

FACULTAD DE --- NEGOCIOS



CARRERA DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS
INTERNACIONALES

“CALIFICAR LA OFERTA EXPORTABLE DE CONSERVAS
DE CABALLA DE LA EMPRESA INVERSIONES MARKELLY
SAC DE CHIMBOTE PARA EL MERCADO DE MADRID”,
Trujillo 2019.

Tesis para optar el título profesional de:

Licenciado en Administración y Negocios Internacionales

Autor:

Br. Ascate Polo, Wilson Roberto
Br. Méndez Segura, Sergio Enrique

Asesor:

Luis Alfredo Mantilla Rodríguez

Trujillo – Perú
2019

ÍNDICE DE CONTENIDOS

Tabla de contenido

| | |
|---|-----------|
| DEDICATORIA..... | 1 |
| AGRADECIMIENTO | 2 |
| ÍNDICE DE TABLAS..... | 4 |
| INDICE DE FIGURAS | 5 |
| RESUMEN..... | 6 |
| ABSTRACT | 7 |
| CAPITULO I: INTRODUCCIÓN..... | 8 |
| 1.1. Realidad Problemática | 8 |
| 1.2. Formulación del problema | 19 |
| 1.3. Objetivos | 19 |
| 1.4. Hipótesis | 19 |
| 1.4.1. Hipótesis General..... | 19 |
| 1.4.2. Hipótesis Específica..... | 20 |
| CAPITULO II: METODOLOGÍA..... | 21 |
| 2.1. Tipo de investigación | 21 |
| 2.2. Población y Muestra..... | 21 |
| 2.3. Técnicas e instrumentos de recolección y análisis de datos..... | 21 |
| 2.4. Procedimiento | 22 |
| CAPITULO III: RESULTADOS | 23 |
| Objetivo Específico I: Determinar la capacidad de producción de Markelly SAC, frente a la capacidad de producción requerida por el mercado de Madrid, España..... | 23 |
| Objetivo Especifico II: Determinar la capacidad Financiera de Markelly SAC, frente a la capacidad de Financiera requerida por el mercado de Madrid, España. | 26 |
| Objetivo Específico III: Determinar la capacidad de Gestión de Markelly SAC, frente a la capacidad de Gestión requerida por el mercado de Madrid, España | 29 |
| CAPITULO IV: DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES..... | 41 |
| 4.1. Discusión | 41 |
| 4.2. Conclusiones..... | 43 |
| REFERENCIAS..... | 44 |
| ANEXOS | 46 |

ÍNDICE DE TABLAS

| | |
|---|----|
| Tabla 1: <i>Matriz de selección de mercados</i> | 11 |
| Tabla 2: <i>Calificación del mercado objetivo</i> | 12 |
| Tabla 3: <i>Valoración</i> | 12 |
| Tabla 4: <i>Selección de Mercado</i> | 12 |
| Tabla 5: <i>Selección ciudad de Madrid</i> | 13 |
| Tabla 6: <i>Generalidades de la caballa</i> | 18 |
| Tabla 7: <i>Información Nutricional</i> | 18 |
| Tabla 8: <i>Partida Arancelaria</i> | 19 |
| Tabla 9: <i>Importaciones</i> | 23 |
| Tabla 10: <i>Exportaciones</i> | 23 |
| Tabla 11: <i>Producción Anual</i> | 24 |
| Tabla 12: <i>Estacionalidad Demandada</i> | 24 |
| Tabla 13: <i>Estacionalidad Ofertada</i> | 25 |
| Tabla 14: <i>Principales Empresas Importadoras</i> | 26 |
| Tabla 15: <i>Entrevista</i> | 27 |
| Tabla 16: <i>Datos Financieros de la Empresa</i> | 27 |
| Tabla 17: <i>Capacidad Economica de la Empresa</i> | 28 |
| Tabla 18: <i>Situación financiera de la empresa.</i> | 28 |
| Tabla 19: <i>Precios de la caballa</i> | 29 |
| Tabla 20: <i>Certificaciones obtenidas, o en proceso de obtención de la empresa</i> | 31 |
| Tabla 21: <i>Siendo la caballa una especie de temporadas, ¿La empresa mantiene una preservación de la especie?</i> | 34 |
| Tabla 22: <i>¿La empresa cuenta con sistemas que le ayudan a mejorar continuamente la calidad de los productos?</i> | 35 |
| Tabla 23: <i>¿La empresa cuenta con una buena atención al cliente?</i> | 36 |
| Tabla 24: <i>¿Constantemente está en la búsqueda de nuevos nichos de mercado para su producto?</i> | 37 |
| Tabla 25: <i>¿Considera que la empresa cuenta con la infraestructura y maquinaria necesaria para la exportación hacia España?</i> | 38 |
| Tabla 26: <i>¿Se preocupa por el desarrollo de sus colaboradores?</i> | 39 |
| Tabla 27: <i>¿Tiene conocimiento sobre el Direccionamiento Estratégico actual de la empresa (Conoce la Misión, Visión y Objetivos)?</i> | 40 |
| Tabla 28: <i>Ficha de recojo de datos</i> | 47 |
| Tabla 29: <i>Operacionalización de Variables</i> | 51 |
| Tabla 30: <i>Matriz de Consistencia</i> | 52 |

INDICE DE FIGURAS

| | |
|--|----|
| Figura 1: <i>Precio de Conserva de Caballa en Madrid España</i> | 29 |
| Figura 2: Siendo la caballa una especie de temporadas, ¿La empresa mantiene una preservación de la especie? | 34 |
| Figura 3: ¿La empresa cuenta con sistemas que le ayudan a mejorar continuamente la calidad de los productos? | 35 |
| Figura 4: ¿La empresa cuenta con una buena atención al cliente? | 36 |
| Figura 5: ¿Constantemente está en la búsqueda de nuevos nichos de mercado para su producto? | 37 |
| Figura 6: ¿Considera que la empresa cuenta con la infraestructura y maquinaria necesaria para la exportación hacia España? | 39 |
| Figura 7: ¿Se preocupa por el desarrollo de sus colaboradores? | 39 |
| Figura 8: ¿Tiene conocimiento sobre el Direccionamiento Estratégico actual de la empresa (Conoce la Misión, Visión y Objetivos)? | 40 |

RESUMEN

El presente trabajo de investigación se ha realizado en la empresa Inversiones Markelly S.A.C, en su planta ubicada en Chimbote, en el departamento de Ancash y se ha trabajado respecto a uno de sus productos principales que es la conserva de filete de caballa.

Con este estudio se busca calificar la oferta exportable de conservas de caballa de la empresa Inversiones Markelly SAC de Chimbote para el mercado de Madrid, España. Con productos de gran calidad, buscando propiciar ambiente laboral adecuado y cumpliendo con todos los requisitos nacionales e internacionales que le permitirían comercializar su producto hacia el mercado europeo.

Para entender el significado de oferta exportable y como esto nos puede servir para analizar las exportaciones, es de vital importancia, identificar y conocer cada concepto que tiene la empresa sobre distintos factores (Capacidad de Producción, Gestión y Económica).

Se realizó un análisis de las exportaciones totales de conservas en Perú, identificando como principales zonas de producción, Tumbes, Piura y Chimbote.

Además, un ranking de los principales países productores de conservas de caballa, así como aquellos principales mercados a donde Perú exporta las conservas de filete de caballa, siendo Panamá, Colombia y España los lugares de mayor demanda del producto; identificando las principales barreras de comercio hacia el mercado europeo.

Aplicamos una entrevista a un funcionario de la empresa Inversiones Markelly S.A.C, en donde se formularon interrogantes referidas a su capacidad instalada, bienestar en el trabajo, certificaciones internacionales y conocimiento sobre las principales barreras de comercio exterior que se tendrían que afrontar frente a una posibilidad de exportación hacia el mercado europeo.

Tras el análisis de toda la información recopilada y evaluada, se determina que en la empresa Inversiones Markelly S.A.C, a pesar de no contar con la oferta exportable adecuada, por presentar carencias en su capacidad de gestión, existe posibilidad de lograr la exportación de conservas de filete de caballa hacia el mercado Español. Pues se debería poner más atención en el tema de gestión y lo que abarca, como estrategias de internacionalización.

Palabras Clave: oferta exportable, exportación, barreras comerciales, capacidad instalada.

ABSTRACT

This research work has been carried out in the company Inversiones Markelly S.A.C, in its plant located in Chimbote, in the department of Ancash and has worked on one of its main products that is the canned of mackerel fillet.

This study seeks to qualify the exportable supply of canned mackerel from the company Inversiones Markelly SAC de Chimbote for the market in Madrid, Spain. With high quality products, seeking to provide adequate work environment and meeting all national and international requirements that would allow you to market your product to the European market.

To understand the meaning of exportable supply and how this can help us to analyze exports, it is vitally important to identify and know each concept that the company has about different factors (Production, Management and Economic Capacity).

An analysis of total canned exports in Peru was carried out, identifying as main production areas, Tumbes, Piura and Chimbote.

In addition, a ranking of the main producing countries of canned mackerel, as well as those main markets where Peru exports canned mackerel fillets, being Panama, Colombia and Spain the places of greatest demand for the product; identifying the main trade barriers to the European market.

We applied an interview to an official of Inversiones Markelly SAC, where questions were asked regarding their installed capacity, well-being at work, international certifications and knowledge about the main foreign trade barriers that would have to be faced in the face of a possibility of Export to the European market.

After the analysis of all the information collected and evaluated, it is determined that in the company Markelly SAC Investments, in spite of not having the appropriate exportable offer, for presenting deficiencies in its management capacity, there is the possibility of achieving the export of canned food. Mackerel fillet towards the Spanish market. Well, more attention should be paid to the issue of management and what it covers, such as internationalization strategies.

Keywords: exportable offer, export, trade barriers, installed capacity.

NOTA DE ACCESO

No se puede acceder al texto completo pues contiene datos confidenciales

REFERENCIAS

Alvarado, C. 2004. Evaluación de la calidad sensorial, sanitaria y composición química de sopa de caballa (*Scomber japonicus peruanus*) en conserva, sometida a diferentes tratamientos de esterilización. Tesis para optar el Título Profesional de Ingeniero en Industrias Alimentarias. Universidad Privada Antenor Orrego. Trujillo, Perú.

Bailón, R. 1994. Evaluación de las condiciones de proceso para el enlatado de olluco (*Ullucus tuberos usloz*) con charqui. Tesis Para optar el título de Ingeniero en Industrias Alimentarias. UNALM. Lima, Perú.

Cervantes, K.; Gómez, A.; Moye, A. y Romero, J. 2008. Plan de negocios de exportación de caracoles enlatados a España para la empresa

Estrategia de precios. Obtenido de Estrategia de precios: <http://es.slideshare.net/donmicrofono/estrategia-de-precios-1> Samuelson, P. &. (2005).

Estudio de mercado de berries orgánicos en Alemania. Obtenido de Estudio de mercado de berries orgánicos en Alemania: http://www.prochile.gob.cl/wpcontent/files_mf/documento_11_28_11145544.pdf PROMEXICO. (Marzo de 2010).

Huss, H.H. Aseguramiento de la calidad de los productos pesqueros. FAO Documento Técnico de Pesca. No. 334. Roma, FAO. 1997.

Las tendencias del nuevo consumidor. Obtenido de Las tendencias del nuevo consumidor: <http://www.ideaswebperu.com/las-tendencias-del-nuevo-consumidor/> Trade Map. (2016).

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2014). Acuerdo Comercial entre Peru y la Union Europea. Recuperado de: http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=50&Itemid=73

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2014). Comercio Exterior Texto Educativo-Material de Apoyo. Recuperado de: https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/Sites/Pecex/herramientas/MinceturLibro2014.pdf

Mi Empresa Propia (2016). Exportacion de Peru a España. Recuperado de: <https://mep.pe/exportacion-de-peru-a-espana/>

Porter, Michael: "Técnicas para el Análisis de los sectores y de la Competencia; Edit. CIESA, México, 1982.

PromPerú (2015). Informe Especializado: Guía de acceso para alimentos al mercado de la Unión Europea. Recuperado de: <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/1025163015radF176B.pdf>

Proyectos de la Universidad de Lima. Obtenido de Proyectos de la Universidad de Lima: [http://fresno.ulima.edu.pe/sf%5Csf_bdfde.nsf/imagenes/9A5B9CD541FA1720052573540070AE16/\\$file/10-25-ayta.pdf](http://fresno.ulima.edu.pe/sf%5Csf_bdfde.nsf/imagenes/9A5B9CD541FA1720052573540070AE16/$file/10-25-ayta.pdf) Ramírez-Gastón, R. A. (02 de 06 de 2012).

Rivadeneira A., Tejada A. 2016. Las buenas prácticas agrícolas (BPA) como herramienta de sostenibilidad para la exportación de higos frescos en la empresa "Agrícola Athos" hacia el mercado europeo-francia, trujillo 2016.

Thomas L. Wheelen & J. David Hunger. (2013). Administración Estratégica y política de negocios. Hacia la Sostenibilidad global.

Trade Helpdesk (2018). Requisitos Sanitarios y Fitosanitarios. Recuperado de: <http://trade.ec.europa.eu/tradehelp/es/requisitos-sanitarios-y-fitosanitarios>