



**Maestría en Administración de Agronegocios  
Tiempo Parcial Chiclayo 2014-1**

**PRODUCCIÓN, PROCESAMIENTO Y EXPORTACIÓN DE LIMÓN  
TAHITI EN FRESCO CULTIVADO EN LA ASOCIACIÓN DE  
PRODUCTORES “VICTOR RAÚL HAYA DE LA TORRE” DEL  
DISTRITO DE OLMOS (REGIÓN LAMBAYEQUE)**

**Tesis presentada como parte de los requerimientos para optar el grado de  
Magíster en Administración en Agro negocios  
por:**

**Yolmer Montenegro Sánchez  
Elmer Villoslada Hernández**

**Lima, 31 de agosto del 2016**

## RESUMEN EJECUTIVO

Este Limón Tahití (*Citrus latifolia* Var. Tanaka) se produce con fines de exportación y sólo se comercializa en los principales supermercados de la ciudad de Lima. El limón Tahití, es conocido por diferentes nombres vulgares: limón pérsico, lima persa, conocida como lima de Tahití, limón criollo, limón pérsico, limón mesina, limón sin semilla; además es una fruta que se consume en muchos mercados internacionales como los de Estados Unidos, Holanda, Francia.

La presente tesis tiene por objetivo principal, determinar la viabilidad económica-financiera de la producción, procesamiento y comercialización de limón Tahití cultivado por la Asociación de productores “Víctor Raúl Haya de la Torre” del distrito de Olmos ubicado en la Región Lambayeque, la cual se sustenta en el marco referencial del concepto, el negocio, el mercado y el comercio internacional del producto; siendo el mercado seleccionado el de Bélgica.

Asimismo, este trabajo de investigación busca encontrar un mercado internacional mucho más atractivo tanto económica y socialmente, para que los miembros de la Asociación de Productores de Limón Víctor Raúl Haya de la Torre, puedan colocar su producción en el mercado internacional, desarrollar capacidades para la exportación del Limón Tahití, generar mayores ingresos y puedan acceder a una mejor calidad de vida.

El negocio propuesto en esta investigación logra plantear y proveer limón Tahití fresco con todos los requerimientos de calidad e inocuidad, buscando generar valor para otros mercados con clientes de Bélgica, inversionistas, productores y trabajadores.

Esta investigación muestra resultados significativos que demuestran la viabilidad del negocio, por lo que se menciona que, luego del Screening correspondiente, el mercado seleccionado es Bélgica, el cual se presenta como una oportunidad de exportación al limón Tahití debido a que su consumo es tomado con mucha importancia en la dieta alimenticia por ser un producto saludable y anticancerígeno.

Además, Bélgica ofrece mejores condiciones en cuanto a precio y poder adquisitivo de sus habitantes; pagando precios más atractivos (US\$ 1.56) por encima de Chile y otros países importadores, precio, que dicho sea de paso, puede competir con los principales proveedores que son Brasil, Holanda y México. Además Brasil y México no tienen producción todo el año, y Perú si tiene producción todo el año, a pesar que las mayores producciones se concentran en los meses de Febrero, Marzo, Julio y Agosto,

se puede manejar con prácticas culturales para tener producciones uniformes durante todo el año.

Añade valor, el hecho de que la Asociación Víctor Raúl Haya de la Torre, destaca por su amplia experiencia que posee en el manejo de cultivo del limón, así como, la existencia de recursos hídricos durante todo el tiempo y la existencia de equipos de bombeo con electricidad que permiten ahorrar costos.

Y la evaluación económica considera como viable y rentable el plan de negocios de producción y exportación de limón Tahití al mercado de Bélgica, teniendo buenos resultados en el flujo económico del negocio con un Valor Actual Neto de US\$ 5,265,274 y una Tasa Interna de Retorno TIR de 66.20%, y de acuerdo al flujo de deuda del negocio se obtiene un VAN de US\$ 3,533,808 y un TIR de 71,9%.

Finalmente, es importante mencionar que para que el proyecto propuesto sea viable se requiere una inversión total de US\$ 1,443,876, de los cuales US\$ 300,000 corresponde al aporte de los miembros de la asociación, US\$ 473,876 proviene de capital privado, y dado que el capital es insuficiente, los US\$ 670,000 restantes requiere depender de un préstamo bancario, y que, para este caso se contará con AGROBANCO, dejando como aval hipotecario las tierras de los miembros de la asociación.

Palabras clave: Plan de negocios, exportación, viabilidad económica y financiera

## ABSTRACT

This Lemon Tahiti (*Citrus latifolia* Var. Tanaka) is produced for export and only it sold in major supermarkets of the city of Lima. Tahiti lemon, is known by different common names: Persian lime, Persian lime, known as Tahiti lime, Mexican lime, Persian lime, lemon mesina, seedless lemon; It is a fruit that is consumed in many international markets such as United States, Holland, France.

This thesis mainly aims, determine the economic and financial viability of production, processing and marketing of Tahiti lemon cultivated by the Association of Producers "Victor Raul Haya de la Torre" district of Olmos located in the Region Lambayeque, which is based on the referencial framework concept, business, market and international trade of the product; being selected Belgian market.

Furthermore, this research seeks to find much more attractive an economically and socially international market, to members of the Association of Producers of Limon Victor Raul Haya de la Torre, can place their production on the international market, develop capacities for export Tahiti Lemon, generate more income and have access to a better quality of life.

The research proposed in this business manages to raise and provide fresh Tahiti Lemon with all quality and safety requirements, seeking to create value for other markets with Belgian customers, investors, producers and workers.

This research shows significant results that demonstrate the viability of the business, so it is mentionet that, after appropriate screening, the selected market is Belgium, which is presented as an opportunity to export the Tahiti lemon because its consumption is taken very important in the diet to be healthy and anti-cancer product.

In addition, Belgium offers better conditions in terms of price and purchasing power of its population; paying more attractive prices (US \$ 1.56) over Chile and other importing countries, price, which by the way, can compete with the main suppliers are Brazil, Holland and Mexico. Besides Brazil and Mexico does not have production all year, and Peru if you have production all year, despite the higher yields are concentrated in the months of February, March, July and August, can be managed with cultural practices to have uniform productions throughout the year.

Added value, the fact that Victor Raul Haya de la Torre Association, known for its extensive experience with the Lemon crop management and the existence of water resources all the time and the existence of pumping equipment saving electricity costs.

And the economic evaluation considered as a viable and profitable business plan production and export of Tahiti lemon market in Belgium, having good results in the economic flow of business with a Net Present Value of US \$ 5,265,274 and an Internal Rate of Return of 66.20%, according to the flow of business debt a NPV of US \$ 3,533,808 and an IRR of 71.9% is obtained.

Finally, it is important to mention that the proposed project is viable a total investment of US \$ 1,443,876, of which US \$ 300,000 corresponds to the contribution of the members of the association, US \$ 473.876 comes from private capital is required, and since capital is insufficient, the remaining US \$ 670.000 requires relying on a bank loan, and that for this case will AGROBANCO, leaving as mortgage-backed securities of the members of the association.

Keywords: Business plan, export, economic viability and financial