



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TESIS

**“PLAN DE COMERCIALIZACIÓN DE LA MERMELADA DE ROCOTO PARA EL
INCREMENTO DE VENTAS DE LOS COMERCIANTES. MERCADO MOSHOQUEQUE –
CHICLAYO 2013”.**

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

AUTORA:

TORREJÓN PRIETO MARY LUZ

PIMENTEL, DICIEMBRE DEL 2013

RESUMEN

La presente tesis ha sido elaborada con el fin de analizar y brindar una propuesta de comercializar los productos que los comerciantes venden pero con un valor agregado con el fin de incrementar sus ventas, se formuló el siguiente problema ¿Cómo los comerciantes del mercado Moshoqueque incrementan sus ventas a través de un plan de comercialización de la mermelada de rocoto?

La metodología utilizada es la descriptiva-propositiva, utilizando el método descriptivo para poder describir fenómenos, hechos, sucesos de la formalidad comercialización y también sus ventas de los comerciantes de rocoto, y propositivo porque propone una alternativa de solución frente al problema encontrado; la población a investigar esto integrada por los 79 comerciantes de hortalizas, especialmente de rocoto que realizan la actividad formal dentro del Mercado Moshoqueque.

Para la operacionalización de variables he utilizado la herramienta de la encuesta, cuyos resultados fueron tabulados e interpretados a través del programa Microsoft Excel, que me llevó a concluir que el producto a desarrollarse tiene característica de ser novedoso y de no tener competencia directa en la actualidad, lo que generaría un buen posicionamiento en el mercado nacional, así mismo la propuesta planteada se constituye una herramienta fácil de implementar e incluso de bajo costo por el mismo hecho de ser ellos los que cuenten con la materia prima para la elaboración de la mermelada de rocoto. Para finalizar recomiendo capacitar a los comerciantes en temas referentes a la producción y comercialización de mermeladas y las nuevas técnicas de las mismas. Estas capacitaciones tiene tienen la finalidad de mejorar la calidad y presentación de la fruta.

ABSTRACT

The present thesis has been elaborated in order to analyze and offer a commercialization plan to the products that the merchants sell but with a value added in order to increase their sales, the following problem was formulated ¿How do the merchants of the Moshoqueque market increase their sales across a plan of commercialization of the jam of rocoto?

The methodology used was descriptive - propositive type of investigation was applied, using the descriptive method in order to describe phenomena, facts, events of the formality commercialization and also the sales of the merchants of rocoto, and propositive because it proposes an alternative of solution to the problem; the population to investigate is integrated by the 79 merchants of vegetables, specially of rocoto that realize the formal activity inside the Moshoqueque Market.

For the operacionalization of the variables I used the tool of the survey, which results will be tabulated and interpreted across the program Microsoft Excel, which has led me to concluding that the product to developing has characteristic of being new and of direct competition does not have at present, which would generate a good positioning in the domestic market, likewise the raised offer there is constituted a tool easy to help and even of low cost for the same fact of being they those who possess the raw material for the production of the jam of rocoto. To finish I recommend to qualify the merchants in topics relating to the production and commercialization of jams and the new technologies of the same ones. These trainings it has they have the purpose of improving the quality and presentation of the fruit.