE S.A.C.?	A ( x )                      D (   ) SUGERENCIAS:
15	¿Cuál es el volumen de producción mensual y/o anual de maracuyá de la empresa PHYTOTOMA.BIC AGRICULTURA & MEDIO AMBIENTE S.A.C.?	A ( x )                      D (   ) SUGERENCIAS:
16	¿Con qué certificaciones cuenta la empresa?	A ( x )                      D (   ) SUGERENCIAS:
17	¿Cuántas toneladas de maracuyá venden por año?	A ( x )                      D (   ) SUGERENCIAS:
18	¿En qué presentaciones venden el maracuyá?	A ( x )                      D (   ) SUGERENCIAS:
19	¿Quiénes son sus principales compradores?	A ( x )                      D (   ) SUGERENCIAS:
20	¿A qué precio vende la tonelada de maracuyá?	A ( x )                      D (   ) SUGERENCIAS:
<b>PROMEDIO OBTENIDO:</b>		A (   x )                      D (   ):
<b>6. COMENTARIOS GENERALES</b>		
<b>7. OBSERVACIONES</b>		



**Dra. África Calanchez Urribarri**  
 CE. 000573626  
 Docente investigadora

**Dra. África Del Valle Calanchez Urribarri**

## 1. VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

### 1.1. Instrumento de Validación No Experimental por Juicio de expertos

<b>1. NOMBRE DEL JUEZ</b>		Kerwin José Chávez Vera
<b>2.</b>	<b>PROFESIÓN</b>	Administración
	<b>ESPECIALIDAD</b>	Gerencia
	<b>GRADO ACADÉMICO</b>	Doctorado
	<b>EXPERIENCIA PROFESIONAL (AÑOS)</b>	15 años
	<b>CARGO</b>	Docente investigador
<b>TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN: Plan de negocios para la exportación de maracuyá al mercado de Países Bajos de la empresa Phytotoma.bic Agricultura &amp; Medio Ambiente S.A.C., La Libertad-2023.</b>		
<b>3. DATOS DEL TESISTA</b>		
<b>3.1</b>	<b>NOMBRES Y APELLIDOS</b>	- Agama Chiroque Juan Diego. - Inoñan Manayay Luz Angelica.
<b>4. INSTRUMENTO EVALUADO</b>		Entrevista (x) Cuestionario ( ) Lista de Cotejo ( )
<b>5. OBJETIVOS DEL INSTRUMENTO</b>		<p><b><u>GENERAL</u></b></p> <p>Proponer un plan de negocios para la exportación de maracuyá al mercado de Países Bajos para la empresa Phytotoma.bic Agricultura &amp; Medio Ambiente S.A.C., La Libertad- 2023.</p> <p><b><u>ESPECÍFICOS</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Determinar la capacidad productiva y comercial de maracuyá de la empresa Phytotoma.bic Agricultura &amp; Medio Ambiente S.A.C., La Libertad- 2023.</li> <li>• Determinar la viabilidad para la exportación de maracuyá al mercado de Países Bajos de la empresa Phytotoma.bic Agricultura &amp; Medio Ambiente S.A.C., La Libertad- 2023.</li> <li>• Diseñar un plan de negocios para la exportación de maracuyá al mercado de Países Bajos de la empresa Phytotoma.bic Agricultura &amp; Medio Ambiente S.A.C., La Libertad- 2023.</li> </ul>
A continuación, se le presentan los indicadores en forma de preguntas o propuestas para que Ud. los evalúe marcando con un aspa (x) en "A" si está de ACUERDO o en "D" si está en DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS.		
<b>No</b>	<b>DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO</b>	

01	¿Considera viable la elaboración de un plan de exportación según la oferta exportable de maracuyá? Explique su respuesta	A (x) D( ) SUGERENCIAS:
02	¿Identifica empresas exportadoras de maracuyá en el Perú? Explique su respuesta	A (x) D( ) SUGERENCIAS:
03	¿Considera atractivo el mercado de Países Bajos para la exportación de maracuyá? Explique su respuesta	A (x) D( ) SUGERENCIAS:
04	¿Qué canales de comercialización son empleados en la exportación de maracuyá a Países Bajos? Explique su respuesta	A (x) D( ) SUGERENCIAS:
05	¿Crees usted que los consumidores son conscientes de las propiedades beneficiosas del maracuyá? Explique su respuesta	A (x) D( ) SUGERENCIAS:
06	¿Conoce las tendencias alimenticias de los consumidores en el mercado de la Países de Bajo? Explique su respuesta	A (x) D( ) SUGERENCIAS:
07	¿Qué envases son los más apropiados para la distribución y comercialización del maracuyá a Países Bajos?	A (x) D( ) SUGERENCIAS:
08	¿Cuál es el método de pago más usado por los compradores en Países Bajos o en el mercado europeo?	A (x) D( ) SUGERENCIAS:
09	¿Para usted, cuál sería el volumen de maracuyá que se podría comercializar en el mercado de Países Bajos?	A (x) D( ) SUGERENCIAS:
10	¿Para usted, cuál sería el precio promedio por kilo de maracuyá en los supermercados de Países Bajos?	A (x) D( ) SUGERENCIAS:
11	¿Qué mercado alternativo recomienda para la exportación de maracuyá?	A (x) D( ) SUGERENCIAS:

12	¿Qué medio de transporte sería más rentable en la exportación de maracuyá al mercado de Países Bajos? Explique su respuesta	A (x) D( ) SUGERENCIAS:
13	¿Qué incoterms sería el apropiado para la exportación de maracuyá a Países Bajos desde el Perú?	A (x) D( ) SUGERENCIAS:
14	¿Cuáles serían sus recomendaciones respecto al cuidado del producto en la exportación de maracuyá a Países Bajos?	A (x) D( ) SUGERENCIAS:
15	¿Cuál es la documentación necesaria para la exportación de maracuyá a Países Bajos desde el Perú?	A (x) D( ) SUGERENCIAS:
16	¿Qué certificaciones son indispensables para ingresar al mercado de Países Bajos?	A (x) D( ) SUGERENCIAS:
17	¿Cuáles serían sus recomendaciones para agilizar los trámites de documentos para la exportación de maracuyá a Países Bajos?	A (x) D ( ) SUGERENCIAS:
<b>PROMEDIO OBTENIDO:</b>		A (x) D ( ):
<b>6. COMENTARIOS GENERALES</b>		
<b>7. OBSERVACIONES</b>		

  
 -----  
 Dr. Kerwin José Chávez Vera  
 C. E. 003058624  
 Docente Investigador®

**Dr. Kerwin José Chávez Vera**

## 2. VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

### 2.1. Instrumento de Validación No Experimental por Juicio de expertos

<b>1. NOMBRE DEL JUEZ</b>		Kerwin José Chávez Vera
<b>2.</b>	<b>PROFESIÓN</b>	Administración
	<b>ESPECIALIDAD</b>	Gerencia
	<b>GRADO ACADÉMICO</b>	Doctorado
	<b>EXPERIENCIA PROFESIONAL (AÑOS)</b>	15 años
	<b>CARGO</b>	
<b>TÍTULO DE LA INVESTIGACION:</b> Plan de negocios para la exportación de maracuyá al mercado de Países Bajos de la empresa Phytotoma.bic Agricultura & Medio Ambiente S.A.C., La Libertad- 2023.		
<b>3. DATOS DEL TESISISTA</b>		
<b>3.1</b>	<b>NOMBRES Y APELLIDOS</b>	- Agama Chiroque Juan Diego. - Inoñan Manayay Luz Angelica.
<b>4. INSTRUMENTO EVALUADO</b>		Entrevista (x) Cuestionario ( ) Lista de Cotejo ( )
<b>5. OBJETIVOS DEL INSTRUMENTO</b>		<p><b><u>GENERAL</u></b></p> <p>Proponer un plan de negocios para la exportación de maracuyá al mercado de Países Bajos para la empresa Phytotoma.bic Agricultura &amp; Medio Ambiente S.A.C., La Libertad- 2023.</p> <p><b><u>ESPECÍFICOS</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Determinar la capacidad productiva y comercial de maracuyá de la empresa Phytotoma.bic Agricultura &amp; Medio Ambiente S.A.C., La Libertad- 2023.</li> <li>• Determinar la viabilidad para la exportación de maracuyá al mercado de Países Bajos de la empresa Phytotoma.bic Agricultura &amp; Medio Ambiente S.A.C., La Libertad- 2023.</li> <li>• Diseñar un plan de negocios para la exportación de maracuyá al mercado de Países Bajos de la empresa Phytotoma.bic Agricultura &amp; Medio Ambiente S.A.C., La Libertad- 2023.</li> </ul>
A continuación, se le presentan los indicadores en forma de preguntas o propuestas para que Ud. los evalúe marcando con un aspa (x) en "A" si está de ACUERDO o en "D" si está en DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS		

SUGERENCIAS.		
No	DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO	
01	¿Cuántas hectáreas de cultivo de maracuyá tiene la empresa PHYTOTOMA.BIC AGRICULTURA & MEDIO AMBIENTE S.A.C.?	A (x) D ( ) SUGERENCIAS:
02	¿Qué tipos de maracuyá produce?	A (x) D ( ) SUGERENCIAS:
03	¿Cuántos años de producción de maracuyá tiene PHYTOTOMA.BIC AGRICULTURA & MEDIO AMBIENTE S.A.C.?	A (x) D ( ) SUGERENCIAS:
04	¿Cuál es el proceso de producción del maracuyá?	A (x) D ( ) SUGERENCIAS:
05	¿Cuántas veces al año se fertiliza el cultivo?	A (x) D ( ) SUGERENCIAS:
06	¿Qué plagas atacan la producción de maracuyá?	A (x) D ( ) SUGERENCIAS:
07	¿Cuánto cuesta producir una hectárea de maracuyá?	A (x) D ( ) SUGERENCIAS:
08	¿Cuál es el rendimiento por hectárea del cultivo?	A (x) D ( ) SUGERENCIAS:
09	¿Cuánto tiempo demora en cosechar la producción de maracuyá?	A (x) D ( ) SUGERENCIAS:
10	¿Cuántos años de creación tiene PHYTOTOMA.BIC AGRICULTURA & MEDIO AMBIENTE S.A.C.?	A (x) D ( ) SUGERENCIAS:
11	¿Cuál es su misión?	A (x) D ( ) SUGERENCIAS:
12	¿Cuál es su visión?	A (x) D ( ) SUGERENCIAS:

13	¿Cuántas áreas tiene la empresa?	A (x) D ( ) SUGERENCIAS:
14	¿Cuántos trabajadores tiene la empresa PHYTOTOMA.BIC AGRICULTURA & MEDIO AMBIENTE S.A.C.?	A (x) D ( ) SUGERENCIAS:
15	¿Cuál es el volumen de producción mensual y/o anual de maracuyá de la empresa PHYTOTOMA.BIC AGRICULTURA & MEDIO AMBIENTE S.A.C.?	A (x) D ( ) SUGERENCIAS:
16	¿Con qué certificaciones cuenta la empresa?	A (x) D ( ) SUGERENCIAS:
17	¿Cuántas toneladas de maracuyá venden por año?	A (x) D ( ) SUGERENCIAS:
18	¿En qué presentaciones venden el maracuyá?	A (x) D ( ) SUGERENCIAS:
19	¿Quiénes son sus principales compradores?	A (x) D ( ) SUGERENCIAS:
20	¿A qué precio vende la tonelada de maracuyá?	A (x) D ( ) SUGERENCIAS:
<b>PROMEDIO OBTENIDO:</b>		A (x) D ( ):
<b>6. COMENTARIOS GENERALES</b>		
<b>7. OBSERVACIONES</b>		

  
 -----  
 Dr. Kerwin José Chávez Vera  
 C.E. 003058624  
 Docente Investigador®

Dr. Kerwin José Chávez Vera

## 1. VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

### 1.1. Instrumento de Validación No Experimental por Juicio de expertos

1.	NOMBRE DEL JUEZ	Rocero Solano Cesar Ricardo
2.	PROFESIÓN	Comercio y Negocios Int.
	ESPECIALIDAD	Negocios Int.
	GRADO ACADÉMICO	Maestro en Administración de Neg.
	EXPERIENCIA PROFESIONAL (AÑOS)	12 años
	CARGO	DTC
TÍTULO DE LA INVESTIGACION: Plan de negocios para la exportación de maracuyá al mercado de Países Bajos de la empresa Phytotoma.bic Agricultura & Medio Ambiente S.A.C., La Libertad- 2023.		
3. DATOS DEL TESISISTA		
3.1	NOMBRES Y APELLIDOS	- Agama Chiroque Juan Diego. - Inoñan Manayay Luz Angelica.
4.	INSTRUMENTO EVALUADO	Entrevista <input checked="" type="checkbox"/> Cuestionario <input type="checkbox"/> Lista de Cotejo <input type="checkbox"/>
5.	OBJETIVOS DEL INSTRUMENTO	<b>GENERAL</b> Proponer un plan de negocios para la exportación de maracuyá al mercado de Países Bajos para la empresa Phytotoma.bic Agricultura & Medio Ambiente S.A.C., La Libertad- 2023.
		<b>ESPECÍFICOS</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Determinar la capacidad productiva y comercial de maracuyá de la empresa Phytotoma.bic Agricultura &amp; Medio Ambiente S.A.C., La Libertad- 2023.</li> <li>Determinar la viabilidad para la exportación de maracuyá al mercado de Países Bajos de la empresa Phytotoma.bic Agricultura &amp; Medio Ambiente S.A.C., La Libertad- 2023.</li> <li>Diseñar un plan de negocios para la exportación de maracuyá al mercado de Países Bajos de la empresa Phytotoma.bic Agricultura &amp; Medio Ambiente S.A.C., La Libertad- 2023.</li> </ul>
A continuación, se le presentan los indicadores en forma de preguntas o propuestas para que Ud. los evalúe marcando con un aspa (x) en "A" si está de ACUERDO o en "D" si está en DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS		

SUGERENCIAS.		
No	DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO	
01	¿Cuántas hectáreas de cultivo de maracuyá tiene la empresa PHYTOTOMA.BIC AGRICULTURA & MEDIO AMBIENTE S.A.C.?	A ( <input checked="" type="checkbox"/> ) D (    ) SUGERENCIAS:
02	¿Qué tipos de maracuyá produce?	A ( <input checked="" type="checkbox"/> ) D (    ) SUGERENCIAS:
03	¿Cuántos años de producción de maracuyá tiene PHYTOTOMA.BIC AGRICULTURA & MEDIO AMBIENTE S.A.C.?	A ( <input checked="" type="checkbox"/> ) D (    ) SUGERENCIAS:
04	¿Cuál es el proceso de producción del maracuyá?	A ( <input checked="" type="checkbox"/> ) D (    ) SUGERENCIAS:
05	¿Cuántas veces al año se fertiliza el cultivo?	A ( <input checked="" type="checkbox"/> ) D (    ) SUGERENCIAS:
06	¿Qué plagas atacan la producción de maracuyá?	A ( <input checked="" type="checkbox"/> ) D (    ) SUGERENCIAS:
07	¿Cuánto cuesta producir una hectárea de maracuyá?	A ( <input checked="" type="checkbox"/> ) D (    ) SUGERENCIAS:
08	¿Cuál es el rendimiento por hectárea del cultivo?	A ( <input checked="" type="checkbox"/> ) D (    ) SUGERENCIAS:
09	¿Cuánto tiempo demora en cosechar la producción de maracuyá?	A ( <input checked="" type="checkbox"/> ) D (    ) SUGERENCIAS:
10	¿Cuántos años de creación tiene PHYTOTOMA.BIC AGRICULTURA & MEDIO AMBIENTE S.A.C.?	A ( <input checked="" type="checkbox"/> ) D (    ) SUGERENCIAS:
11	¿Cuál es su misión?	A ( <input checked="" type="checkbox"/> ) D (    ) SUGERENCIAS:
12	¿Cuál es su visión?	A ( <input checked="" type="checkbox"/> ) D (    ) SUGERENCIAS:
13	¿Cuántas áreas tiene la empresa?	A ( <input checked="" type="checkbox"/> ) D (    )

		SUGERENCIAS:
14	¿Cuántos trabajadores tiene la empresa PHYTOTOMA.BIC AGRICULTURA & MEDIO AMBIENTE S.A.C.?	A ( <input checked="" type="checkbox"/> )      D (    ) SUGERENCIAS:
15	¿Cuál es el volumen de producción mensual y/o anual de maracuyá de la empresa PHYTOTOMA.BIC AGRICULTURA & MEDIO AMBIENTE S.A.C.?	A ( <input checked="" type="checkbox"/> )      D (    ) SUGERENCIAS:
16	¿Con qué certificaciones cuenta la empresa?	A ( <input checked="" type="checkbox"/> )      D (    ) SUGERENCIAS:
17	¿Cuántas toneladas de maracuyá venden por año?	A ( <input checked="" type="checkbox"/> )      D (    ) SUGERENCIAS:
18	¿En qué presentaciones venden el maracuyá?	A ( <input checked="" type="checkbox"/> )      D (    ) SUGERENCIAS:
19	¿Quiénes son sus principales compradores?	A ( <input checked="" type="checkbox"/> )      D (    ) SUGERENCIAS:
20	¿A qué precio vende la tonelada de maracuyá?	A ( <input checked="" type="checkbox"/> )      D (    ) SUGERENCIAS:
PROMEDIO OBTENIDO:		A <u>20</u> D (    ):
<b>6. COMENTARIOS GENERALES</b>		
<b>7. OBSERVACIONES</b>		

  
M.B.A. Proceso Salazar Cesar Ricardo  
**Juez experto**  
 DNI: 44308266

## 2. VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

### 2.1. Instrumento de Validación No Experimental por Juicio de expertos

1. NOMBRE DEL JUEZ		Recevo Salazar Cesar Ricardo.
2.	PROFESIÓN	Comercio y Negocios Int.
	ESPECIALIDAD	Negocios Int.
	GRADO ACADÉMICO	Maestro en Administración de Mg.
	EXPERIENCIA PROFESIONAL (AÑOS)	12 años.
CARGO		Dul
TÍTULO DE LA INVESTIGACION: Plan de negocios para la exportación de maracuyá al mercado de Países Bajos de la empresa Phytotoma.bic Agricultura & Medio Ambiente S.A.C., La Libertad- 2023.		
3. DATOS DEL TESISISTA		
3.1	NOMBRES Y APELLIDOS	- Agama Chiroque Juan Diego. - Inoñan Manayay Luz Angelica.
4. INSTRUMENTO EVALUADO		Entrevista <input checked="" type="checkbox"/> Cuestionario ( ) Lista de Cotejo ( )
5. OBJETIVOS DEL INSTRUMENTO		<p><b>GENERAL</b></p> <p>Proponer un plan de negocios para la exportación de maracuyá al mercado de Países Bajos para la empresa Phytotoma.bic Agricultura &amp; Medio Ambiente S.A.C., La Libertad- 2023.</p> <p><b>ESPECÍFICOS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Determinar la capacidad productiva y comercial de maracuyá de la empresa Phytotoma.bic Agricultura &amp; Medio Ambiente S.A.C., La Libertad- 2023.</li> <li>• Determinar la viabilidad para la exportación de maracuyá al mercado de Países Bajos de la empresa Phytotoma.bic Agricultura &amp; Medio Ambiente S.A.C., La Libertad- 2023.</li> <li>• Diseñar un plan de negocios para la exportación de maracuyá al mercado de Países Bajos de la empresa Phytotoma.bic Agricultura &amp; Medio Ambiente S.A.C., La Libertad- 2023.</li> </ul>
A continuación, se le presentan los indicadores en forma de preguntas o propuestas para que Ud. los evalúe marcando con un aspa (x) en "A" si está de ACUERDO o en "D" si está en DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS		

SUGERENCIAS.		
No	DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO	
01	¿Considera viable la elaboración de un plan de exportación según la oferta exportable de maracuyá? Explique su respuesta	A ( <input checked="" type="checkbox"/> ) D (   ) SUGERENCIAS:
02	¿Identifica empresas exportadoras de maracuyá en el Perú? Explique su respuesta	A ( <input checked="" type="checkbox"/> ) D (   ) SUGERENCIAS:
03	¿Considera atractivo el mercado de Países Bajos para la exportación de maracuyá? Explique su respuesta	A ( <input checked="" type="checkbox"/> ) D (   ) SUGERENCIAS:
04	¿Qué canales de comercialización son empleados en la exportación de maracuyá a Países Bajos? Explique su respuesta	A ( <input checked="" type="checkbox"/> ) D (   ) SUGERENCIAS:
05	¿Crees usted que los consumidores son conscientes de las propiedades beneficiosas del maracuyá? Explique su respuesta	A ( <input checked="" type="checkbox"/> ) D (   ) SUGERENCIAS:
06	¿Conoce las tendencias alimenticias de los consumidores en el mercado de la Países de Bajo? Explique su respuesta	A ( <input checked="" type="checkbox"/> ) D (   ) SUGERENCIAS:
07	¿Qué envases son los más apropiados para la distribución y comercialización del maracuyá a Países Bajos?	A ( <input checked="" type="checkbox"/> ) D (   ) SUGERENCIAS:
08	¿Cuál es el método de pago más usado por los compradores en Países Bajos o en el mercado europeo?	A ( <input checked="" type="checkbox"/> ) D (   ) SUGERENCIAS:
09	¿Para usted, cuál sería el volumen de maracuyá que se podría comercializar en el mercado de Países Bajos?	A ( <input checked="" type="checkbox"/> ) D (   ) SUGERENCIAS:
10	¿Para usted, cuál sería el precio promedio por kilo de maracuyá en los supermercados de Países Bajos?	A ( <input checked="" type="checkbox"/> ) D (   ) SUGERENCIAS:
11	¿Qué mercado alternativo recomienda para la exportación de maracuyá?	A ( <input checked="" type="checkbox"/> ) D (   )

		SUGERENCIAS:
12	¿Qué medio de transporte sería más rentable en la exportación de maracuyá al mercado de Países Bajos? Explique su respuesta	A (X) D ( ) SUGERENCIAS:
13	¿Qué incoterms sería el apropiado para la exportación de maracuyá a Países Bajos desde el Perú?	A (X) D ( ) SUGERENCIAS:
14	¿Cuáles serían sus recomendaciones respecto al cuidado del producto en la exportación de maracuyá a Países Bajos?	A (X) D ( ) SUGERENCIAS:
15	¿Cuál es la documentación necesaria para la exportación de maracuyá a Países Bajos desde el Perú?	A (X) D ( ) SUGERENCIAS:
16	¿Qué certificaciones son indispensables para ingresar al mercado de Países Bajos?	A (X) D ( ) SUGERENCIAS:
17	¿Cuáles serían sus recomendaciones para agilizar los trámites de documentos para la exportación de maracuyá a Países Bajos?	A (X) D ( ) SUGERENCIAS:
<b>PROMEDIO OBTENIDO:</b>		A (7) D ( ):
<b>6. COMENTARIOS GENERALES</b>		
<b>7. OBSERVACIONES</b>		

  
**ABD. Ricardo Salazar Cesar Ricardo**  
**Juez experto**  
**DNI: 44308266**

## **ANEXO 06: PROPUESTA DEL PLAN DE NEGOCIOS A DESARROLLAR**

### **ESTRUCTURA DEL PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE MARACUYÁ**

Título de la propuesta

Objetivos de la propuesta

Esquema:

Resumen Ejecutivo

Descripción de la compañía

Análisis del entorno

Estudio de mercado

Análisis de la industria a nivel internacional

Análisis del entorno nacional

Planeamiento estratégico

Barreras de ingreso

Diseño y estructura del plan de recursos humanos

Plan de marketing

Plan de operaciones

Plan financiero

# **ESTRUCTURA DEL PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE MARACUYÁ**

## **Título de la propuesta**

**Plan de negocios para la exportación de maracuyá al mercado de Países Bajos de la empresa Phytotoma.bic Agricultura & Medio Ambiente S.A.C., La Libertad- 2023.**

## **Objetivos de la propuesta**

- Generar una propuesta de plan de exportación de maracuyá fresco de la empresa Phytotoma.bic Agricultura & Medio Ambiente S.A.C al mercado de Países Bajos
- Identificar la competencia a nivel nacional e internacional de la empresa Phytotoma.bic Agricultura & Medio Ambiente S.A.C en la exportación de maracuyá fresco.
- Determinar la viabilidad del plan de negocio mediante el estudio económico financiero.

## **Esquema**

### **1. Resumen Ejecutivo**

El plan de negocios es una herramienta fundamental en la planificación estratégica de una organización. Facilita la proyección del futuro de la empresa al enfocarse en las mejores oportunidades de negocio, delimitando sus objetivos, y determinando en qué sectores comerciales debería incursionar. Además, desglosa y cuantifica los recursos, tanto tangibles como intangibles, que la empresa comprometerá en el proyecto. (Gaytán, 2020)

Estos recursos actúan como referencia para establecer metas y evaluar la utilidad y rentabilidad que se espera generar. En este sentido, el plan de negocios se convierte en un instrumento clave para la toma de decisiones informadas y la gestión efectiva de la empresa. Asimismo, la estrategia financiera constituye una faceta crucial tanto en la Planeación Estratégica como en el Plan de Negocios, dado que engloba todas las decisiones relativas a la inversión y financiamiento, indispensables para alcanzar el beneficio máximo y traducirlo en utilidad y rentabilidad.

Teniendo en cuenta lo mencionado anteriormente, la empresa Phytotoma.bic Agricultura & Medio Ambiente S.A.C., desea poder llevar su producto a mercados extranjeros, cabe resaltar que este sería su primer envío. Por lo tanto, mediante este apartado se le plantea la propuesta del plan de exportación de maracuyá hacia el mercado de Países Bajos.

### **2. Descripción de la compañía**

La empresa Phytotoma.bic Agricultura & Medio Ambiente S.A.C., se ubica en Paiján, en el departamento de la Libertad, fue creada en el 2020, tiene como visión exportar productos de calidad mínimamente procesados y como visión ser reconocidos en el mercado internacional por tener productos de calidad, está organizado en 3 áreas las cuales son, el área administrativa- contable a cargo del gerente y administrador, el área de ventas a cargo del representante comercial y el área de producción a cargo del

jefe de producción. Se dedican a la producción y comercialización de maracuyá fresco orgánico y en pulpa, La producción del maracuyá empieza en diciembre y termina en agosto. La empresa cuenta con 15 hectáreas enfocadas al cultivo de maracuyá con un rendimiento de 100 toneladas por hectárea y un costo de 22000 a 25000 soles por hectárea. El proceso de producción consiste en el envío a Ecuador de semillas las cuales regresan en plántones de 20 cm, que son sembradas y fertilizadas todo el año a través de abono líquido o sólido, luego, se ubican en alambrados hasta su etapa de cosecha donde son recogidos en base a su grado de madurez, actualmente la empresa está en proceso de certificación KIWA y orgánica. Tiene como principales compradores a grandes empresas como Quicornac, Agromax y Selva Industrial, vendiendo a 2 soles el Kg aproximadamente.

**Tabla 23**

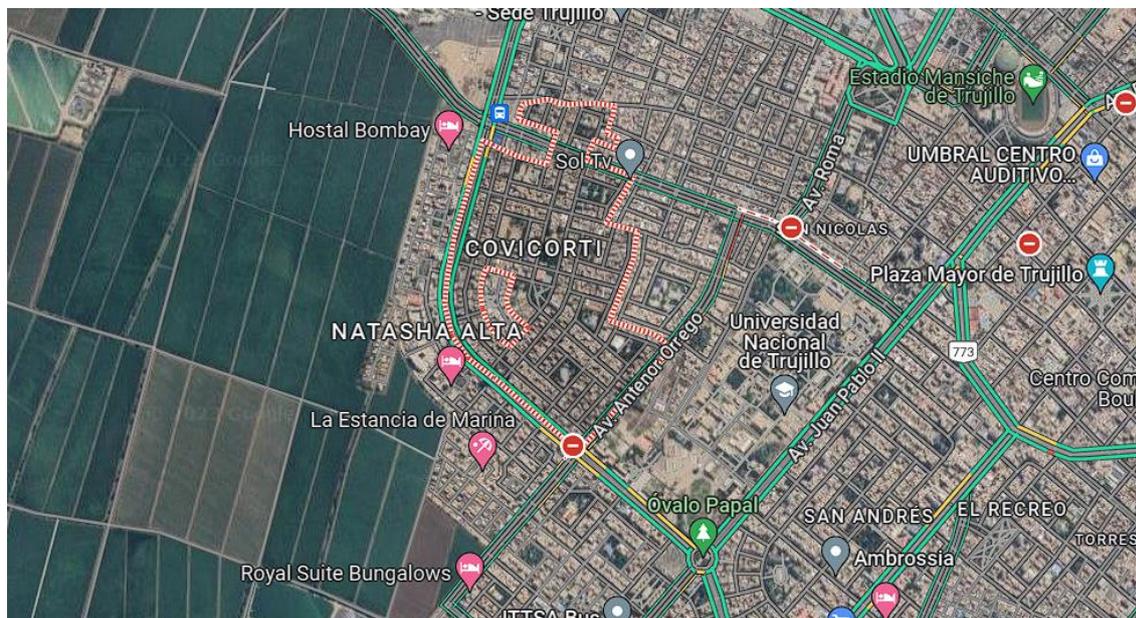
*Ficha RUC de la empresa Phytotoma.Bic Agricultura & Medio Ambiente S.A.C.*

<b>Razón social</b>	Phytotoma.Bic Agricultura & Medio Ambiente S.A.C.
<b>RUC</b>	20609373335
<b>Fecha de inscripción</b>	19/04/2022
<b>Fecha de inicio de actividades</b>	10/05/2022
<b>Estado del contribuyente</b>	ACTIVO
<b>Condición del contribuyente</b>	HABIDO
<b>Dirección del Domicilio Fiscal</b>	MZA. F LOTE. 11 DPTO. 401 URB. COVICORTI LA LIBERTAD - TRUJILLO - TRUJILLO
<b>Sistema de Emisión de Comprobante</b>	COMPUTARIZADO
<b>Sistema de Contabilidad</b>	COMPUTARIZADO
<b>Actividad de Comercio Exterior</b>	IMPORTADOR/EXPORTADOR
<b>Actividad(es) Económica(s)</b>	Principal - 7490 - OTRAS ACTIVIDADES PROFESIONALES, CIENTÍFICAS Y TÉCNICAS N.C.P.  Secundaria 1 - 0161 - ACTIVIDADES DE APOYO A LA AGRICULTURA
<b>Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):</b>	FACTURA
<b>Padrones</b>	NINGUNO

*Nota: Elaboración propia. Fuente: SUNAT (2023)*

**Figura 19**

*Ubicación geográfica Phytotoma.Bic Agricultura & Medio Ambiente S.A.C.*



*Fuente: Google Maps*

### **3. Análisis del entorno**

El análisis PEST, una herramienta de planificación estratégica desarrollada por Liam Fahey y VK Narayanan, se utiliza para examinar el entorno externo de una empresa, considerando aspectos políticos, económicos, sociales y tecnológicos que pueden afectar su desempeño (Maldonado et al., 2021). Además, proporciona insights sobre cómo las nuevas tecnologías y futuros cambios en ecología y normativa legal podrían influir positiva o negativamente en el negocio (Macías et al., 2021).

#### **Entorno político**

Los acuerdos comerciales promueven las exportaciones en las pequeñas y medianas empresas, ya que reducen costos al eliminar barreras comerciales y aranceles. Por ejemplo, el tratado de libre comercio (TLC) entre Perú y la UE permite exportar productos agrícolas y 100% de productos industriales sin aranceles. Este acuerdo beneficia a las exportaciones de productos como maracuyá al mercado europeo, ya que no se aplican aranceles a las frutas frescas provenientes de Perú, siempre y cuando cuenten con el certificado de origen.

El acuerdo comercial favorecerá a la exportación del maracuyá de Phytotoma.Bic Agricultura & Medio Ambiente S.A.C., al no incurrir en costos por concepto de aranceles, ya que estas frutas frescas se benefician de la exención total de aranceles al ingresar al mercado europeo, es necesario contar con el certificado de origen para aprovechar los beneficios del acuerdo.

Actualmente se está llevando a cabo la tercera fase del proyecto Chavimochic, que aprovecha el potencial del río Santa para satisfacer las necesidades de riego en los valles Chao, Virú, Moche y Chicama, ubicados en el norte de Perú. Esta iniciativa impulsará la producción de arándanos, mandarinas, cerezas y otros cultivos.

Sin embargo, hay una gran incertidumbre en el sector político debido a casos de corrupción relacionados con exgobernadores en Perú, lo cual ha afectado la toma de decisiones de inversión. Según el BCRP, las inversiones públicas y privadas han disminuido desde 2014. Si este entorno persiste, la desconfianza de los inversionistas irá en aumento. (Rodríguez, 2019)

De acuerdo con Jethu-Ramsoedh y Hendrickx (2011), los Países Bajos son reconocidos por su economía, política de inversión y leyes comerciales que promueven la internacionalización y no tienen fronteras nacionales ni restricciones en el comercio internacional. El gobierno holandés ofrece diversos subsidios para fomentar la entrada de empresas extranjeras al país, que gozan de los mismos derechos legales que las empresas locales en casi todas las industrias. No hay un organismo encargado de examinar la inversión extranjera y no existen reglas discriminatorias en las leyes corporativas. Además, el gobierno promueve la entrada y reinversión de capital.

### **Entorno económico**

En los últimos años, las agroexportaciones peruanas han experimentado un crecimiento significativo, especialmente en productos como arándanos, uvas, espárragos, mangos, paltas, café y cacao. Este aumento se debe a la demanda de productos frescos y de alta calidad a nivel internacional, así como a los esfuerzos del gobierno peruano por fomentar las exportaciones agrícolas. Perú también ha buscado diversificar sus mercados de exportación, centrándose en Asia y Europa. Sin embargo, es importante destacar que el crecimiento promedio de las agroexportaciones entre 2018 y 2022 fue del 10.8%, menor que en años anteriores. (Rodríguez, 2019)

Los Países Bajos se encuentran en una ubicación estratégica, en el cruce entre la ruta norte del Océano Atlántico y el canal de salida de Europa, lo cual los convierte en una puerta de entrada a Europa. Han experimentado un crecimiento constante en sectores importantes como tecnología, agricultura, logística y servicios financieros. No obstante, también han enfrentado desafíos como la inflación y la falta de trabajadores en algunas industrias. Asimismo, los Países Bajos son la elección preferida de las empresas multinacionales para expandir su negocio en Europa debido a su ubicación geográfica estratégica, infraestructura desarrollada, eficiente red de transporte y servicios logísticos avanzados. El clima empresarial sólido, el respaldo gubernamental, las operaciones aduaneras eficientes y el apoyo tecnológico hacen de Holanda un entorno económico favorable para los negocios en toda Europa.

### **Entorno social:**

Las grandes empresas que impulsan la economía de un país tienen una identidad de responsabilidad social, lo que implica apoyar al sector salud, generar empleo, promover la educación y desarrollar proyectos de infraestructura en las áreas donde operan. Ser socialmente responsable mejora la imagen de la empresa, concientiza a los consumidores y los motiva a preferir una marca que beneficie a la comunidad, incluso si implica pagar más por el producto. Además, fomenta la lealtad de los trabajadores, especialmente si son locales, al percibir los beneficios directos para ellos y sus familias. (Rodríguez, 2019)

La población de los Países Bajos valora llevar una vida saludable y considera el maracuyá como un tesoro debido a su alto valor nutricional. Contiene antioxidantes, vitamina C y B, minerales, proteínas vegetales y fibra saludable. Además, posee

propiedades antiinflamatorias y antioxidantes, y se recomienda para la prevención de diversas enfermedades. La empresa Phytotoma.Bic Agricultura & Medio Ambiente S.A.C, que produce maracuyá con estas características, se beneficia de esta demanda. (Fernández y Valle, 2015)

### **Entorno tecnológico**

En la actualidad, la revolución industrial ha brindado acceso a información y comunicación a través de avances tecnológicos como sistemas digitales, internet, celulares y aplicaciones. Estos avances desempeñan un papel crucial al facilitar y mejorar los procesos de ventas, comercialización, exportación y pagos. Para Phytotoma.Bic Agricultura & Medio Ambiente S.A.C, la tecnología de la información y comunicación será beneficiosa en varios aspectos, como mejorar la productividad mediante la automatización de tareas, reducir costos operativos y brindar una atención al cliente de mayor calidad. Además, será una herramienta clave para establecer comunicación con clientes y aprovechar nuevas oportunidades comerciales al ser una empresa que busca expandirse a través de la exportación. (Alcívar y Sánchez, 2023)

La aplicación del análisis de negocios permitirá a Phytotoma.Bic Agricultura & Medio Ambiente S.A.C obtener información e investigación valiosa sobre sus clientes, sus ubicaciones y sus necesidades. Mediante el uso de software o bases de datos, podrán recopilar datos en el flujo de producción y trabajo para identificar áreas de mejora y tomar decisiones que optimicen el proceso del negocio, haciéndolo más eficiente y rentable. Se recomienda contar con el apoyo de analistas expertos en tecnología para obtener resultados exitosos en la obtención de datos.

Según Mulder y ten Cate (2011), los Países Bajos se han destacado en el uso de tecnologías de la información y comunicación, convirtiéndose en uno de los países más desarrollados de la UE en este aspecto. Esto se debe al rápido avance tecnológico y al apoyo gubernamental en ambos campos. Los consumidores en los Países Bajos tienen acceso a diversos métodos de comunicación y a una amplia gama de servicios, incluyendo el funcionamiento de redes inalámbricas.

## 4. Estudio de mercado

### Información general

Los Países Bajos son el principal punto de entrada de frutas y hortalizas frescas a Europa. Su experiencia en el comercio de productos frescos y su eficiente infraestructura lo convierten en un país interesante para explorar. El mercado holandés en sí es un mercado competitivo con un segmento de conveniencia bien desarrollado y los supermercados como canal de ventas dominante. Los comerciantes y supermercados internacionales exigen un cumplimiento estricto de los estándares de calidad y sostenibilidad del producto.

**Tabla 24**

*Información general de Países Bajos*

Capital	Ámsterdam
Población	17 835 611 (2023 aprox)
Superficie	41 540 km cuadrados
Divisa	Euro
Miembro de	Zona euro, OTAN, OCDE, FMI y UE

*Fuente: Datos macro 2023*

*Elaboración: Propia*

Los Países Bajos cuenta con una dimensión de 41 540 Km cuadrados y una población aproximada de 17 835 611 habitantes en el año 2023, teniendo de este modo una densidad de 429 habitantes por kilómetro cuadrado. Su capital es Ámsterdam, tiene ciudades importantes como Rotterdam, Utrecht, Eindhoven, etc. Países Bajos está conformado por doce provincias, las cuales son: Groninga, Frisia, Drenthe, Overijssel, Güeldres, Utrecht, Holanda Septentrional, Holanda Meridional, Zelanda, Brabante del Norte, Limburgo y Flevoland. La moneda del país es el Euro y es miembro de importantes bloques como la unión europea.

Los indicadores sociales de un país son fundamentales para evaluar el entorno en el que se llevarán a cabo los negocios. Estos indicadores, que abarcan aspectos como la educación, la salud, la distribución del ingreso y la calidad de vida, proporcionan información crucial sobre la estabilidad social, el potencial del mercado interno y la fuerza laboral disponible. Al comprender estos indicadores, las empresas pueden tomar decisiones más informadas, adaptar sus estrategias comerciales y contribuir al desarrollo sostenible de la sociedad en la que operan.

**Tabla 25***Indicadores sociales de Países Bajos*

Población Urbana	91.28 – 95.39
Densidad	423
Índice de desarrollo humano	10°
Tasa de natalidad	14
Tasa de mortalidad	9
Esperanza de vida	81.5
Tasa de analfabetismo	1%

*Fuente: Datos macro 2023**Elaboración: Propia*

Los indicadores sociales de los Países Bajos en 2023 muestran una sociedad con altos niveles de bienestar. Se destacan por su alto índice de desarrollo humano, obteniendo el puesto número 10 a nivel mundial, también cuenta con una notable esperanza de vida alcanzando un promedio de 81.5 años, esto debido a su sistema de salud accesible y de alta calidad. Por otro lado, maneja un porcentaje de analfabetismo muy bajo (1%) debido a su enfoque en la igualdad de género y la educación inclusiva. Además, se observa una baja tasa de desempleo y un fuerte compromiso con la sostenibilidad ambiental, lo que contribuye a un alto índice de calidad de vida para sus habitantes.

**Coyuntura económica**

Los indicadores económicos de un país son esenciales en un estudio de mercado, ya que ofrecen información clave sobre la salud financiera, el crecimiento, la estabilidad y las tendencias del país. Estos indicadores, que incluyen el PIB, la inflación, el desempleo, la balanza comercial y otros, permiten a las empresas comprender el potencial del mercado, identificar oportunidades y riesgos, y adaptar sus estrategias comerciales en consecuencia. Además, el análisis de los indicadores económicos ayuda a prever cambios en la demanda, la capacidad adquisitiva de los consumidores y la competencia, lo que resulta fundamental para el éxito de cualquier estudio de mercado.

**Tabla 26***Principales indicadores económicos – Países Bajos 2022*

PBI Anual	958.549 M€
PBI Per Cápita	54.150 €
Ranking Moodys	Aaa
Ranking Doing Bussines	42°
Exportaciones	918.765,2 M€
Importaciones	854.662,7 M€
Balanza Comercial	64.102,6 M€

*Fuente: Datos macro 2023  
Elaboración: Propia*

En el 2022, el país mantuvo una sólida posición en términos de PIB per cápita (54.150 euros por habitante), con un crecimiento económico estable. La balanza comercial registró un superávit, manteniendo esta tendencia positiva desde hace muchos años. Sin embargo, la inflación experimentó un ligero aumento, lo que requirió una atención especial. En materia de la calificación que recibe este país para hacer negocios tenemos que según Moodys, se califica a Países bajos con “Aaa” lo cual representa una buena opinión a nivel internacional sobre el contexto de esta nación, mientras que Doing Business lo ubica en el puesto n°42 respecto a la facilidad para hacer negocios. En general, los indicadores económicos de los Países Bajos en el 2022 reflejaron una economía robusta y estable en el contexto europeo.

### **Perfil del consumidor**

El perfil del consumidor en los Países Bajos se caracteriza por su centrarse en aspectos como la calidad del producto, la sostenibilidad de su producción y la conveniencia. Para Vértiz (2018) actualmente se observa un incremento en toda Europa por el consumo de productos orgánicos, los cuales resultan beneficiosos tanto para la salud como en el cuidado del ecosistema. Este interés de parte de los consumidores resalta en Países Bajos, donde se consume de manera significativa productos orgánicos libres de pesticidas, los cuales no solo benefician la salud de los consumidores, sino que también presentan ventajas competitivas frente a los productos convencionales.

Los consumidores neerlandeses valoran altamente los productos y servicios de calidad, así como su impacto ambiental. Son conocidos por su mentalidad pragmática y su disposición a invertir en productos duraderos y respetuosos con el medio ambiente. Además, la comodidad y la eficiencia son aspectos importantes para los consumidores neerlandeses, quienes suelen buscar soluciones prácticas que se ajusten a sus estilos de vida activos. La transparencia y la ética empresarial también son sumamente importantes en el proceso de toma de decisiones de los consumidores en los Países Bajos, lo que hace que la responsabilidad social corporativa sea un factor relevante en el mercado.

Según Águila y Apestegui (2021), para el consumidor en los Países Bajos se destaca por su preferencia de alimentos saludables y naturales que complementen su dieta y reflejen su interés en mantener un estilo de vida saludable. Además, prefieren supermercados que estén a una distancia accesible en bicicleta desde sus hogares, mostrando una clara preferencia por cadenas como Lidl y Kruidvat debido a su conveniencia y precios asequibles.

## 5. Análisis de la industria a nivel internacional

En 2022, el mercado global de maracuyá y otras variedades de frutas de la pasión alcanzó un valor de US\$ 3,843.7 millones, experimentando una disminución del 10.1% en comparación con el año anterior. China fue el principal importador mundial de maracuyá y otras frutas de la pasión, representando el 33.0% del total de compras (US\$ 1,268.6 millones), seguido por EE. UU. (US\$ 306.3 millones) y Países Bajos (US\$ 281.5 millones). Tailandia se destacó como el segundo mayor proveedor mundial de maracuyá y otras frutas de la pasión, con un valor de US\$ 604.3 millones, lo que equivale al 16.8% del total. Por otro lado, Países Bajos se posicionó como un importante mercado de reexportación, con un valor de US\$ 292.4 millones.

En cuanto a las exportaciones peruanas de maracuyá, en 2022 alcanzaron los US\$ 60.1 millones, lo que representó un aumento del 18.7% en comparación con 2021. Sin embargo, durante los primeros nueve meses de 2023, estas exportaciones descendieron a US\$ 41.5 millones, mostrando una disminución del 22.9% respecto al mismo período del año anterior.

### Análisis de los principales países exportadores a nivel mundial

Según los datos de TradeMap, se identificó que Vietnam ocupa el primer lugar en el ranking mundial de exportaciones, destacándose como uno de los principales países exportadores a nivel global.

**Tabla 27**

*Principales exportadores a nivel mundial*

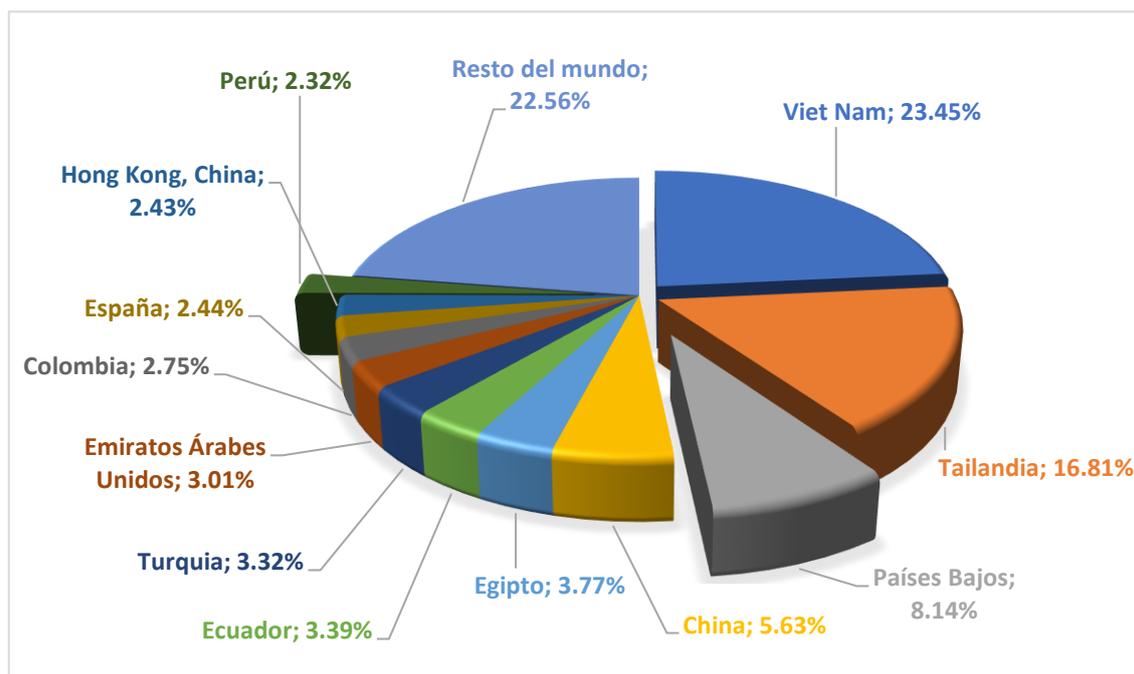
RANKING	EXPORTADORES	2018	2019	2020	2021	2022	PART. 2022	TC.	VAR.
		MILES USD						(2022 - 2018)	(2022 - 2021)
1	Viet Nam	1,563,283	1,549,394	1,341,076	1,292,215	842,705	23.45%	-14%	-35%
2	Tailandia	640,477	785,921	630,149	838,617	604,264	16.81%	-1%	-28%
3	Países Bajos	286,543	293,639	338,683	329,102	292,433	8.14%	1%	-11%
4	China	160,001	244,836	250,775	251,668	202,245	5.63%	6%	-20%
5	Egipto	77,755	71,921	66,519	71,484	135,455	3.77%	15%	89%
7	Ecuador	38,202	69,241	92,677	99,707	121,742	3.39%	34%	22%
8	Turquía	115,029	98,166	126,075	134,518	119,186	3.32%	1%	-11%
9	Emiratos Árabes Unidos	62,204	75,205	52,680	96,306	108,007	3.01%	15%	12%
10	Colombia	74,863	80,197	76,931	94,058	98,775	2.75%	7%	5%
11	España	91,875	96,150	87,874	100,576	87,613	2.44%	-1%	-13%
12	Hong Kong, China	82,966	121,181	105,764	233,954	87,274	2.43%	1%	-63%
13	Perú	71,178	68,209	63,788	83,514	83,274	2.32%	4%	0%
14	Resto del mundo	732,230	902,165	847,859	968,604	810,891	22.56%	3%	-16%
<b>SUMA TOTAL</b>		<b>3,996,606</b>	<b>4,456,225</b>	<b>4,080,850</b>	<b>4,594,323</b>	<b>3,593,864</b>	<b>77.44%</b>	<b>-3%</b>	<b>-22%</b>

Fuente: TradeMap

Nota: Elaboración propia

**Figura 20**

*Principales exportadores a nivel mundial*



Fuente: TradeMap

Nota: En la tabla anterior se puede evidenciar que Vietnam es el principal exportador de maracuyá a nivel mundial teniendo una participación del 23.45% en el año 2022. Asimismo, como segundo exportador se tiene a Tailandia con 16.81% de participación en el mismo año. En tercer lugar, se encuentra Países Bajos que representa el 8.14% de participación.

### **Análisis de los principales importadores a nivel mundial**

Para este estudio, se empleó la base de datos de TradeMap, la cual proporcionó información sobre los países líderes en la demanda de este producto, que ha experimentado un notable crecimiento en la aceptación por parte de los consumidores en varias naciones. Se llevó a cabo un análisis detallado para identificar a los principales importadores a nivel global.

**Tabla 28**

*Principales importadores a nivel mundial*

RANKING	IMPORTADORES	2018	2019	2020	2021	2022	PART. 2022	TC. (2022 - 2018)	VAR. (2022 - 2021)
		MILES USD							
1	China	857481	919103	1177193	1438107	1268562	33.00%	10%	-12%
2	Estados Unidos	220463	216036	+	275113	306313	7.97%	9%	11%
3	Países Bajos	247867	238083	243896	302194	281536	7.32%	3%	-7%
4	Hong Kong, China	152832	188759	187981	297119	146862	3.82%	-1%	-51%
5	Alemania	147499	135036	145321	150186	144435	3.76%	-1%	-4%
7	Indonesia	116654	144930	72560	120719	141994	3.69%	5%	18%

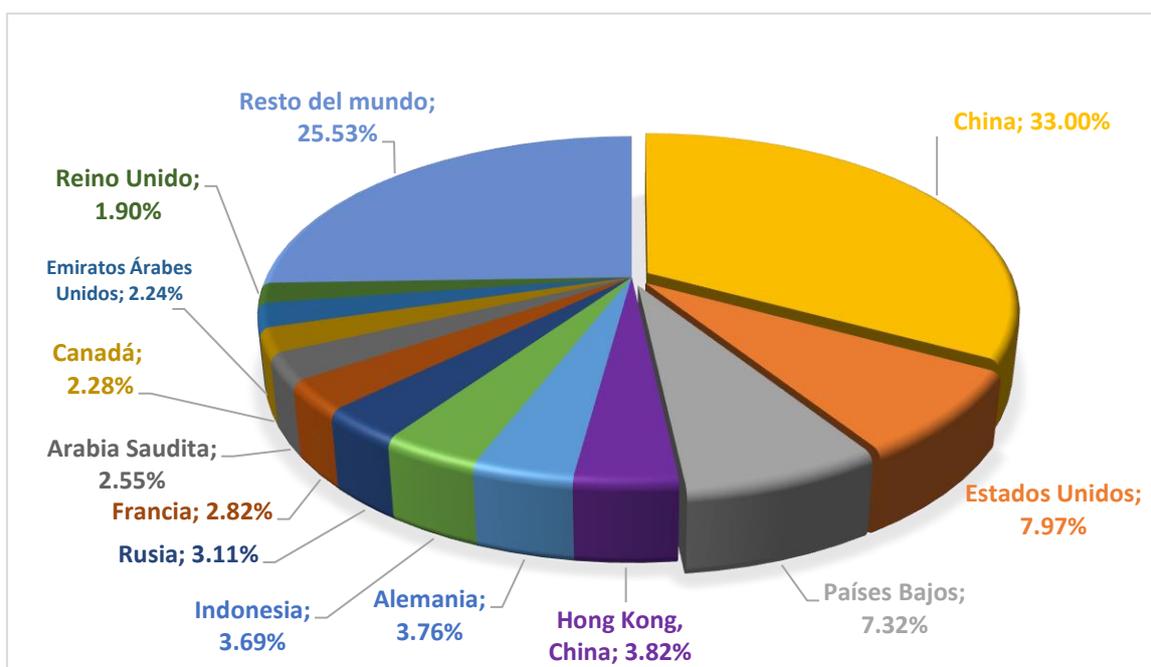
8	Rusia	115935	125187	142694	140143	119635	3.11%	1%	-15%
9	Francia	96943	100207	94815	119084	108544	2.82%	3%	-9%
10	Arabia Saudita	111227	152921	188301	125440	98186	2.55%	-3%	-22%
11	Canadá	60769	60997	69460	81339	87568	2.28%	10%	8%
12	Emiratos Árabes Unidos	71589	69898	75794	83517	86045	2.24%	5%	3%
13	Reino Unido	63162	66136	57609	81310	72851	1.90%	4%	-10%
14	resto del mundo	1078836	998175	1157743	1060036	981208	25.53%	-2%	-7%
<b>SUMA TOTAL</b>		<b>3341257</b>	<b>3415468</b>	<b>3613367</b>	<b>4274307</b>	<b>3843739</b>	<b>100.00%</b>	<b>4%</b>	<b>-10%</b>

Fuente: TradeMap

Nota: Elaboración propia

**Figura 21**

*Principales importadores a nivel mundial*



Fuente: TradeMap

Nota: El principal importador de maracuyá fresca es China, siendo que su participación fue de 33% en el año 2022, seguido de Estados Unidos con un 7.97% de participación y Países Bajos con 7.32%.

## 6. Análisis del entorno nacional

Para analizar el contexto nacional, se utilizaron los datos proporcionados por Veritrade, con el propósito de identificar las empresas peruanas que han estado exportando desde el año 2018. A través del análisis de la inteligencia comercial, se obtuvieron los siguientes datos relevantes para esta investigación.

**Tabla 29**

*Principales empresas exportadoras de maracuyá 2018- 2023\* (Valor FOB USD)*

N°	EMPRESAS	2018	2019	2020	2021	2022	2023	TENDENCIA	PART. 2022	VAR. % (2022/2021)	TC. % (2022/2018)	PART. 2023	VAR. % 2023 / 2022
1	AGROKARU S.A.C.			163,085	305,781	123,695	31,476		59%	-60%	-	27%	-75%
2	AGROMANIA SAC	10,284	18,430	12,767	15,720	12,454	11,236		6%	-21%	5%	10%	-10%
3	OLLADEBARROFOODSOCIEDA DCOMERCIALDERESPON				10,765	12,431	23,325		6%	15%	-	20%	88%
4	PRODCOMER S.A.C.				17,612	9,408			4%	-47%	-	0%	-100%
5	IMPORTEXPO LUANVA EMPRESA INDIVIDUAL DE					7,895			4%	-	-	0%	-100%
6	NITHO'S COMPANY S.A.C.					7,280	600		3%	-	-	1%	-92%
7	NOVAL COMPANY S.A.C.		6,814	3,355	147	6,230	19,138		3%	4138%	-	17%	207%
8	INKA TASTY S.A.C.		6,058	912	152	5,113			2%	3264%	-	0%	-100%
9	PERU INDUSTRY G.N S.A.C.					5,112			2%	-	-	0%	-100%
10	INVERSIONES Y SERVICIOS GENERALES NORTERICO E.I.R.L.					3,590	6,362		2%	-	-	6%	77%
11	REANPEZA E.I.R.L.					2,321	6,279		1%	-	-	5%	171%
12	MAPA LOGISTICA INTERNACIONAL SAC	370	482	177	1,873	2,167	180		1%	16%	56%	0%	-92%
13	INDUSTRIAS NOVAL S.A.C.					2,124			1%	-	-	0%	-100%
14	VILLANUEVA BROKER EXPORT E.I.R.L.				2,365	1,998			1%	-16%	-	0%	-100%
15	INCA INVEST SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	1,726		2,115	2,791	1,915	570		1%	-31%	3%	0%	-70%
16	Resto de empresas (36)	12,941	9,993	33,608	31,506	6,901	15,693		3%	-78%	-15%	14%	127%
<b>TOTAL</b>		<b>25,321</b>	<b>41,777</b>	<b>216,019</b>	<b>388,712</b>	<b>210,634</b>	<b>114,859</b>		<b>100%</b>	<b>-46%</b>	<b>70%</b>	<b>100%</b>	<b>-45%</b>
<b>VAR. % ENE - DIC</b>		<b>-</b>	<b>64.99%</b>	<b>417.08%</b>	<b>79.94%</b>	<b>-45.81%</b>	<b>-45.47%</b>						

Fuente: Veritrade 2023

Nota: La empresa con mayor participación en exportación es de maracuyá, su participación en el 2022 fue de 59%, Agromania y olla de barro food con 6% cada una en el mismo año. La empresa AGROKARU S.A.C., es el principal exportador, con una participación del 59%.

**Tabla 30**

*Empresas exportadoras de maracuyá 2021- 2023*

N°	EMPRESAS	2021		2022		2023		PRECIO PROM. 2021 (USD / KG.)	PRECIO PROM. 2022 (USD / KG.)	PRECIO PROM. 2023 (USD / KG.)	VAR. % (2022/2021)		PART. (%) FOB - 2022	PART. (%) FOB - 2023*
		FOB USD	KG	FOB USD	KG	FOB USD	KG				FOB USD	KG.		
1	AGROKARU S.A.C.	305,781	68,980	123,695	52,158	31,476	6,720	4.43	2.37	4.68	-60%	-24%	59%	27%
2	OLLADEBARROFOODSOCIEDA DCOMERCIALDERESPON	10,765	6,450	12,431	7,230	23,325	10,646	1.67	1.72	2.19	15%	12%	6%	20%
3	NOVAL COMPANY S.A.C.	147	70	6,230	3,036	19,138	8,210	2.10	2.05	2.33	4138%	4238%	3%	17%
4	AGROMANIA SAC	15,720	6,894	12,454	4,675	11,236	4,136	2.28	2.66	2.72	-21%	-32%	6%	10%
5	BLOSSOM INTERNATIONAL PERU E.I.R.L.					9,930	4,225	-	-	2.35	-	-	0%	9%
6	INVERSIONES Y SERVICIOS GENERALES NORTERICO E.I.R.L.			3,590	1,916	6,362	1,488	-	1.87	4.28	-	-	2%	6%
7	REANPEZA E.I.R.L.			2,321	1,009	6,279	2,310	-	2.30	2.72	-	-	1%	5%
8	MULTISERVICIOS ROMERO'S & MORENO'S S.A.C.	3,059	1,852	1,678	739	2,373	1,190	1.65	2.27	1.99	-45%	-60%	1%	2%
9	INCA INVEST PERU S.A.C.					1,250	372	-	-	3.36	-	-	0%	1%
10	LAMAS IMPORT EXPORT S.A.C.					1,138	665	-	-	1.71	-	-	0%	1%
11	NITHO'S COMPANY S.A.C.			7,280	2,769	600	300	-	2.63	2.00	-	-	3%	1%
12	INCA INVEST SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	2,791	1,013	1,915	696	570	213	2.75	2.75	2.68	-31%	-31%	1%	0%
13	FLORA AGROSERVICIOS E.I.R.L.			452	153	256	110	-	2.95	2.33	-	-	0%	0%
14	ORGANIC PERUVIAN FOODS S.A.C	1,096	496	492	190	247	70	2.21	2.60	3.51	-55%	-62%	0%	0%
15	MAPA LOGISTICA INTERNACIONAL SAC	1,873	2,690	2,167	2,757	180	100	0.70	0.79	1.80	16%	2%	1%	0%
16	FUSION FOODS S.A.C.	71	48	1,630	624	147	48	1.48	2.61	3.06	2195%	1200%	1%	0%
17	PRONATUR S.A.C	89	20	559	135	147	35	4.45	4.14	4.20	528%	575%	0%	0%
18	PERUVIAN FRUIT TRADE E.I.R.L.					101	248	-	-	0.41	-	-	0%	0%
19	NUTRIFAM TRADING & MORE PERU E.I.R.L.	1,421	1,593	992	1,029	64	80	0.89	0.96	0.80	-30%	-35%	0%	0%
20	SILVA & ZAPATA IMPORTACION S.A.C.					40	20	-	-	2.00	-	-	0%	0%
21	Otras empresas (15)	45,899	16,418	32,748	15,487	0	0	2.80	2.11	-	-29%	-6%	16%	0%
	<b>TOTAL</b>	<b>388,712</b>	<b>106,524</b>	<b>210,634</b>	<b>94,603</b>	<b>114,859</b>	<b>41,186</b>	<b>3.65</b>	<b>2.23</b>	<b>2.79</b>	<b>-46%</b>	<b>-11%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fuente: Veritrade 2023

\*Los datos obtenidos en el 2023 comprende desde el mes de enero hasta agosto



**Tabla 31**

*Principales mercados destino de exportaciones de maracuyá en Valor FOB*

RANKING	PAÍSES DE DESTINO	BLOQUE ECONOMICO	AÑO					TENDENCIA	PART% 2022	VAR % (2022-2021)	VAR% (2022-	
			2018	2019	2020	2021	2022					2023
1	PAÍSES BAJOS	UNIÓN EUROPEA			12,161	126,484	76,960	32,411		36.5%	-39%	-
2	ITALIA	UNIÓN EUROPEA	17,248	30,847	36,035	61,224	60,891	61,724		28.9%	-1%	37%
3	FRANCIA	UNIÓN EUROPEA			156,405	192,194	23,147	1,443		11.0%	-88%	-
4	EMIRATOS ÁRABES UNIDOS	OTROS UNIÓN				167	20,438	2,113		9.7%	12138%	-
5	ESPAÑA	UNIÓN EUROPEA	7,773	8,513	9,424	5,112	17,848	14,277		8.5%	249%	23%
6	CHILE	OTROS UNIÓN					5,112			2.4%	-	-
7	PORTUGAL	UNIÓN EUROPEA					2,955			1.4%	-	-
8	CANADÁ	NAFTA		449		598	1,815	2,164		0.9%	204%	-
9	ARUBA	OTROS	16	160	535	1,421	933	64		0.4%	-	176%
10	SUIZA	EFTA	141	474	945	376	476	517		0.2%	27%	36%
	Resto Países (6)	OTROS	143	1,334	514	1,136	59	146		0.0%		
<b>SUMA TOTAL</b>			<b>25,321</b>	<b>41,777</b>	<b>216,019</b>	<b>388,712</b>	<b>210,634</b>	<b>114,859</b>		<b>100.0%</b>	<b>-46%</b>	<b>70%</b>
<b>VAR. % ENE - DIC</b>			<b>-</b>	<b>64.99%</b>	<b>417.08%</b>	<b>79.94%</b>	<b>-45.81%</b>	<b>-45.47%</b>				

Fuente: Veritrade 2023

Nota: Los principales mercados de destino viene siendo Países Bajos con una participación del 36.5% en las exportaciones peruanas de maracuyá en el año 2022. Asimismo, Italia, ocupa el segundo lugar con una participación del 28.9%

**Tabla 32**

*Mercados de destino en las exportaciones de maracuyá en el año 2021- 2022*

RANKING	PAÍS DE DESTINO	BLOQUE ECONOMICO COMERCIAL	2021		2022		PRECIO PROMEDIO 2022 (USD/KG)	VAR. % (2021-202)		PAR. % FOB-2022
			FOB	KG	FOB	KG		FOB	KG	
1	PAÍSES BAJOS	UNIÓN EUROPEA	126,484	26,826	76,960	33,972	2.27	-39%	27%	36.5%
2	ITALIA	UNIÓN EUROPEA	61,220	29,957	60,851	30,036	2.03	-1%	0%	28.9%
3	FRANCIA	UNIÓN EUROPEA	192,194	44,902	23,147	4,723	4.90	-88%	-89%	11.0%
4	EMIRATOS ÁRABES UNIDOS	OTROS	167	80	20,438	3,092	6.61	12138%	3765%	9.7%
5	CHILE	OTROS			5,112	2,272	2.25	-	-	2.4%
6	ESPAÑA	UNIÓN EUROPEA	5,112	2,272	17,836	7,994	2.23	249%	252%	8.5%
7	ESTADOS UNIDOS	NAFTA	1,095	506	59	45	1.31	-95%	-91%	0.0%
8	ARUBA	OTROS	1,421	1,593	933	984	0.95	-34%	-38%	0.4%
9	CANADÁ	NAFTA	598	160	1,815	851	2.13	204%	432%	0.9%
10	PORTUGAL	UNIÓN EUROPEA			2,955	560	5.28	-	-	1.4%
11	SUIZA	EFTA	376	180	476	155	3.07	27%	-14%	0.2%
12	REINO UNIDO	UNIÓN EUROPEA	40	8			-	-100%	-100%	0.0%
<b>VALORES TOTALES</b>			<b>388,707</b>	<b>106,483</b>	<b>210,582</b>	<b>84,685</b>	<b>2.49</b>	<b>-46%</b>	<b>-20%</b>	<b>100.0%</b>
<b>VAR. % ENE - DIC</b>			<b>-</b>	<b>-</b>	<b>97.76%</b>	<b>59.79%</b>				

*Fuente: Veritrade 2023*

*Nota:* Siendo Países Bajos el principal importador de maracuyá, el precio promedio por kilo en el 2022 fue de 1.77 USD, como segundo importador se encuentra Italia con 2.01 USD, Francia con 4.90 USD y Emiratos Árabe de 6.61 USD.

**Tabla 33***Mercados de destino de las exportaciones de maracuyá en el 2023*

RANKING	PAÍS DE DESTINO	BLOQUE ECONOMICO COMERCIAL	2023		PRECIO PROMEDIO 2023 (USD/KG)	PAR. % FOB-2023
			FOB	KG		
1	ITALIA	UNIÓN EUROPEA	61,724	26,723	2.31	53.7%
2	PAÍSES BAJOS	UNIÓN EUROPEA	32,411	6,864	4.72	28.2%
3	ESPAÑA	UNIÓN EUROPEA	14,277	5,760	2.48	12.4%
4	CANADÁ	NAFTA	2,164	805	2.69	1.9%
5	EMIRATOS ÁRABES UNIDOS	OTROS	2,113	280	7.55	1.8%
6	FRANCIA	UNIÓN EUROPEA	1,443	383	3.77	1.3%
7	SUIZA	EFTA	517	240	2.15	0.5%
8	ALEMANIA	UNIÓN EUROPEA	146	50	2.90	0.1%
9	ARUBA	OTROS	64	80	0.80	0.1%
<b>VALORES TOTALES</b>			<b>114,859</b>	<b>41,186</b>	<b>2.79</b>	<b>100.0%</b>

*Fuente: Veritrade 2023*

*Nota:* En lo que va del año 2023, teniendo en cuenta que los datos recogidos son del período enero- agosto, Italia se perfila como el principal mercado de destino siendo que su participación es de 53.7% con un precio promedio por kilo de 2.31 USD, el segundo país es Países Bajos con una participación de 28.2% con un precio promedio de 4.72 USD, España con una participación de 12.4% con un precio promedio de 2.48 USD y Canadá con una participación de 1.9% con un precio de 2.69 USD y Emiratos Árabe con una participación mínima de 1.8% con un precio promedio de 7.55 USD.

**Tabla 34***Puertos de salida Valor FOB*

ADUANA DE SALIDA	FOB USD					TENDENCIA	PART. % 2023	PART. % 2022	VAR. % (2022/2021)	VAR. % (2022/2017)
	2018	2019	2020	2021	2022					
AEREA DEL CALLAO	25,321	41,264	216,019	317,903	200,003	113,721	99.01%	94.95%	-37%	68%
MARITIMA DEL CALLAO		513				1,138	0.99%	0.00%	#DIV/0!	#DIV/0!
PIMENTEL				70,809	5,519		0.00%	2.62%	-92%	#DIV/0!
TACNA					5,112		0.00%	2.43%	#DIV/0!	-
<b>TOTAL</b>	<b>25,321</b>	<b>41,777</b>	<b>216,019</b>	<b>388,712</b>	<b>210,634</b>	<b>114,859</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>-46%</b>	<b>70%</b>

*Fuente: Veritrade 2023*

*Nota:* En la tabla se puede evidenciar que el área del Callao es la principal salida de las exportaciones de maracuyá del Perú.

## 7. Análisis del mercado objetivo: Países Bajos

Para analizar el mercado objetivo, se utilizó la herramienta TradeMap para identificar a los principales países exportadores hacia este destino específico. Esto brindó la oportunidad de obtener los siguientes resultados significativos.

**Tabla 35**

*Principales proveedores de Países Bajos en valor FOB*

RANKING	EXPORTADORES	2018	2019	2020	2021	2022	PART. % 2022	TC. (2018 - 2022)	VAR. (2022 - 2021)
		MILES USD							
1	España	55,954	44,424	49,895	56,061	62,478	22%	3%	11%
2	Colombia	53,344	58,400	57,495	66,117	61,514	22%	4%	-7%
3	Perú	24,315	29,697	26,434	38,729	41,120	15%	14%	6%
4	Bélgica	15,466	16,255	15,882	35,037	27,955	10%	16%	-20%
5	Alemania	11,979	10,554	13,816	21,055	13,781	5%	4%	-35%
6	Ghana	13,653	13,057	12,467	12,206	11,103	4%	-5%	-9%
7	Francia	6,579	7,486	6,041	9,278	10,243	4%	12%	10%
8	Sudáfrica	6,652	7,160	5,735	7,501	8,027	3%	5%	7%
9	Viet Nam	6,694	8,010	7,098	8,776	4,598	2%	-9%	-48%
10	India	8,281	11,524	8,206	5,409	4,461	2%	-14%	-18%
11	Resto (81)	44,947	31,512	40,825	42,031	36,253	13%	-5%	-14%
<b>TOTAL</b>		<b>247,864</b>	<b>238,079</b>	<b>243,894</b>	<b>302,200</b>	<b>281,533</b>	<b>100%</b>	<b>3%</b>	<b>-7%</b>

*Fuente: TradeMap*

*Nota:* Con respecto al mercado holandés se puede evidenciar que las exportaciones que realizan los países están lideradas por España y Colombia ofrecen maracuyá desde el 2018 hasta la actualidad; teniendo ambas una participación de 22% en el año 2022. Sin embargo, Perú tiene una tasa de crecimiento mayor en relación con esos 2 países. Teniendo un crecimiento del 16% y una participación de 15% en el año 2022.

### Proveedores de maracuyá de empresas peruanas

De acuerdo, a los obtenidos de Veritrade, se puede evidenciar las exportaciones a Países Bajos empezaron en el año 2020 y las empresas peruanas han buscado la mejor manera posible de ofrecer el maracuyá, ya que es un mercado nuevo, los datos encontrados son los siguientes:

**Tabla 36***Empresas peruanas exportadoras de maracuyá al mercado de Países Bajos*

<b>Exportador</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>
AGROKARU S.A.C.	7,169	114,007	76,960	26,091
AGRICOLA INTERANDINA S.A.C.		12,477		
AGRONEGOCIOS LA GRAMA S.A.C.	3,080			
ASESORIAS E INVERSIONES MUVA S.A.C.	34			
INCA INVEST SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	41			
INVERSIONES Y SERVICIOS GENERALES NORTERICO E.I.R.L.				6,320
PRONATUR S.A.C	1,837			
<b>TOTAL, GENERAL</b>	<b>12,161</b>	<b>126,484</b>	<b>76,960</b>	<b>32,411</b>

*Fuente: Veritrade 2023*

*Nota:* Se evidencia que la empresa AGROKARU S.A.C., lidera las exportaciones hacia Países Bajos, viene del 2020 hasta la actualidad participando en el mercado holandés, sin embargo, se evidencia una caída notoria en el año 2022 con respecto al año anterior.

## **8. Planeamiento estratégico**

La propuesta de planeamiento estratégico para Phytotoma.bic Agricultura & Medio Ambiente S.A.C. se basa en establecer una visión, misión y valores claros, así como en realizar un análisis FODA.

### **Visión (propuesto)**

Aspiramos a ser líderes en la exportación de maracuyá fresca desde el Perú hacia el mercado de Países Bajos, mediante la oferta de un producto de calidad y precios competitivos para el año 2024.

### **Misión (propuesto)**

Nos dedicamos a la producción, procesamiento y exportación de maracuyá con garantía de calidad, con el objetivo de satisfacer las necesidades de los consumidores a nivel mundial.

**Tabla 37***Análisis FODA*

<b>Fortalezas</b>	<b>Oportunidades</b>
<p>Ubicación geográfica, el Perú por las condiciones climáticas óptimas puede obtener alto rendimiento en el cultivo de maracuyá, y el uso de menor tratamientos con químicos en el proceso productivo.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La contra estación, permite al mercado nacional peruano exportar a Países Bajos, cuando no pueden abastecerse con su producción local.</li> <li>• Disponibilidad de mano de obra a precio razonable.</li> <li>• Excelente disposición de plantas genéticas de la variedad a sembrar.</li> </ul>	<p>Ventana de producción favorable para el maracuyá peruano para ingresar a mercado holandés.</p> <p>La proyección de precios del maracuyá es estable en los siguientes años. Producto con demanda creciente a nivel mundial.</p> <p>Se tiene varias zonas en el Perú para la siembra de este cultivo que aún no están siendo explotadas</p> <p>Introducción de nuevas variedades de nuevo material genético para nuestras condiciones de producción.</p>
<b>Debilidades</b>	<b>Amenazas</b>
<p>Transporte aéreo muy costoso, lo que lleva a contar siempre</p> <p>con el marítimo que es más cómodo, pero lento y pueda ocasionar daños al producto.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La empresa no cuenta con una planta de proceso ni cadena de frío específico para maracuyá</li> <li>• Por ser una empresa recientemente se está sembrando maracuyá, podría generar problemas de liquidez en corto plazo.</li> </ul>	<p>Factores climáticos como el Fenómeno del Niño o Niña.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Devaluación del dólar afectaría nuestros ingresos y costos.</li> <li>• Cambios en la legislación laboral agraria.</li> <li>• Plagas y enfermedades de importancia económica.</li> <li>• El aumento de la demanda a nivel mundial podría provocar que muchos países intenten se dediquen a la producción y exportación y baje el precio del maracuyá.</li> </ul>

*Elaboración propia*

## 9. Barreras de ingreso

En la Unión Europea el código arancelario del maracuyá fresco es 0810902030 (*Passiflora Edulis*), siendo esta contrapartida de la subpartida 0810901000 en el Perú. Mediante la plataforma Trade Helpdesk UE se pudo determinar los principales requisitos de ingreso del maracuyá peruano al mercado de países Bajos.

### Figura 23

#### Arancel para el código 0810902030 en Países Bajos

Resultados para el código de producto 0810.90.2030 de Perú a Países Bajos

**Aranceles** última actualización: 16 diciembre 2023 [Cómo leer los resultados](#)

Origen/  
Tipo de medida

Arancel

**ERGA OMNES** **0%**

Derecho terceros países

**Derecho de la UE: R1214/07**

Número de Reglamento	Fecha de inicio	Fecha de finalización	Fecha de publicación	Número del Diario	Página del Diario	Legislación
R1214/07	01-01-2008	-	31-10-2007	L 286	1	<a href="#">Modificación</a>
R2658/87	01-01-1988	-	07-09-1987	L 256	1	<a href="#">Reglamento de base</a>

Fuente: Trade Helpdesk

*Nota:* Como se puede observar en la anterior imagen, en la Unión Europea, la subpartida 0810902030 se encuentra libre de aranceles para el Perú, bajo el reglamento N° R1214/07 (Ver anexo) publicado el 31 de octubre del 2007. En el cual se establece la exención de arancel para dicha partida en la página N°88

### Normas de origen

La plataforma ROSA (Rules of Origin Self-Assessment), utilizada por la Unión Europea para determinar las normas de origen de los productos importados, la subpartida 0810902030 no recibe preferencia arancelaria, por lo que no es necesario verificar su origen. La plataforma permite realizar una autoevaluación para determinar si el producto cumple con los requisitos de origen de la Unión Europea y conocer la documentación necesaria para demostrar su origen (Ver anexo).

Respecto a las pruebas de origen según ROSA, entre la documentación es necesaria una declaración en factura determinando que el producto es originario del Perú, cumpliendo las siguientes premisas:

- Puede ser realizada por cualquier exportador cuando el valor de la mercadería no exceda los 6000 euros.
- Solo es realizada por exportadores autorizados cuando el valor de la mercadería excede los 6000 euros.

Cabe resaltar que para convertirse en exportador autorizado debe ser evaluado por la autoridad aduanera local, mediante una serie de requisitos. Tener este estatus simplifica las actividades de la empresa exportadora, al auto certificar el origen de su mercadería.

Por otro lado, si no se cumple con las anteriores premisas hay una última opción para declarar el origen de la mercadería y de este modo acceder a las preferencias arancelarias. Es necesario que la autoridad aduanera expida un certificado de circulación de mercancías (Formato EUR.1) previo envío de documentación necesaria de parte de la empresa exportadora que demuestre el origen de sus productos.

Sobre el transporte, la plataforma también señala que está prohibida la transformación de la mercadería fuera del Perú, sin embargo, si se permite el trasbordo o depósito temporal en otro país antes de entrar a Países Bajos, bajo estricta vigilancia.

Bajo los anteriores conceptos y la autoevaluación en ROSA, se pudo determinar que el maracuyá de Phytotoma.bic. cumple con los requisitos de origen establecidos por la Unión Europea, sin embargo, es necesaria la presentación de la prueba de origen mediante la solicitud a la autoridad aduanera del formato EUR.1. Accediendo de esta forma al libre arancel que establece la Unión Europea.

**Figura 24**

*Autoevaluación de normas de origen en la plataforma ROSA*



Fuente: Trade Helpdesk

## Impuestos

### Figura 25

#### Tasa de tipo de impuestos

Tipo de impuesto	Tipo normal	Ver más
Impuesto Especial (EXC)	-	<a href="#">Países Bajos</a> - <a href="#">UE</a>
Impuesto sobre el Valor Añadido (VAT)	9%	<a href="#">Países Bajos</a> - <a href="#">UE</a>

Fuente: Trade Helpdesk

De acuerdo con la información proporcionada por Trade Helpdesk UE, para la importación de maracuyá fresco peruano en Países Bajos, solo se aplica el impuesto sobre el valor añadido (IVA), el cual recae en el consumidor final. El IVA se cobra cuando se realizan los trámites aduaneros para su despacho a consumo dentro del país, la base imponible se calcula sobre el valor de aduana más los derechos de aduana y gastos complementarios, deduciéndose el 9% (Porcentaje en el que se encuentra el maracuyá fresco).

### Documentación

Respecto a la documentación necesaria para la exportación de maracuyá a Países Bajos, tenemos que, de acuerdo con () son indispensables los siguientes documentos:

- Factura comercial
- Declaración de valor en aduana (valor superior a 20 000 euros)
- Documento de carga (Conocimiento de embarque o Carta de porte aéreo)
- Seguro
- Lista de embalaje (Información y detalle del embalaje)
- Prueba de origen ROSA (Preferencias arancelarias)
- Documento único administrativo (DUA)

### Controles fitosanitarios

Para el ingreso de productos alimenticios a Países Bajos se debe trabajar los lineamientos establecidos en la Unión Europea respecto a la pureza del alimento en base a los siguientes criterios.

- Comercialización de alimentos que contienen contaminantes en el mercado de la UE (Reglamento CELEX 32023R0915) (Ver anexo)
- Comercialización de plantas que contienen residuos de pesticidas en el mercado de la UE (Reglamento CELEX 32009R1107) (Ver anexo)
- Control sanitario de los productos alimenticios de origen no animal (CELEX 32004R0852) (Ver anexo)

Criterios Microbiológicos (Reglamento CELEX 32005R2073) (Ver anexo)

## 10. Diseño y estructura del plan de recursos humanos

**Figura 26**

*Estructura organizacional*



*Nota:* Phytotoma.Bic maneja un organigrama funcional determinando las unidades, procesos y funciones, de este modo puede analizar y comprender todo lo que está sucediendo en estas áreas orgánicas que componen la organización.

### Perfil de los trabajadores

Perfil del postulante: En este proceso se resalta las características más importantes de la formación profesional, donde se incluye las actitudes, habilidades y conocimientos que la persona ha adquirido (Muñoz, 2012). Los perfiles de los profesionales requeridos por la organización para ocupar un puesto de trabajo están sujetas a competencias que son establecidas teniendo en cuenta la cultura organizacional, es decir, la misión, visión y valores organizacionales.

**Tabla 38**

*Gerencia General y administrador*

Requisitos	Funciones
Egresado universitario de economía, ingeniería administración o negocios internacionales.  Contar con 3 años de experiencia en gerencia.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Propone metodologías de trabajo que permitan autoridad a las diferentes áreas de la empresa.</li> <li>• Informa la misión, visión y valores organizacionales a cada colaborador.</li> <li>• Atiende y comprende los giros del entorno empresarial y propicia medidas para lograr impactar adecuadamente a mediano plazo.</li> <li>• Considera las opciones viables para la empresa, además de los recursos que posee.</li> </ul>

*Fuente: Alles (2012) / Elaboración propia.*

**Tabla 39**

*Jefe De Producción*

Requisitos	Funciones
Egresado universitario de ingeniería industrial o administración.  Contar con experiencia en área de producción.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lidera a su área de trabajo y delega funciones.</li> <li>• Fija objetivos y gestiona lograrlas con éxito.</li> <li>• Cerciora un producto de calidad para la comercialización y consumo.</li> <li>• Se informa de las nuevas tendencias que el consumidor desea y busca satisfacerlas.</li> <li>• Crea técnicas convenientes para cumplir los proyectos en los tiempos previstos.</li> <li>• Ejecuta con éxito los conocimientos adquiridos.</li> <li>• Se desenvuelve con responsabilidad y soluciona los inconvenientes que se genera en el área</li> </ul>

*Fuente: Alles (2012) / Elaboración propia.*

**Tabla 40**

*Representante Comercial*

Requisitos	Funciones
Bachiller en Administración, Economía o Negocios Internacionales.  Contar con experiencia en áreas de compras.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Toma en cuenta las opiniones de los demás y se adapta a nuevos contextos y personas.</li> <li>• Se maneja con ética profesional, teniendo como base los valores personales y organizacionales.</li> <li>• Negocia de forma ética con los proveedores logrando buenos precios a favor de la empresa.</li> </ul>

*Fuente: Alles (2012) / Elaboración propia.*

**Estrategias De Administración De Recursos Humanos**

Son políticas o estrategias planteadas por el área de RRHH de la empresa para encargarse del ciclo de vida de los colaboradores. Desde el reclutamiento hasta su retención y desarrollo dentro de la organización.

El ámbito de recursos humanos ha fijado normas concretas para definir y delimitar las tareas y objetivos de la gestión de personal de la entidad. Estas normas actúan como guías y puntos de referencia e incluyen aspectos como la retroalimentación a los candidatos, los pasos en el proceso de selección y la ejecución de programas de capacitación.

Según Chiavenato (2011) las políticas expresan la forma como las organizaciones quieren que los colaboradores realicen sus funciones satisfactoriamente para llegar al objetivo. Es por ello, que recomienda el siguiente proceso global.

**Figura 27**

*Proceso global del área de Recursos Humanos*

Provisión	Organización	Retención	Desarrollo	Evaluación
¿Quién trabajará en la organización?	¿Qué harán las personas en la organización?	¿Cómo retener a las personas que trabajan en la organización?	¿Cómo preparar y desarrollar a las personas dentro de la organización?	¿Cómo saber lo que hacen las personas?
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Investigación de mercado.</li> <li>• Reclutamiento.</li> <li>• Selección.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Programa de inducción.</li> <li>• Diseño de puestos.</li> <li>• Evaluación del desempeño.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Remuneración.</li> <li>• Prestaciones sociales.</li> <li>• Higiene y seguridad.</li> <li>• Relaciones sindicales.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacitación.</li> <li>• Desarrollo organizacional.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sistema de información.</li> <li>• Controles y auditorías de personal.</li> </ul>

*Fuente: Chiavenato (2011)*

## Políticas de la organización

Con relación al proceso global del área de RR. HH propuesto por Chiavenato (2011) se establece las siguientes políticas de recursos humanos que tendrá en cuenta la empresa.

- Políticas De Provisión: Al menos 2 años de experiencia laboral similar a los puestos requeridos y cada puesto (Producción y ventas) debe ser proactivo, energético y dispuesto a trabajar en equipo.
- Políticas De Aplicación: El responsable del área asignará tareas específicas a cada colaborador según el área correspondiente y cada empleado debe informar a su encargado de área para comprender lo que está sucediendo en la empresa.
- Políticas De Mantenimiento: El salario mínimo es requerido por ley, además, los empleados reciben una asignación familiar del 10%.
- Políticas De Desarrollo: Organizar capacitaciones mensuales para nuestro personal de ventas.
- Políticas De Seguimiento: En el primer año, el gerente general de nuestra empresa realizará las auditorías correspondientes cada trimestre, además, cada jefe de área reporta trimestralmente el desarrollo del equipo de trabajo para finalizar revisar continuamente el cumplimiento de los lineamientos de RRHH.

## 11. Plan de marketing

### Producto

El maracuyá, también conocida como passiflora o parchita, es una fruta tropical originaria de América del Sur. Es una baya redonda u ovalada, de color amarillo o morado, con una pulpa jugosa y ácida. El maracuyá es rico en vitaminas A, C y E, así como en antioxidantes. Se puede comer fresca, en jugos, batidos, postres y otros platos.

En Perú, el maracuyá se cultiva principalmente en la costa norte y central. Es una fruta muy popular y se utiliza en una gran variedad de platos, como jugos, batidos, postres y helados. También se utiliza para hacer mermeladas, jaleas y otros productos. El maracuyá es una fruta muy versátil y se puede utilizar en una gran variedad de platos. Es una excelente fuente de vitaminas y antioxidantes, y es una fruta muy refrescante y deliciosa.

**Tabla 41**

*Partida arancelaria*

País	Partida	Descripción
Perú	0810901000	Granadilla, ""maracuya"" (parchita) y demas frutas de la pasion (passiflora spp.) Fresc
Países Bajos	0810902030	

*Elaboración propia*

## Producción de maracuyá

La producción de maracuyá en Perú se concentra principalmente en las regiones costeras del país, donde el clima es cálido y húmedo. Las principales zonas productoras son Piura, Lambayeque, Ica y Lima. Estas regiones cuentan con condiciones climáticas óptimas para el cultivo de maracuyá, lo que permite obtener frutos de alta calidad y sabor. El maracuyá peruano es una fruta muy apreciada por su sabor dulce y ácido, y es utilizada en la elaboración de diversos productos alimenticios, como jugos, néctares, mermeladas, postres y helados. Además, el maracuyá también se utiliza en la industria cosmética y farmacéutica, debido a sus propiedades antioxidantes y antiinflamatorias.

**Tabla 41**

### *Ficha técnica del maracuyá*

<b>Descripción general</b>	Nombre científico	Passiflora edulis Sims
	Nombre común	Maracuyá
	Familia	Passifloras
	Presentación	Fresca
<b>Descripción comercial</b>	Descripción	Maracuyá 100% fresca
	HS Code:	0810901000
	Empaque	Sacos Jabas Empaque del Cliente
<b>Descripción física</b>	Peso del empaque	Variable
	Almacenamiento	Colocar en un lugar fresco con una temperatura no menor a los 5 °C a 7° C.
	Apariencia	Ovoide
	Selección	100% Natural
	Materias extrañas	Ninguna
	Brix	13° a +
<b>Descripción sensorial</b>	Acidez Mínima	2.5
	Ph	2.5-3.0
	Color	Amarillo Intenso, característico de la pulpa de Maracuyá.
	Olor	Con notas agridulces, característicos del maracuyá.
	Sabor	Entre acido – dulce.

*Elaboración propia*

## Precio

La estrategia de fijación de precios se establece en función de la competencia existente en el mercado holandés, donde diversas empresas han comenzado a exportar desde el año 2020. A continuación, se muestra una tabla que detalla las principales exportaciones y los precios con los que se ofrecen en el mercado de Países Bajos.

**Tabla 43.**

*Precios de empresas peruanas que exportan el maracuyá a Países Bajos*

Exportador	2020		2021		2022		2023		PRECIO PROM.20	PRECIO PROM.21	PRECIO PROM.22	PRECIO PROM.23
	USD FOB	Kg	USD FOB	Kg	USD FOB	Kg	USD FOB	Kg				
AGROKARU S.A.C.	7,169	2,164	114,007	24,354	76,960	33,972	26,091	5,600	3.31	4.68	2.27	4.66
AGRICOLA INTERANDINA S.A.C.			12,477	2,472					-	5.05	-	-
AGRONEGOCIOS LA GRAMA S.A.C.	3,080	770							4.00	-	-	-
ASESORIAS E INVERSIONES MUVA S.A.C.	34	17							2.01	-	-	-
INCA INVEST SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	41	15							2.73	-	-	-
INVERSIONES Y SERVICIOS GENERALES NORTERICO E.I.R.L.							6,320	1,264	-	-	-	5.00
PRONATUR S.A.C	1,837	520							3.53	-	-	-
TOTAL GENERAL	12,161	3,486	126,484	26,826	76,960	33,972	32,411	6,864	3.49	4.71	2.27	4.72

*Fuente: Veritrade 2023*

Para establecer el precio del producto en este proyecto, se considerarán dos enfoques: una estrategia basada en costos y otra en el mercado. Se optará por fijar el precio basándose en los precios del mercado, específicamente en el caso del maracuyá, que se cotiza de acuerdo con las condiciones del mercado. Para este proyecto, se considera que los precios FOB promedio son la opción más adecuada.

## Plaza

La zona portuaria es uno de los recursos principales de los Países Bajos, un país con un elevado nivel de ingresos donde el mercado es ampliamente competitivo debido a la escasez de industrias nacionales que requieran protección.

La distribución en los Países Bajos presenta similitudes con otros países europeos, caracterizándose por la predominancia de grandes conglomerados como Ahold, que ostenta el 42.0% del mercado de alimentos, seguido por Laurus con el 17.0%. A pesar del crecimiento de supermercados de gran tamaño, los consumidores holandeses siguen mostrando preferencia por establecimientos más pequeños y tiendas especializadas, las cuales mantienen una participación significativa en el mercado. En el ámbito no alimenticio, tanto marcas internacionales como locales coexisten de manera establecida. En el sector textil, se destacan empresas como C&A y Vender KKB, mientras que, en el sector de muebles, Blokker es una marca nacional reconocida.

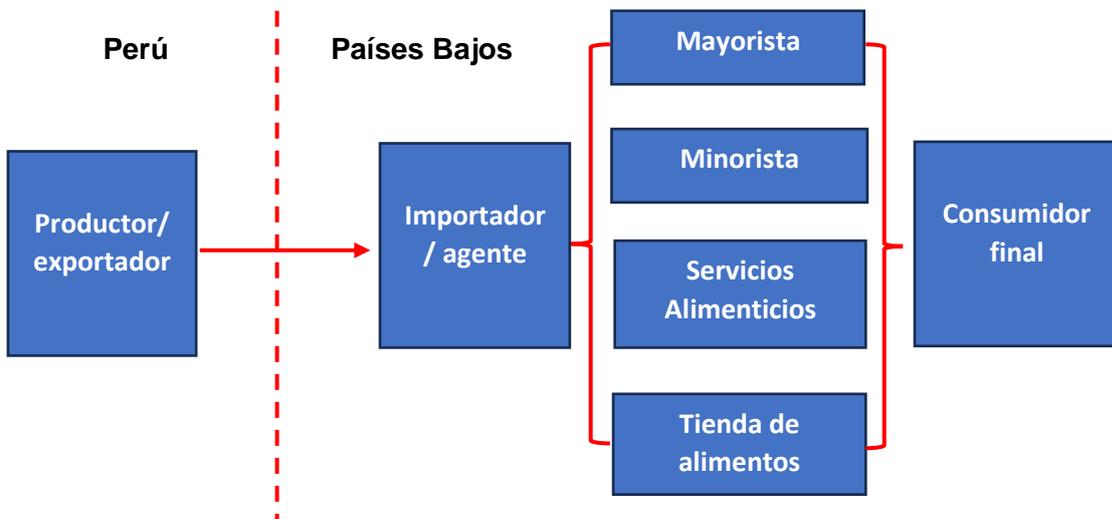
Al ser parte de la Unión Europea, los Países Bajos están sujetos a regulaciones de comercialización, especialmente dirigidas a productos agrícolas y pesqueros que se comercializan frescos para el consumidor final.

El Reglamento (CE) N° 1234/2007 del Consejo, publicado en el Diario Oficial de la Unión Europea el 16 de noviembre de 2007 (L-299), establece una organización común de mercados agrícolas, que incluye disposiciones particulares para distintos productos basadas en criterios como frescura, tamaño, calidad, presentación y márgenes de tolerancia, entre otros.

En los Países Bajos, se aplica un sistema voluntario de agricultura ecológica con el propósito de garantizar el cumplimiento de las directrices establecidas en el Reglamento (CEE) nº 2092/91 del Consejo, publicado en el Diario Oficial el 22/07/1991. Estas regulaciones ecológicas buscan incorporar la protección del medio ambiente en la agricultura y fomentar una producción de alta calidad. El etiquetado ecológico ofrece a los consumidores la certeza de que se están respetando estas normas. Asimismo, la producción y comercialización de productos ecológicos, identificados como tales, están sujetas a un estricto proceso de certificación obligatorio.

**Figura 28**

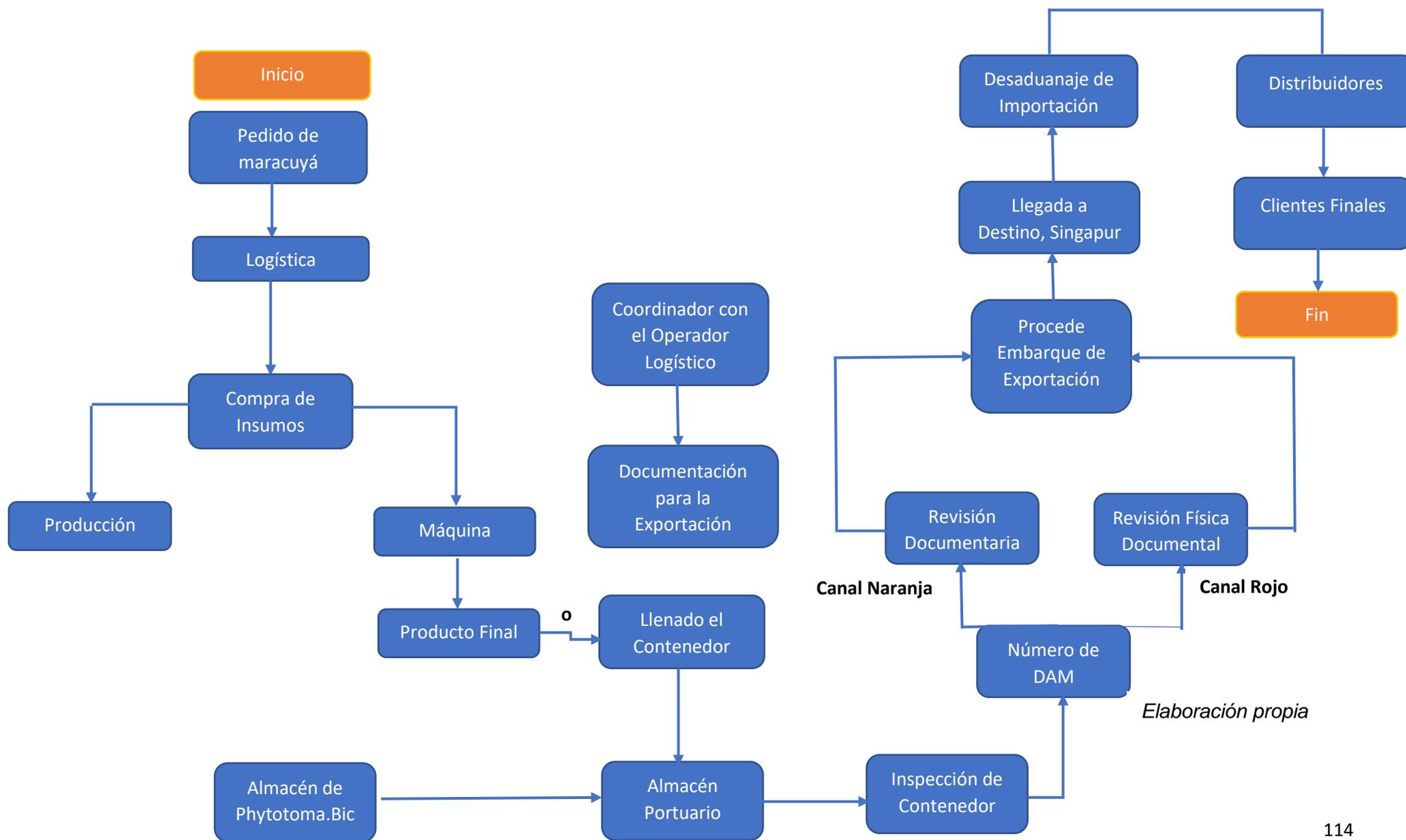
*Canales de distribución y distribución*



*Elaboración propia*

**Figura 29**

*Flujograma de exportación*



## Promoción

Utilizaremos una serie de acciones claves para promover el producto y aumentar su visibilidad. Una de estas estrategias es participar en Ferias Internacionales en los Países Bajos, donde se exhibirá y se buscará interés por el maracuyá en todas sus variantes. Estas ferias representan una oportunidad crucial para conectar oferta y demanda de este producto. Entre las ferias destacadas se incluyen:

**Tabla 44**

*Ferias Internacionales potenciales para el proyecto.*

Feria	Fecha	Ciudad	Tipo de sector
Free From Functional Food Expo	21- 22 de noviembre 2024	Amsterdam	Alimentos orgánicos y naturales
GreenTech	11 -13 junio 2024	Amsterdam	Agrofood
VIV Europe	20 -22 junio 2024	Utrecht	Industria de la alimentación

Fuente: Nferias

Proporcionaremos muestras gratuitas a las principales empresas industriales que emplean el maracuyá como su ingrediente principal.

Además, desarrollaremos y promocionaremos una página web especializada para una empresa exportadora. Esta plataforma contendrá detalles sobre los procedimientos de la producción de la fruta incluyendo videos explicativos. También se facilitará información de contacto directo con el gerente de ventas y comercialización.

## 12. Plan de operaciones

### Objetivos

Los objetivos del plan de operaciones buscan brindar mejores condiciones óptimas en al momento de realizar el proceso de producción de un determinado producto, con el fin de reducir el gasto de recursos innecesarios.

- Mantener el equilibrio constante entre lo que es la satisfacción al clientes, costos, calidad y tiempo que se emplea para llegar a culminar el producto final.
- Brindar un producto de calidad al consumidor final.
- Reducir costos innecesarios que podría generar el mal manejo de las operaciones.
- Mantener una comunicación constante entre las diversas áreas que se ven involucradas con el fin de obtener resultados positivos.

### Estrategias del plan de operaciones

Las estrategias de operaciones buscan mejorar su competitividad frente a la competencia, para ello se plantea un plan a largo plazo que le servirá de base para desarrollar sus actividades.

- Ofrecer un producto único en su género y con altas propiedades nutritivas.

- Contar con maquinaria apropiada que facilite el proceso de operaciones de producción.
- Planificar y controlar de manera constante las operaciones productivas que se realizan.
- Un adecuado manejo del área administrativa y organizacional que intervienen en la creación del producto con el fin de obtener información detallada y precisa en todo momento para poder tomar decisiones a favor de la organización.
- Supervisión constante a cargo del personal encargado con el fin de verificar que cada uno de los colaboradores realice sus actividades adecuadamente.

## Procesos

En este aspecto intervienen diversos pasos que se realizan para poder llegar al producto final que posteriormente se comercializará.

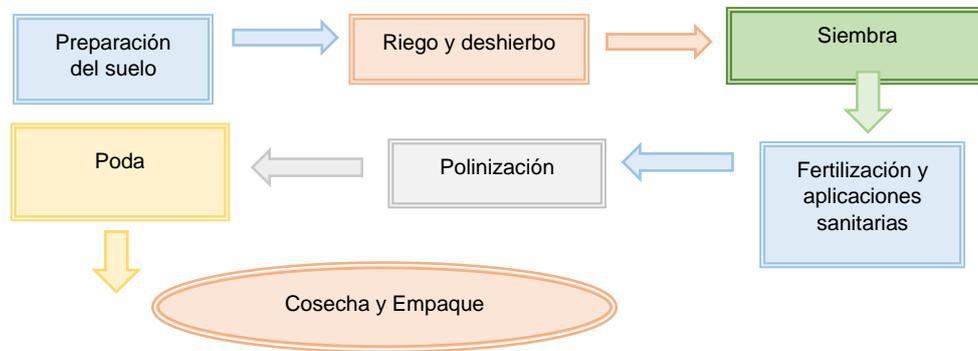
- Preparación del suelo: Arado con rastrillo, en surcos con una separación de 2.8 m, aplicación de materia orgánica y encamado
- Riego y deshierbo: Riego constante y erradicación de maleza
- Siembra: Colocación plantines con separación de 3 m, riego pesado y aplicación de vacuna.
- Fertilización:
  - Aplicación vía dren al cuello del tallo con intervalos de 5 días (ver anexo)
  - Fertilizante solido será a partir del primer mes, administrada al suelo vía piquete y constará de dos golpes por planta teniendo en cuenta que con esta aplicación tendremos un éxito asegurado en el ramificado de la plantación y emergencia de sus primeros botones florales. (ver anexo)
  - La segunda aplicación de fertilizante soluble será después de 2 meses de la primera y así sucesivamente.
- Aplicaciones sanitarias:
  - Se realizarán aplicaciones con intervalo de 15 a 20 días para prevenir maltrato de la hoja y guía de la plántula.
  - A partir de la aparición de los primeros botones florales se recomienda armar un programa de aplicaciones sanitarias, rotando diferentes productos. (ver anexo)
- Polinización: polinización manual a partir del inicio de floración hasta primera quincena de junio.
- Poda:
  - A partir de quincena de agosto en adelante teniendo en cuenta que se tiene que llegar a floración en el mes de octubre`
  - Fertilización de fondo quince a veinte días antes de iniciar poda.
  - Riegos pesados.
  - Después de poda aplicar insumos (ver anexo)
  - Riego por sistema: después de 15 días de poda de insumos (ver anexo)
- Cosecha
- Empaque

## Programación de las operaciones de la empresa

Es este diagrama se muestran los procesos que debe realizar la organización para lograr la elaboración del producto final.

**Figura 30**

*Flujograma de proceso productivo*



*Fuente: Propia*

### 13. Plan financiero

#### Proyección de demanda

Tomando en cuenta la tasa de crecimiento en toneladas (2018-2022) de la demanda de maracuyá en Países Bajos, la cual es 11.22%. Se puede calcular la futura demanda de este producto (2023-2027). Presentando una tendencia positiva respecto a la necesidad del producto.

RANKING	PAÍS	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027
		TN									
3	Países	74	78	74	92	114	127	141	157	175	195
	Bajos	885	768	200	807	598	460	765	675	372	054

Fuente: Trademap (2023)

Elaboración: Propia

#### Proyección de producción

Premisas:

- El tiempo de vida de una hectárea de maracuyá es de 4 a 5 años (Se estimará en base a 4), el proyecto empieza con 2 hectáreas en su tercer año de vida.
- De acuerdo con la entrevista aplicada al jefe de producción de Phytotoma.bic S.A.C. la producción actual de las 2 hectáreas ya trabajadas es de 75 toneladas por año y de una hectárea nueva es aproximadamente 30 toneladas por año.
- Se proyecta un crecimiento de producción en torno a la apertura de 2 hectáreas adicionales de maracuyá por año, hasta alcanzar las 12 hectáreas al quinto año del ejercicio.
- Se calcula un porcentaje de merma por cada tonelada en torno al 3%.
- Se destina un 80% de la producción anual a exportación y un 20% a venta local.

Proyección:

PROYECCIÓN BRUTA DE PRODUCCIÓN EN TN	
Año	TN
2024	210
2025	270
2026	330
2027	480
2028	630

Elaboración: Propia

**PROYECCIÓN REAL DE PRODUCCIÓN EN TN  
(- MERMA)**

Año	Anual
2024	204
2025	262
2026	320
2027	466
2028	611

Elaboración: Propia

Año	PRODUCCIÓN	VTA. EXP %	VTA. NAC. %	VTA. EXP.TN	VTA. NAC. TN
2024	204 TN	80%	20%	162.96 TN	40.74 TN
2025	262 TN	80%	20%	209.52 TN	52.38 TN
2026	320 TN	80%	20%	256.08 TN	64.02 TN
2027	466 TN	80%	20%	372.48 TN	93.12 TN
2028	611 TN	80%	20%	488.88 TN	122.22 TN

Elaboración: Propia

**Proyección de ventas**

Premisas:

- El tipo de cambio establecido es de 3.7 soles por dólar.
- Se cotiza el Kg de Maracuyá fresco para exportación a 4.2 dólares (15.54 soles) en torno al precio promedio en las transacciones internacionales del 2023.
- Se cotiza el Kg de Maracuyá fresco para venta nacional a 1 sol, precio chacra.
- La tonelada de maracuyá fresco a exportar se cotiza en 15 540 soles
- La tonelada de maracuyás fresco a venta nacional se cotiza en 1000 soles

Proyección:

PROYECCIÓN DE VENTAS (2024-2028)										
AÑO	TN	VTA. EXP %	VTA. NAC. %	VTA. EXP. TN	VTA. NAC. TN	INGRESO* TN / EXP	INGRESO VTA. EXP	INGRESO* TN / NAC	INGRESO VTA. NAC	INGRESO TOTAL
2024	204 TN	80%	20%	163 TN	41 TN	S/ 15,540.00	S/ 2,532,398.40	S/ 1,000.00	S/ 40,740.00	S/ 2,573,138.40
2025	262 TN	80%	20%	210 TN	52 TN	S/ 15,540.00	S/ 3,255,940.80	S/ 1,000.00	S/ 52,380.00	S/ 3,308,320.80
2026	320 TN	80%	20%	256 TN	64 TN	S/ 15,540.00	S/ 3,979,483.20	S/ 1,000.00	S/ 64,020.00	S/ 4,043,503.20
2027	466 TN	80%	20%	373 TN	93 TN	S/ 15,540.00	S/ 5,788,339.20	S/ 1,000.00	S/ 93,120.00	S/ 5,881,459.20
2028	611 TN	80%	20%	489 TN	122 TN	S/ 15,540.00	S/ 7,597,195.20	S/ 1,000.00	S/ 122,220.00	S/ 7,719,415.20

Elaboración: Propia

**Costos directos:****Costo de producción hectárea madura**

Teniendo en cuenta que:

- La producción de una hectárea madura es de 75 toneladas por año.
- Se emplean insumos naturales por el carácter orgánico del producto.
- Se valoriza una hectárea en 200 000 soles, los cuales serán reintegrados en 4 cuotas en torno a los 4 años de vida de la hectárea con la finalidad de poder ampliar el terreno.
- Se cotiza el jornal en 30 soles

<b>COSTO HECTAREA MADURA</b>				
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO UNITARIO S/.</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
<b>COSTO TERRENO (HECTÁREA)</b>		1	S/. 200,000.0	S/. 50,000.0
Ampliación de anillos de plantas	Jornal	75	S/. 30.0	S/. 2,250.0
Riegos	Jornal	75	S/. 30.0	S/. 2,250.0
Deshierbos	Jornal	60	S/. 30.0	S/. 1,800.0
Abonamiento al suelo	Jornal	75	S/. 30.0	S/. 2,250.0
Abonamiento foliar (12 aplicaciones)	Jornal	100	S/. 30.0	S/. 3,000.0
Reacondicionamiento de espalderas	Jornal	30	S/. 30.0	S/. 900.0
Podas	Jornal	30	S/. 30.0	S/. 900.0
Cosecha	kg.	75000	S/. 0.10	S/. 7,500.0
Selección, Pesa y carguio.	Jornal	75	S/. 30.0	S/. 2,250.0
<b>TOTAL, COSTO TERRENO + ACTIVIDADES</b>				<b>S/. 73,100.0</b>
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO UNITARIO S/.</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
<b>ABONOS ORGÁNICOS, OTROS</b>				
Materia orgánica	TN	30	S/. 260.00	S/. 7,800.0
Abono Foliar	LT.	10	S/. 65.0	S/. 650.0
Fertilizante completo	Sacos	16	S/. 250.0	S/. 4,000.0
Abono líquido al suelo	LT.	20	S/. 65.0	S/. 1,300.0
Agua *año M3 x Ha.		40000	S/. 0.15	S/. 6,000.0
Pesticida (4 controles fitosanitarios)	LT.	20	S/. 60.00	S/. 1,200.0
Pesticida (4 controles fitosanitarios)	LT.	20	S/. 60.00	S/. 1,200.0
Envases	Sacos	375	S/. 0.1	S/. 37.5
<b>TOTAL, COSTO INSUMO</b>				<b>S/. 22,187.5</b>
<b>COSTO DE PRODUCCION HECTÁREA MADURA</b>				<b>S/. 95,287.5</b>

Elaboración: Propia

## Costo de producción hectárea nueva

Teniendo en cuenta que:

- La producción de una hectárea madura es de 75 toneladas por año.
- Se emplean insumos naturales por el carácter orgánico del producto.
- Se valoriza una hectárea en 200 000 soles, los cuales serán reintegrados en 4 cuotas en torno a los 4 años de vida de la hectárea con la finalidad de poder ampliar el terreno.
- Se cotiza el jornal en 30 soles

COSTO HECTAREA NUEVA					
ACTIVIDAD	UND	COSTO	HRS.MAQUIN A	COSTO	TOTAL
Costo de hectárea	1	S/. 200,000.0			S/. 50,000.0
Aradora			6	S/. 130.0	S/. 780.0
Niveladora			2	S/. 130.0	S/. 260.0
Graduadora			2	S/. 130.0	S/. 260.0
Subsolador			2	S/. 200.0	S/. 400.0
Chaleo	9.0	S/. 30.0			S/. 270.0
Marcado y estacado	9.0	S/. 30.0			S/. 270.0
Hoyado para colocación de postes	15.0	S/. 30.0			S/. 450.0
Traslado y colocación de Postes	45.0	S/. 30.0			S/. 1,350.0
Desarrollado y tendido de alambre	45.0	S/. 30.0			S/. 1,350.0
Hoyado para siembra de 1000 plantas	21.0	S/. 30.0			S/. 630.0
Aplicación de materia orgánica al hoyo	21.0	S/. 3.0			S/. 63.0
Transplante	30.0	S/. 30.0			S/. 900.0
Riegos	9.0	S/. 30.0			S/. 270.0
Deshierbos	24.0	S/. 30.0			S/. 720.0
Fijación de guías	30.0	S/. 30.0			S/. 900.0
Poda de formación	30.0	S/. 30.0			S/. 900.0
Riegos	16.0	S/. 30.0			S/. 480.0
Deshiebos	24.0	S/. 30.0			S/. 720.0
Abonamientos	48.0	S/. 30.0			S/. 1,440.0
Aplicaciones foliares	30.0	S/. 30.0			S/. 900.0
Cosechadores (Costo x kg.)	30,00 0	S/. 0.10			S/. 3,000.0
Selección, pesa y carguío	30.0	S/. 30.0			S/. 900.0
<b>TOTAL, TERRENO + ACTIVIDADES + MAQUINARIA</b>					<b>S/. 67,213.0</b>
DESCRIPCION	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO	TOTAL	
Plantones	Und.	1200.0	S/. 1.80	S/. 2,160.0	
Postes	Und.	1100.0	S/. 1.00	S/. 1,100.0	
Alambre #12	KG.	360.00	S/. 2.00	S/. 720.0	
Grapas	KG.	24.0	S/. 1.00	S/. 24.0	
Materia orgánica	TN	30.0	##### #	S/. 7,800.0	

Abono Foliar	LT.	10.0	S/. 65.0	S/. 650.0
Fertilizante completo	Sacos	16.0	S/. 250.0	S/. 4,000.0
Abono liquido al suelo	LT.	20.0	S/. 65.0	S/. 1,300.0
Agua *año M3 x Ha.		15000.0	S/. 0.15	S/. 2,250.0
Pesticida (4 controles fitosanitarios)	LT.	20.0	S/. 60.00	S/. 1,200.0
Pesticida (4 controles fitosanitarios)	LT.	20.0	S/. 60.00	S/. 1,200.0
Envases	Sacos	150.0	S/. 0.1	S/. 15.0
<b>TOTAL, INSUMOS</b>				<b>S/. 22,419.0</b>
<b>COSTO HECTÁREA NUEVA</b>				<b>S/. 89,632.0</b>

Elaboración: Propia

### Costo total de producción por año

AÑO	Nº Ha	COMPOSICIÓN	COSTO Ha MADURA	COSTO Ha NUEVA	COSTO TOTAL
2024	4	2 maduras + 2 nuevas	S/. 95,288	S/. 89,632	S/. 369,839
2025	6	2 maduras + 4 nuevas	S/. 95,288	S/. 89,632	S/. 549,103
2026	8	2 maduras + 6 nuevas	S/. 95,288	S/. 89,632	S/. 728,367
2027	10	4 maduras + 8 nuevas	S/. 95,288	S/. 89,632	S/. 918,942
2028	12	6 maduras + 6 nuevas	S/. 95,288	S/. 89,632	S/. 1,109,517

Elaboración: Propia

### Costos indirectos

#### Gastos administrativos

La siguiente Tabla, describe los gastos administrativos de la empresa, calculados en soles con referencias mensuales y anuales.

Área	Puesto	Mensual	Anual	Beneficios	CTS	Essalud	Total, Anual
Adm.	Gerente General	S/ 2,500.00	S/ 30,000.00	S/ 7,725.00	S/ 2,500.00	S/ 225.00	S/ 37,725.00
Adm.	Administrador	S/ 1,800.00	S/ 21,600.00	S/ 5,562.00	S/ 1,800.00	S/ 162.00	S/ 27,162.00
Adm.	Jefe de producción	S/ 1,500.00	S/ 18,000.00	S/ 4,635.00	S/ 1,500.00	S/ 135.00	S/ 22,635.00
Adm.	Jefe de ventas	S/ 1,500.00	S/ 18,000.00	S/ 4,635.00	S/ 1,500.00	S/ 135.00	S/ 22,635.00
Serv.	Limpieza	S/ 2,200.00	S/ 26,400.00	-	-	-	S/ 26,400.00
Serv.	Vigilante	S/ 2,400.00	S/ 28,800.00	-	-	-	S/ 28,800.00
Serv.	Agua, Luz e internet	S/ 800.00	S/ 9,600.00	-	-	-	S/ 9,600.00
<b>TOTAL</b>		S/ 12,700.00	S/ 152,400.00	S/ 14,600.00	S/ 7,300.00	S/ 657.00	S/ 174,957.00

Elaboración: Propia

## Infraestructura y equipo

Descripción	Costo	Und.	Costo Total
Oficina (Alquiler)	S/ 1,500.00	12	S/ 18,000.00
Almacén (Alquiler)	S/ 5,000.00	12	S/ 60,000.00
Laptop	S/ 2,500.00	4	S/ 10,000.00
Sillas	S/ 100.00	8	S/ 800.00
Papelería	S/ 100.00	12	S/ 1,200.00
Muebles	S/ 500.00	4	S/ 2,000.00
Total, Anual			S/ 92,000.00

Elaboración: Propia

## Costos Total Indirecto

Descripción	Costo
Imprevistos	S/ 1,000.00
Gastos Administrativos	S/ 266,957.00
Transporte	S/ 6,000.00
Maquila	S/ 24,000.00
Agente De Aduanas	S/ 40,000.00
<b>Total, Anual</b>	<b>S/ 337,957.00</b>

Elaboración: Propia

## Costo Total Indirecto por años

Descripción	2024	2025	2026	2027	2028
Imprevistos	S/ 1,000.00				
Gastos Administrativos	S/ 266,957.00				
Transporte	S/ 6,000.00	S/ 9,000.00	S/ 12,000.00	S/ 15,000.00	S/ 18,000.00
Maquila	S/ 24,000.00	S/ 36,000.00	S/ 48,000.00	S/ 60,000.00	S/ 72,000.00
Agente De Aduanas	S/ 40,000.00	S/ 60,000.00	S/ 80,000.00	S/ 100,000.00	S/ 120,000.00
<b>Total</b>	<b>S/ 337,957.00</b>	<b>S/ 372,957.00</b>	<b>S/ 407,957.00</b>	<b>S/ 442,957.00</b>	<b>S/ 477,957.00</b>

Elaboración: Propia

## Costo de producción total por años

Descripción	2024	2025	2026	2027	2028
Costo Directo	S/ 369,839.00	S/ 549,103.00	S/ 728,367.00	S/ 918,942.00	S/ 1,109,517.00
Costo Indirecto	S/ 337,957.00	S/ 372,957.00	S/ 407,957.00	S/ 442,957.00	S/ 477,957.00
<b>Costo Total</b>	<b>S/ 707,796.00</b>	<b>S/ 922,060.00</b>	<b>S/ 1,136,324.00</b>	<b>S/ 1,361,899.00</b>	<b>S/ 1,587,474.00</b>

Elaboración: Propia

## Financiamiento

### Premisas

- Simulación aplicada en BBVA (Referencial), no incluye el ITF.
- La tasa de interés es fija (TEA 30% y TCEA 30.482956%)
- El importe por Solicitar es S/ 523,737, financiado en 48 meses con 12 meses de gracia.
- La cuota mensual es de S/ 28,138.40 y la cuota de seguro de desgravamen es S/ 389.14

### Estructura de inversión

<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>S/ 748,196.00</b>
CAPITAL PROPIO	30%	S/ 224,458.80
FINANCIAMIENTO	70%	S/ 523,737.20

Elaboración: Propia

### Amortización

MES	FECHA	AMORTIZACIÓN	INTERÉS	SEGURO	CUOTA	SALDO
	S/ 1,012,982.40					S/ 1,012,982.40
11	S/ 1,012,982.40	S/ 11,395.31	S/ 11,756.23	S/ 23,151.54	11	S/ 1,012,982.40
12	S/ 989,830.86	S/ 11,710.26	S/ 11,441.28	S/ 23,151.54	12	S/ 989,830.86
13	S/ 966,679.32	S/ 12,033.92	S/ 11,117.62	S/ 23,151.54	13	S/ 966,679.32
14	S/ 943,527.79	S/ 12,366.52	S/ 10,785.01	S/ 23,151.54	14	S/ 943,527.79
15	S/ 920,376.25	S/ 12,708.32	S/ 10,443.22	S/ 23,151.54	15	S/ 920,376.25
16	S/ 897,224.71	S/ 13,059.56	S/ 10,091.97	S/ 23,151.54	16	S/ 897,224.71
17	S/ 874,073.17	S/ 13,420.52	S/ 9,731.02	S/ 23,151.54	17	S/ 874,073.17
18	S/ 850,921.63	S/ 13,791.44	S/ 9,360.09	S/ 23,151.54	18	S/ 850,921.63
19	S/ 827,770.09	S/ 14,172.62	S/ 8,978.91	S/ 23,151.54	19	S/ 827,770.09
20	S/ 804,618.56	S/ 14,564.34	S/ 8,587.20	S/ 23,151.54	20	S/ 804,618.56
21	S/ 781,467.02	S/ 14,966.88	S/ 8,184.66	S/ 23,151.54	21	S/ 781,467.02
22	S/ 758,315.48	S/ 15,380.55	S/ 7,770.99	S/ 23,151.54	22	S/ 758,315.48
23	S/ 735,163.94	S/ 15,805.65	S/ 7,345.89	S/ 23,151.54	23	S/ 735,163.94
24	S/ 712,012.40	S/ 16,242.50	S/ 6,909.04	S/ 23,151.54	24	S/ 712,012.40
25	S/ 688,860.87	S/ 16,691.43	S/ 6,460.11	S/ 23,151.54	25	S/ 688,860.87
26	S/ 665,709.33	S/ 17,152.76	S/ 5,998.78	S/ 23,151.54	26	S/ 665,709.33
27	S/ 642,557.79	S/ 17,626.84	S/ 5,524.69	S/ 23,151.54	27	S/ 642,557.79
28	S/ 619,406.25	S/ 18,114.03	S/ 5,037.51	S/ 23,151.54	28	S/ 619,406.25
29	S/ 596,254.71	S/ 18,614.68	S/ 4,536.86	S/ 23,151.54	29	S/ 596,254.71
30	S/ 573,103.18	S/ 19,129.17	S/ 4,022.37	S/ 23,151.54	30	S/ 573,103.18
31	S/ 549,951.64	S/ 19,657.88	S/ 3,493.66	S/ 23,151.54	31	S/ 549,951.64
32	S/ 526,800.10	S/ 20,201.20	S/ 2,950.34	S/ 23,151.54	32	S/ 526,800.10

<b>33</b>	S/ 503,648.56	S/ 20,759.54	S/ 2,392.00	S/ 23,151.54	33	S/ 503,648.56
<b>34</b>	S/ 480,497.02	S/ 21,333.31	S/ 1,818.23	S/ 23,151.54	34	S/ 480,497.02
<b>35</b>	S/ 457,345.48	S/ 21,922.94	S/ 1,228.60	S/ 23,151.54	35	S/ 457,345.48
<b>36</b>	S/ 434,193.95	S/ 22,528.87	S/ 622.67	S/ 23,151.54	36	S/ 434,193.95
	S/ 1,012,982.40					S/ 1,012,982.40

Fuente: BBVA (2024)

Elaboración: BBVA

### Flujo de caja (2024-2028)

Descripción	2024	2025	2026	2027	2028
Saldo Inicial	S/ 50,000.00	S/ 751,247.30	S/ 1,038,387.62	S/ 1,149,471.81	S/ 2,351,769.11
Ingresos	S/ 1,808,856.00	S/ 1,808,856.00	S/ 1,808,856.00	S/ 3,617,712.00	S/ 5,426,568.00
Egresos	S/ 707,796.00	S/ 922,060.00	S/ 1,136,324.00	S/ 1,361,899.00	S/ 1,587,474.00
Utilidad Bruta	S/ 1,151,060.00	S/ 1,638,043.30	S/ 1,710,919.62	S/ 3,405,284.81	S/ 6,190,863.11
Financiamiento		S/ 337,660.80	S/ 337,660.80	S/ 337,660.80	
Impuesto a la renta	S/ 324,812.70	S/ 161,994.88	S/ 98,787.00	S/ 565,854.90	S/ 1,132,532.73
Ganancia De Socios	S/ 75,000.00	S/ 100,000.00	S/ 125,000.00	S/ 150,000.00	S/ 175,000.00
Flujo De Caja Financiero	S/ 751,247.30	S/ 1,038,387.62	S/ 1,149,471.81	S/ 2,351,769.11	S/ 4,883,330.38

Elaboración: Propia

### VAN y TIR

#### Valor actual neto (VAN)

DATOS	MONTO
Inversión Inicial	S/ 748,196.00
Flujo de caja 2024	S/ 751,247.30
Flujo de caja 2025	S/ 1,038,387.62
Flujo de caja 2026	S/ 1,149,471.81
Flujo de caja 2027	S/ 2,351,769.11
Flujo de caja 2028	S/ 4,883,330.38
<b>VAN</b>	<b>S/ 6,294,997</b>

Elaboración: Propia

### Tasa interna de retorno (TIR)

<b>TIR</b>	<b>134%</b>
<b>TASA DE DESCUENTO</b>	<b>VAN</b>
<b>0%</b>	S/ 9,426,010.22
<b>5%</b>	S/ 7,663,106.17
<b>10%</b>	S/ 6,294,996.77
<b>15%</b>	S/ 5,218,539.00
<b>20%</b>	S/ 4,360,798.39
<b>25%</b>	S/ 3,669,353.81
<b>30%</b>	S/ 3,105,960.31
<b>35%</b>	S/ 2,642,328.80
<b>40%</b>	S/ 2,257,266.59
<b>45%</b>	S/ 1,934,709.05
<b>50%</b>	S/ 1,662,344.68

Elaboración: Propia

## REFERENCIAS

- Alcívar, B y Sánchez, M. (2023). Plan de negocio para la exportación de la pitahaya roja a Holanda, Países Bajos [Tesis de título, Escuela Superior Politécnica Agropecuaria De Manabí Manuel Félix López]. [https://repositorio.espam.edu.ec/bitstream/42000/2186/1/TIC\\_AE38D.pdf](https://repositorio.espam.edu.ec/bitstream/42000/2186/1/TIC_AE38D.pdf)
- Alles, M. (2012). *Diccionario de comportamientos: La trilogía*. Ediciones Granicas S.A. [https://www.academia.edu/33469419/Diccionarios\\_de\\_comportamientos\\_la\\_trilogia\\_Tomo\\_II\\_Martha\\_Alles](https://www.academia.edu/33469419/Diccionarios_de_comportamientos_la_trilogia_Tomo_II_Martha_Alles)
- Chiavenato, I. (2011). *Administración de recursos humanos*. The McGraw-hill. [https://www.academia.edu/36423268/Chiavenato\\_Administracion\\_de\\_Recursos\\_Humanos\\_2011\\_pdf](https://www.academia.edu/36423268/Chiavenato_Administracion_de_Recursos_Humanos_2011_pdf)
- Fernández, E y Valle, S. (2015). España y los Países Bajos:La Influencia de la Globalización en La Gestión de las Empresas [Tesis de maestría, Universidad de Oviedo]. file:///C:/Users/Usuario/Downloads/TFM\_Meuleman,%20Joline.pdf
- Jethu-Ramssoedh, R. y Hendrickx, M. (2011). *Internationaal Ondernemen, een Inleiding*, Noordhoff Uitgevers, Groningen.
- Macías, J., Barahona, L., y Barzola, H. (2021). Procedencia de los convenios de pagos en materia de contratación pública. *Dilemas contemporáneos: educación, política y valores*, 8(45). <https://doi.org/https://doi.org/10.46377/dilemas.v8i.2726>
- Maldonado, R., Molina, A., Peñafiel, A., y Cerón, M. (2021). Métodos Pest y Entropía en el análisis de los efectos sobre Ecuador de la Emigración de Venezuela en la Covid-19. *Revista Dilemas Contemporáneos: Educación, Política y Valores*, VIII (22), 2-22. <https://doi.org/https://doi.org/10.46377/dilemas.v8i.2702>
- Mulder, R. y ten Cate, R. (2011). *Ondernemen (2<sup>e</sup> Editie)*, Pearson Benelux, Amsterdam.
- Muñoz, L. (2012). Perfil del candidato. <https://repositori.upf.edu/bitstream/handle/10230/21154/Perfil%20CandidatoTFG.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Rodríguez, J. (2019). *Caso de estudio: análisis y diagnóstico de una empresa del sector agroindustrial peruano, propuesta de un plan estratégico* [Tesis de titulación, Universidad de Lima]. [https://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12724/12101/Rodriguez\\_Caso-estudio-analisis-diagnostico.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12724/12101/Rodriguez_Caso-estudio-analisis-diagnostico.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

## ANEXO 07: APLICACIÓN DEL INSTRUMENTO



Entrevista a experto: Dr. Hugo Espinoza Rodríguez



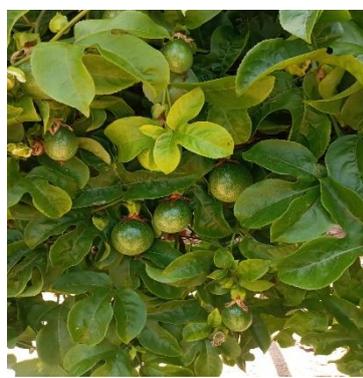
Entrevista a experto: MBA. Nikolays Lizana Guevara



Entrevista a experto: Mg. Luis Alberto Pantaleón Santamaría



Entrevista a jefe de empresa: Ing. César Alejandro Justiniano Ruiz



Imágenes del cultivo de maracuyá de la empresa Phytotoma.bic Agricultura y Medio Ambiente S.A.C..

## **ANEXO 08: CARTA DE ACEPTACIÓN**

### **“AÑO DE LA UNIDAD, LA PAZ Y EL DESARROLLO”**

La gerencia general a cargo de la Sra. Ana Lucía Moncada Rodríguez de la empresa PHYTOTOMA.BIC AGRICULTURA & MEDIO AMBIENTE S.A.C., La Libertad expide lo siguiente:

#### **AUTORIZACIÓN**

Visto la solicitud presentada por los jóvenes: Agama Chiroque Juan Diego identificado con DNI N° 71329418 e Inoñan Manayay Luz Angelica identificado con DNI N° 75871224 estudiantes de la escuela profesional de negocios internacionales de la Universidad Señor de Sipán, donde solicita realizar su investigación de tesis, se dispone lo siguiente:

**AUTORIZAR**, a los estudiantes:

- Agama Chiroque Juan Diego.
- Inoñan Manayay Luz Angelica.

Aplicar los instrumentos necesarios para el desarrollo de la tesis titulada **“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE MARACUYÁ AL MERCADO DE PAÍSES BAJOS PARA LA EMPRESA PHYTOTOMA.BIC AGRICULTURA & MEDIO AMBIENTE S.A.C., LA LIBERTAD- 2023.”**

La Libertad, 10 de octubre del 2023



---

**FIRMA**  
Ana Lucía Moncada Rodríguez  
Gerente General Phytotoma.Bic Agricultura & Medio Ambiente S.A.C.  
DNI: 45784093

**ANEXO 09: ACTA DE REVISIÓN DE SIMILITUD DE LA INVESTIGACIÓN**

Yo **ÁFRICA DEL VALLE CALANCHEZ URRIBARRI** docente del curso de **INVESTIGACIÓN II** del Programa de Estudios de **NEGOCIOS INTERNACIONALES** y revisor de la investigación del (los) estudiante(s), **Nombre completo de los estudiantes separados por comas**, titulada:

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE MARACUYÁ AL MERCADO DE PAÍSES BAJOS DE LA EMPRESA PHYTOTOMA.BIC AGRICULTURA & MEDIO AMBIENTE S.A.C., LA LIBERTAD- 2023**

Se deja constancia que la investigación antes indicada tiene un índice de similitud del **16%** verificable en el reporte final del análisis de originalidad mediante el software de similitud TURNITIN. Por lo que se concluye que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio y cumple con lo establecido en la Directiva sobre índice de similitud de los productos académicos y de investigación en la Universidad Señor de Sipán S.A.C., aprobada mediante Resolución de Directorio N° 145-2022/PD-USS.

En virtud de lo antes mencionado, firma:

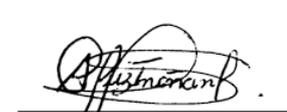
África Del Valle Calanchez Urribarri	C.E.: 005774548	 Dra. África Calanchez Urribarri C.E. 000573626 Docente investigadora
--------------------------------------	-----------------	---

Pimentel, 23 de diciembre de 2023.

**ANEXO 10: ACTA DE APROBACIÓN DEL ASESOR**

Yo **Mg. Reyes Arroyo Carlos Andre**, quien suscribe como asesor designado mediante Resolución de Facultad **N°0296-2023-FACEM-USS**, del proyecto de investigación titulado **Plan de negocios para la exportación de maracuyá al mercado de Países Bajos de la empresa Phytotoma.Bic Agricultura & Medio Ambiente S.A.C., La Libertad- 2023.**, desarrollado por los estudiantes: **Agama Chiroque Juan Diego, Inoñan Manayay Luz Angelica.**, del programa de estudios de **Negocios Internacionales**, acredito haber revisado, realizado observaciones y recomendaciones pertinentes, encontrándose expedito para su revisión por parte del docente del curso.

En virtud de lo antes mencionado, firman:

<b>Reyes Arroyo Carlos Andre</b>	DNI: número	firma
<b>Agama Chiroque Juan Diego</b>	DNI: 71329418	
<b>Inoñan Manayay Luz Angelica</b>	DNI: 75871224	

Pimentel, 23 de diciembre de 2023.



Dear Ms. Luz Angelica Inoñan Manayay,

Thank you for submitting your paper entitled 'Plan de negocios para la exportación de maracuyá al mercado de Países Bajos de la empresa Phytotoma.bic Agricultura & Medio Ambiente S.A.C., La Libertad- 2023.' to the journal: J. for International Business and Entrepreneurship Development

Your submission code is: JIBED-186724.

This paper will now be screened to filter out incomplete or unsuitable content (like author identifying details etc.).

You can track progress by logging in to the Inderscience Submissions system at <https://indersciencesubmissions.com/>

You can get username and password reminders on the log in page.

Please note that there are no charges for publishing with Inderscience, unless you are submitting to an Open Access only journal or you want your article to be Open Access (OA).

## ANEXO 11: CORREO DE RECEPCIÓN DEL ARTÍCULO

## ANEXO 12: REPORTE DE SIMILITUD DE TURNITIN

Reporte de similitud

NOMBRE DEL TRABAJO

**Agama\_Chiroque-Inoñan\_Manayay-Avan  
ce 4.docx**

AUTOR

**Luz Inoñan**

RECuento DE PALABRAS

**24757 Words**

RECuento DE CARACTERES

**140499 Characters**

RECuento DE PÁGINAS

**105 Pages**

TAMAÑO DEL ARCHIVO

**6.4MB**

FECHA DE ENTREGA

**Apr 3, 2024 9:36 AM GMT-5**

FECHA DEL INFORME

**Apr 3, 2024 9:38 AM GMT-5**

### ● 13% de similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base de datos.

- 10% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 7% Base de datos de trabajos entregados
- 1% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Crossref

### ● Excluir del Reporte de Similitud

- Material bibliográfico
- Coincidencia baja (menos de 8 palabras)
- Material citado

## ANEXO 13: ACTA DE TURNITIN DEL COORDINADOR

	<b>ACTA DE SEGUNDO CONTROL DE REVISIÓN DE SIMILITUD DE LA INVESTIGACIÓN</b>	Código:	F3.PP2-PR.02
		Versión:	02
		Fecha:	18/04/2024
		Hoja:	1 de 1

Yo, Cesar Ricardo Rocero Salazar, coordinador de investigación del Programa de Estudios de Negocios Internacionales, he realizado el segundo control de originalidad de la investigación, el mismo que está dentro de los porcentajes establecidos para el nivel de Pregrado según la Directiva de similitud vigente en USS; además certifico que la versión que hace entrega es la versión final del informe titulado: PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE MARACUYÁ AL MERCADO DE PAÍSES BAJOS DE LA EMPRESA PHYTOTOMA.BIC AGRICULTURA & MEDIO AMBIENTE S.A.C., LA LIBERTAD- 2023, elaborado por el estudiante(s) A) Agama Chiroque Juan Diego, Inoñan Manayay Luz Angelica.

Se deja constancia que la investigación antes indicada tiene un índice de similitud del 13%, verificable en el reporte final del análisis de originalidad mediante el software de similitud TURNITIN.

Por lo que se concluye que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio y cumple con lo establecido en la Directiva sobre índice de similitud de los productos académicos y de investigación vigente.

Pimentel, 03 de abril de 2024.



**Dr. Rocero Salazar Cesar Ricardo**

**Coordinador de Investigación**

**DNI N° 44308266**