



## **MAESTRIA EN ADMINISTRACIÓN DE AGRONEGOCIOS**

**2012-2014**

### **TÍTULO**

“PLAN DE NEGOCIOS DE EXPORTACIÓN DEL ARÁNDANO FRESCO ENVASADO EN CLAMSHELLS HACIA EL MERCADO DE LOS EMIRATOS ÁRABES UNIDOS: VIABILIDAD COMERCIAL, ECONÓMICA Y FINANCIERA PARA LA EMPRESA AGROINDUSTRIAL AGRÍCOLA DON RICARDO SAC”

### **MIEMBROS Y ASESORES DEL GRUPO DE TESIS**

#### Integrantes:

- Arana Castañeda, Luis
- Céspedes Dios, Elsa
- Guzmán Pingo, Moisés
- Tenorio Pariona, Fabiana

#### Asesores:

- Asesor Principal: Prof. William Arteaga Donayre
- Co-asesor: Prof. Alfredo Estrada Merino

## RESUMEN EJECUTIVO

La presente tesis tiene como objetivo principal delinear la estrategia de exportación de arándanos frescos a los Emiratos Árabes Unidos para la diversificación de la oferta exportable de una empresa agroindustrial, analizando el entorno internacional de las agro exportaciones peruanas, identificando las ventajas comparativas de los arándanos peruanos, el mercado que ofrece mayores oportunidades y delimitando las estrategias y el mix de marketing más adecuado.

Para la elaboración de la tesis, se realizó un estudio de mercado usando fuentes primarias y secundarias para conocer la realidad de la producción del arándano en el Perú. Asimismo, se identificó las tendencias en el mercado mundial del arándano fresco y utilizando matriz de selección de mercado se logró identificar como potencial destino a los Emiratos Árabes Unidos. Únicamente se trabajó al país seleccionado, el cual presenta una demanda insatisfecha que viene creciendo año tras año.

Con el estudio realizado se concluye que la exportación de arándanos frescos peruanos es un negocio factible, rentable y que los Emiratos Árabes Unidos es un mercado atractivo para la capacidad actual y futura. Esto se sustenta en las ventajas comparativas que se identificaron en nuestro país, las cuales son poseer un clima estable en gran parte del territorio nacional, contar con mano de obra no costosa, cosecha temprana del producto y posibilidad de producción durante todo el año.

Como ventaja competitiva se identificaron: la infraestructura implementada (debido a que se exporta diversas frutas y hortalizas frescas) y la Ley de Promoción Agraria que brinda incentivos fiscales al sector.

Finalmente, se elaboró un Plan de Negocios para la empresa agroindustrial Agrícola Don Ricardo SAC, el cual desarrolla un análisis del país destino, marketing mix y estrategias comerciales para ingresar al mercado de los Emiratos Árabes Unidos con el producto arándano fresco.