



FACULTAD DE INGENIERIA, ARQUITECTURA Y URBANISMO  
ESCUELA ACADEMICO PROFESIONAL DE INGENIERA  
AGROINDUSTRIAL Y COMERCIO EXTERIOR

**TESIS**

# **PLAN DE EXPORTACION DE BANANO ORGANICO (MUSA PURIDISIACA) AL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS-LA 2013**

**PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE  
INGENIERO AGROINDUSTRIAL Y COMERCIO  
EXTERIOR**

**AUTOR(es):**

**SILVANA VERIUSKA SALAZAR VÁSQUEZ**

**ASESOR ESPECIALISTA**

**Mg Mónica Pintado Damián**

**Pimentel – Perú  
2014**

## Resumen

El presente plan de exportación está dirigido para cualquier empresa o asociación que quiera exportar banano orgánico, pero se ha tomado como referente a la Asociación de Pequeños Productores de Tongorrape (APPT) que exportan el banano orgánico a través de un intermediario que es la agroexportadora Pronatur E.I.R.L., debido a que tienen un desconocimiento del mercado, conformismo y son manipulados por los mismos intermediarios que convencieron a la asociación de que por sí solos no pueden exportar, por lo tanto no obtienen una mayor rentabilidad.

Lo que se plantea es que la asociación exporte directamente. El mercado seleccionado es Estados Unidos debido a que el banano ingresa 0 aranceles, el mercado final es el Estado de California, Condado de los Ángeles debido que en esta parte hay un gran porcentaje de latinos asimismo hay un mejor poder adquisitivo por el mismo movimiento comercial y tecnológico que existe, se dan mejores precios por el banano orgánico en comparación a las otras regiones.

La metodología empleada para la confirmación de la hipótesis está sustentada en una inteligencia de mercados tanto a nivel nacional como internacional en donde se pudo evidenciar la demanda insatisfecha del banano orgánico en el mercado de EE.UU., así como también la capacidad exportable del departamento de Lambayeque

El producto será empacado en cajas de cartón corrugado y fundas de polietileno con una presentación de 18,14Kg, con valor agregado de ser una fruta Orgánica y también de cumplir con el Comercio Justo, el precio base definido por caja es de \$12,50 en términos FOB Paita.

Por tanto la exportación es viable para la asociación teniendo un TIR financiero de 63% mayor a la tasa de retorno que es de 13%, asimismo el VAN financiero es de \$266.347,79 lo que significa que el plan de exportación es viable.