



Facultad de Administración y Negocios

Administración de Negocios Internacionales

Tesis:

Investigación de mercado para lograr la exportación de sacos de polipropileno en la empresa Atlantica S.R.L, Chiclayo-Lambayeque 2019

Eduardo Alexander Bobadilla Diaz

Dayse Carolina Mundaca Cueva

para optar el Título Profesional de Licenciado en Administración de Negocios Internacionales

Asesor: Danna Johana Jiménez Boggio

Chiclayo – Perú
2020

DEDICATORIA

Eduardo Alexander Bobadilla Diaz

Dedico el presente trabajo mis padres, ya que ellos son los que me han enseñado a esforzarme para alcanzar mis metas. Su apoyo y motivación han sido fundamentales en el trayecto de mi carrera universitaria, los logros alcanzados por mi persona en esta vida serán dedicados en su totalidad a ellos. Gracias por tanta paciencia y amor papás.

Dayse Carolina Mundaca Cueva

A Dios, por haberme dado sabiduría y guiarme por el camino correcto. A mis padres, Luis y Marcela, quienes me brindaron su amor, apoyo y comprensión en todo momento. A mi tía Betty, por haber creído en mí y apoyarme a culminar mi carrera universitaria. Porque gracias a ellos soy una mujer de bien.

AGRADECIMIENTO

A Dios, por darnos salud y la voluntad para no rendirnos en este arduo camino universitario, a nuestros docentes que nos compartieron sus conocimientos, en especial a la Mg. Mónica del Pilar Pintado Damián; a la Mg. Danna Jimenez Boggio, quien nos brindó su apoyo mediante asesorías personalizadas, con responsabilidad y amplio interés.

A la empresa Atlantica S.R.L y a su gerente comercial, por facilitar información para la realización de esta investigación.

RESUMEN

El siguiente estudio tiene como objetivo principal la investigación de mercados para lograr la exportación de sacos de polipropileno en la empresa Atlantica S.R.L. A su vez, sus objetivos específicos son tres: Diagnosticar el estado actual de las exportaciones de sacos de polipropileno en el Perú, determinar los factores que puedan influir en la exportación de sacos de polipropileno en la empresa Atlantica S.R.L. y segmentar el mercado objetivo para la exportación de sacos de polipropileno en la empresa Atlantica S.R.L. Además, el diseño de la investigación; es causal ya que se estudiará la relación entre las variables, tanto dependiente como independiente, en un momento determinado. El método de investigación; es la observación y procedimiento de muestreo; la investigación realizada es de tipo no probabilístico, ya que su elección es de manera racional, donde se tomaron en cuenta al gerente comercial de la empresa Atlantica S.R.L, a tres especialistas en comercio exterior y a la revisión documentaria. Así mismo, se recaudó información mediante: revisión documentaria y guías de entrevistas estructuradas aplicadas al gerente comercial de la empresa Atlantica S.R.L, y a los tres especialistas en Comercio Exterior. Por otra parte, después de haber sometido a los 3 mercados considerados en un inicio a la ponderación según los factores influyentes de exportación, se obtuvo como resultado a Chile, siendo el país más atractivo para la internacionalización, tomando al sector pesquero como el segmento de mercado objetivo. Finalmente, se concluyó que Atlantica es una empresa con un gran nivel competitivo, teniendo un potencial considerable para lograr exportaciones de su producto.

ABSTRACT

The following study has as main objective the market research to achieve the export of polypropylene sacks in the company Atlantica S.R.L. At the same time, its specific objectives are three: To diagnose the current state of polypropylene sacks exports in Peru, to determine the factors that may influence the export of polypropylene sacks in the company Atlantica S. R.L. and to segment the target market for the export of polypropylene sacks in the company Atlantica S.R.L. In addition, the design of the research; is causal since the relationship between the variables, both dependent and independent, will be studied at a given time. The research method is the observation and sampling procedure. The research carried out is of a non-probabilistic type, since its choice is rational, where the commercial manager of Atlantica S.R.L, three specialists in foreign trade and the documentary review were taken into account. Likewise, information was collected through: documentary review and structured interview guides applied to the commercial manager of the company Atlantica S.R.L, and to the three specialists in foreign trade. On the other hand, after having subjected the three markets considered at the beginning to the weighting according to the influential factors of exportation, the result was obtained in Chile, being the most attractive country for internationalization, taking the fishing sector as the target market segment. Finally, it was concluded that Atlantica is a company with a high competitive level, having a considerable potential to achieve exports of its product.

ÍNDICE

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
RESUMEN	iv
ABSTRACT	v
ÍNDICE	vi
Índice De Figuras	ix
Índice De Tablas	x
Índice de Anexos	xi
CAPÍTULO 1	12
El Problema de Investigación	12
Formulación del Problema Principal	14
Formulación de los Problemas Específicos	14
Objetivo Principal de la Investigación	14
Objetivos Específicos de la Investigación	14
Fundamentación de la Investigación	14
Comercial	14
Institucional	15
Social	15
Delimitaciones de la Investigación	15

Limitación de la Investigación	16
CAPÍTULO 2.....	16
Marco Teórico.....	16
Antecedentes Nacionales.....	16
Antecedentes Internacionales	17
Bases Teóricas.....	19
Investigación de Mercado.....	19
Exportación.....	23
Hipótesis Principal	35
Hipótesis Específicas.....	35
Definición de las Variables	36
CAPÍTULO 3.....	39
Metodología de Investigación.....	39
Métodos de Investigación.....	39
Enfoque de la Investigación	39
Nivel de la Investigación.....	40
Tipo de Investigación	40
Población.....	41
Muestra	41
Unidad de Análisis.....	44

Diseño de la Investigación.....	45
Técnicas de Investigación.....	45
Instrumentos de Investigación.....	46
CAPÍTULO 4.....	46
Resultados de la Investigación.....	46
Diagnóstico del estado actual de las exportaciones de sacos de polipropileno en el Perú.....	46
Factores que influyen en la exportación de sacos de polipropileno en la empresa Atlántica S.R.L.....	57
Barreras de entrada.....	63
Participación en Ferias.....	64
Segmentar el mercado objetivo para la exportación de sacos de polipropileno.....	66
Método de factores Ponderados.....	66
Descripción de Chile.....	73
Descripción del sector en el país destino.....	74
Indicadores políticos:.....	75
Indicador económico:.....	76
Indicador sociocultural:.....	76
Clientes Potenciales:.....	77
CAPÍTULO 5.....	81
Discusión de Resultados.....	81

Conclusiones	84
Recomendaciones	86
Anexos	¡Error! Marcador no definido.
Bibliografía	137

Índice De Figuras

Figura 1	19
Figura 2	22
Figura 3	27
Figura 4	28
Figura 5	29
Figura 6	29
Figura 7	31
Figura 8	45
Figura 9	47
Figura 10	48
Figura 11	49
Figura 12	50
Figura 13	51
Figura 14	53
Figura 15	57
Figura 16	58

Figura 17	60
Figura 18	61
Figura 19	65

Índice De Tablas

Tabla 1	24
Tabla 2	32
Tabla 3	36
Tabla 4	37
Tabla 5	54
Tabla 6	55
Tabla 7	63
Tabla 8	66
Tabla 9	67
Tabla 10	67
Tabla 11	68
Tabla 12	68
Tabla 13	69
Tabla 14	69
Tabla 15	70

Tabla 16	70
Tabla 17	71
Tabla 18	72
Tabla 19	72
Tabla 20	74
Tabla 21	77

Índice de Anexos

Anexo 1	¡Error! Marcador no definido.
Anexo 2	90
Anexo 3	93
Anexo 4	96
Anexo 5	102
Anexo 6	107
Anexo 7	113
Anexo 8	118
Anexo 9	122
Anexo 10	127
Anexo 11	131

CAPÍTULO 1

El Problema de Investigación

Atlantica S.R.L. se posiciona en gran parte del mercado peruano, siendo distinguida por su manufactura de alto nivel además del buen servicio que brindan; por ende, se encuentra considerando ampliar su cartera de clientes a nivel internacional, con el objetivo de incrementar sus ingresos, esta pesquisa se elabora para analizar la potencial demanda de nuestra oferta exportable en un posible mercado internacional.

Al respecto, ReySac (2014), es una empresa ecuatoriana que produce 70 millones de sacos cada año, esta capacidad de producción le ha permitido exportar sus productos, ubicándose entre las 25 mayores empresas exportadoras de sacos de polietileno y polipropileno a nivel mundial. Esta empresa tiene más de 200 colaboradores y cuenta con certificación ISO 9001:2008. En lo que va del 2014 desde sus puertos locales ya va exportando alrededor de 10,2 millones de dólares en sacos para las industrias, lo que viene a ser 4.000 toneladas de sacos que almacenan y conservan alimentos para fábricas de Colombia, Honduras, Perú y Venezuela.

Por otro lado, la empresa colombiana CIPLAS S.A.S, destinada a la transformación y venta de productos fabricados con polipropileno, ha presentado en los últimos cinco años exportaciones con valor FOB ascendente a 16'815,965 de dólares americanos, siendo sus principales países destino México, Estados Unidos y Ecuador (Veritrade, 2019).

A nivel nacional, NORSAC es una empresa con sedes en Trujillo y Lima, dedicada a la Fabricación de sacos de polipropileno, empezó a funcionar desde 1968 debido a la alta producción de harina de pescado de aquella época. Sin embargo, según Sunat (2018), comenzó a exportar desde el año 2010 siendo sus primeros mercados destino Chile y Bolivia. Actualmente, es el principal fabricante de sacos y telas de polipropileno. De 2016 a 2017 tuvo un incremento de casi

50% en las exportaciones, principales destinos a Bolivia, Ecuador y México recaudando un total de 1'301,958.7 dólares.

Asimismo, FIBRAFIL GROUP, es una empresa ubicada en Lima, dedicada a la fabricación de producto de polietileno y polipropileno. Comenzó a exportar desde el año 2015 a Chile y Bolivia. En el año 2017 encontró un nuevo mercado Ecuador. En los últimos tres años ha recaudado 5'155,608.69 dólares (SUNAT, 2018).

A su vez, EL AGUILA es una empresa familiar ubicada en Chiclayo, inicio en el año 1997 y tiene una de las mejores plantas en la región. Comenzó a exportar desde el año 2013 teniendo como principal mercado Ecuador. En el año 2016 no realizó ninguna exportación. En el año 2017 exporto 94,788.59 dólares, teniendo como únicos mercados a Ecuador. Sin embargo, en el presente año, Ecuador ha implementado barreras arancelarias para los sacos de polipropileno (SUNAT, 2018).

Por último, MOVAFIL SAC es una empresa ubicada en José Leonardo Ortiz - Chiclayo, fabricante de sacos de polipropileno que exportó por primera vez en el 2011 a Ecuador; sin embargo, no presento exportaciones hasta el año 2016, que exportó 19,842.50 dólares a Ecuador. En el año 2017 también exportó a Ecuador, un valor FOB de 19,788.30 dólares (SUNAT, 2018).

De este modo, Atlantica S.R.L. fundada el 17 de mayo del año 2012, tiene una actividad comercial orientada a la fabricación y venta de envases de polipropileno en el Perú, cuenta con una capacidad productiva alta; sin embargo, no se está realizando ninguna exportación y está limitada a la comercialización en el mercado nacional, por esta razón es necesario saber de qué manera la investigación de mercados lograría realizar la exportación de sacos de polipropileno.

Formulación del Problema Principal

¿De qué manera la investigación de mercados lograría la exportación de sacos de polipropileno en la empresa Atlántica SRL?

Formulación de los Problemas Específicos

¿Cuál es el estado actual de las exportaciones de sacos de polipropileno en el Perú?

¿Cuáles son los factores que pueden influir en la exportación de sacos de polipropileno en la empresa Atlántica SRL?

¿Cuál es el segmento de mercado objetivo para la exportación de sacos de polipropileno en la empresa Atlántica S.R.L.?

Objetivo Principal de la Investigación

Elaborar una investigación de mercado para lograr la exportación de sacos de polipropileno de la empresa Atlántica S.R.L.

Objetivos Específicos de la Investigación

Diagnosticar el estado actual de las exportaciones de sacos de polipropileno en el Perú

Determinar los factores que puedan influir en la exportación de sacos de polipropileno en la empresa Atlántica S.R.L

Segmentar el mercado objetivo para la exportación de sacos de polipropileno en la empresa Atlántica S.R.L.

Fundamentación de la Investigación

Comercial

Esta empresa solo abarca el mercado nacional, actualmente tiene máquinas modernas y es reconocida en su giro de negocio. Sin embargo, tienen capacidad instalada ociosa y necesitan

encontrar nuevos mercados para poder tener su capacidad instalada al cien por ciento, por lo que se abre una posibilidad para su internalización, buscando nuevos mercados, para posicionar su potencial oferta exportable.

Institucional

La empresa, actualmente solo comercializa a nivel nacional y tiene convenios con empresas importantes en el país como: Seafrost SAC, PerúPez SAC, Armadores y Congeladores del Pacífico S.A, Altamar Foods Perú SRL, Cetus SAC, CORPESMAR SAC. (Corporación Pesquera del Mar), Pesquera Exalmar S.A.A.

Comenzar con la comercialización internacional de sacos de polipropileno, permitiría que la empresa expanda su mercado y pueda aumentar sus ingresos, convirtiéndola así en una empresa competitiva en su rubro en la región y en el mercado internacional.

Social

Al comenzar a exportar, la empresa ATLÁNTICA SRL, requeriría aumentar su capacidad de producción, lo que traería como consecuencia el tener que ofrecer mayores puestos de trabajo, dando más oportunidades laborales a los pobladores de Lambayeque.

Delimitaciones de la Investigación

La empresa Atlántica SRL, es una empresa familiar ubicada en el norte del País, exactamente en Chiclayo, que cuenta con una planta moderna, localizada en La Victoria - Chiclayo, orientada a elaborar sacos de polipropileno para el sector arrocero, pesquero, minero, alimentos balanceados, etcétera; sin embargo, actualmente la empresa realiza operaciones sólo en el mercado nacional. La presente investigación se desarrollará realizando visitas coordinadas en las instalaciones de la empresa y con la participación del gerente comercial.

Limitación de la Investigación

Potenciales clientes en el mercado chileno no brindan respuestas pertinentes, situación que se constituye como un limitante para el desarrollo sustancial de la presente indagación.

Implementación del método de recolección de datos no favorable debido a que no hay una posibilidad de llegar de manera presencial y obtener datos más reales.

Tamaño de muestra reducido, debido a que se respaldó únicamente en fuentes confiables de información como lo son el gerente comercial y especialistas en comercio exterior y falta de estudios previos en el área de investigación.

CAPÍTULO 2

Marco Teórico

Antecedentes Nacionales Bengoa, Ramos y Shimabukuro (2016), en su plan de negocio para comenzar a exportar espárragos congelados, realizó una investigación de mercado resaltando los principales países importadores y exportadores del producto en estudio en valor FOB entre el 2005 y 2015 y el nivel de capacidad de producción y exportación del Perú. Dando como resultado Estados Unidos, Japón y Europa. Para elaborar esta investigación se analizaron aspectos del microentorno: políticos, económicos, sociales, tecnológicos, legales aplicando una matriz EFE (matriz de evaluación de factores externos), también se analizó el microentorno, destacando las características y evolución del sector. Existe similitud con la presente investigación ya que se consideraron factores internos y externos relevantes permitiendo elaborar una matriz FODA.

Tianle (2018), realizó una investigación para la exportación de productos agrícolas, ya que el Perú es un país agroexportador siendo sus principales exportaciones las frutas y hortalizas. La investigación trata de un estudio de exportaciones de uva a el mercado de China basándose en el

acuerdo comercial que se firmó con este país; además, menciona la importancia que existe en las normas fitosanitarias, la cual permite un crecimiento sostenido. Relacionan el nivel de importación del consumidor chino al incremento del poder adquisitivo, y al crecimiento de la clase media del país. Respaldo la investigación con la aplicación de encuestas, permitiéndole obtener puntos de vista sobre la temática exportadora. Se relaciona con la presente investigación, debido a que uno de los factores influyentes en la exportación de sacos de polipropileno es el tratado comercial existente entre Perú y Chile

Salazar (2018), Planteo un plan de negocios y con ella lograr la exportación de carteras de mujer elaboradas de algodón autóctono, realizando una investigación en el mercado de Estados Unidos centrándose en la población femenina, las cuales son atraídas a comprar dichos bolsos por la calidad y carácter cultural que tienen los insumos empleados en su elaboración. El mercado de Estados Unidos resulta atractivo para la investigación debido al poder adquisitivo y el PBI per cápita de los consumidores. Para esta investigación se utilizaron instrumentos como la encuesta dirigida a diez estadounidenses, análisis documental y una entrevista dirigida a la representante de las artesanas; lo cual permitió la obtención de datos y análisis para el desarrollo de sus hipótesis. Se tomó como referencia de la siguiente investigación, la importancia del análisis documental de la información recaudada de páginas web confiables, además de la aplicación de entrevistas a especialistas en comercio exterior y al gerente comercial de la empresa Atlantica S.R.L.

Antecedentes Internacionales

Según Shao (2016). Realizó una investigación según parámetros estratégicos que le permitieran identificar un mercado adecuado para la exportación de mango deshidratado, donde determino como su mercado objetivo a Shanghái, China debido a su nivel población, crecimiento exponencial en el comercio exterior, gran capacidad portuaria, y las ferias internacionales

realizadas en China donde se exponen variedad de productos de diferentes países. Además, realizó una segmentación de mercado donde identificó que puede llegar a gran parte de la población por el gran aporte vitamínico del producto. Finalmente, determinó que los principales países a los que China importa mangos deshidratados son Tailandia, Filipinas y Malasia, reconociéndolos como su competencia. Se relaciona con el objetivo de segmentación de mercado, ya que permitió identificar al sector industrial más atractivo para la presente investigación.

Gaviria y Lopera (2017). Plantea que para exportar aguacate persea americana hacia un país objetivo, se deberá tener en cuenta cuatro factores indispensables como: costos, logística, culturales y barreras comerciales. Estos factores deben ser determinados en una matriz de ponderación que está constituida específicamente para una investigación de mercados internacionales. Concluyó bajo el análisis de estas cuatro variables que los mercados potenciales serían Reino Unido y Estados Unidos; sin embargo, no descarta otras alternativas ya que existen otros países en segundo plano que representan un mercado potencial. En la investigación realizada, identificamos la importancia de seleccionar los factores indispensables; por esta razón se aplicó el método de factores ponderados, el cual abarca una serie de indicadores importantes para la selección del mercado, siendo el caso Chile.

Tingting (2016). Presenta un proyecto para la internacionalización de langostinos en la empresa Langoschinos Sociedad Anónima, situada en Buenos Aires, Argentina a Shanghái, China. Realizó una exhaustiva investigación de mercado del país destino, considerando el poder adquisitivo para el consumo de langostinos, hábitos de compra, competencia, cadena de distribución y asuntos aduaneros, donde se reconoce que China es uno de los grandes países consumidores de peces y mariscos, siendo los de procedencia argentina uno de sus favoritos, por su sabor y color diferenciado. Además, cuentan con un socio estratégico como es Empesur S.A. la

cual proveerá de langostinos a un precio competitivo. Por otro lado, reconocen como ventaja competitiva el dominio del idioma lo que permite establecer un contacto directo con los consumidores mayoristas. De la siguiente investigación se entiende la importancia de conocer el nivel de las exportaciones del Perú y las importaciones de Chile, permitiéndonos saber el estado actual de las relaciones comerciales entre estos países.

Bases Teóricas

Investigación de Mercado

Es aquella donde participan agentes activos dentro de una actividad económica, siendo definido por Churchill (2003), como la actividad relacionadora de clientes, público y consumidores con el especialista en mercadeo, a través de datos, permitiendo precisar e identificar situaciones provechosas o de improcedencia de otras. Posibilitando mejorar la evaluación en las acciones, vigilando los resultados de mercado y mejorar la comprensión como proceso.

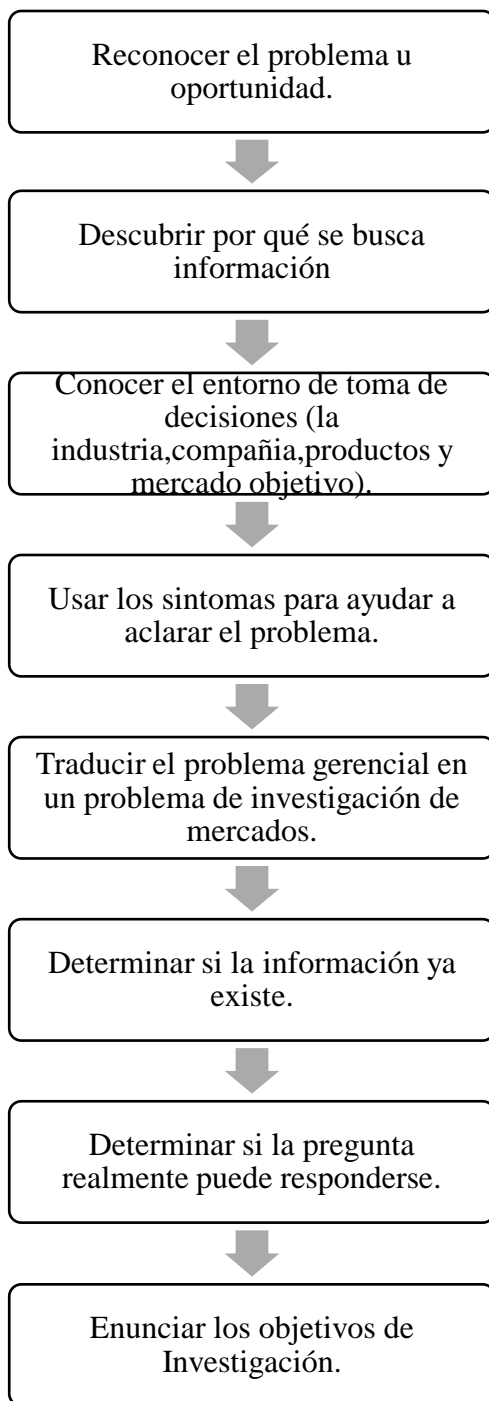
Esto quiere decir, que en una investigación de mercado no se limita a encontrar solo oportunidades y amenazas, sino que busca un desarrollo y una retroalimentación para mejora de resultados.

Desarrollo de la Investigación de mercados. Según McDaniel y Gates (2016), para la elaboración de una investigación de mercado, se deben considerar 8 etapas:

Reconocimiento del Problema e Identificación de los Objetivos. Primer eslabón en el desarrollo de la investigación el cual es utilizado en la identificación y valorización del producto o servicio en discusión. Así pues, se formulan metas y proponen hipótesis, siendo de una constitución que permita pronosticar un punto futuro.

Figura 1

Importancia crítica de definir correctamente el problema



Nota. Adaptado de Investigación de mercado (p.47), por Carl McDaniel & Gates, 2015, Cengage Learning Editore S.A.

Crear Diseño de la Investigación. Con el fin de plantear la hipótesis y objetivos de la investigación, se deberá decidir si la investigación será causal o descriptiva. Causal; estima el impacto de la variable dependiente e independiente, y descriptiva; define variables para un estudio causal.

Selección de un Método de Investigación. Posibilita obtención de información, son las siguientes. En primer lugar, experimental; el cual calcula el efecto y causa que genera la variable independiente en la dependiente. También, la observación; analiza al cliente y su comportamiento en el momento de realizar una compra. Además, la encuesta; junta actitudes, hechos y opiniones, en la que participan los encuestados y el entrevistador.

Seleccionar Procedimiento de Muestreo. Es una parte significativa de la población. Dentro de ella se debe tomar en cuenta que los considerados deberán otorgar información relevante para de la investigación, pueden ser: probabilísticas; la elección de los componentes es sabida y distinta a cero, y no probabilísticas; la elección de los componentes es anónima.

Recolectar Datos. Debe ser efectuada de manera ecuánime, desarrollándose con las ideas obtenidas, de acuerdo con el procedimiento elegido.

Analizar Datos. Desarrollar e identificar premisas de la información obtenida de los métodos aplicados.

Presentar la Redacción del Informe. Entregar datos finales obtenidos y proponer poner en práctica, mostrando su veracidad sustentada en la información recolectada.

Ejecutar Seguimiento. Identificar que las sugerencias fueron tomadas en cuentas, de no ser así, investigar el porqué.

En pocas palabras, una investigación de mercados está conformada en un proceso de 8 pasos ordenados de tal manera que conceda la correcta recaudación, análisis y uso de la data en la organización.

Método de los Factores Ponderados. García y Jarabo (2019). Es un análisis cuantitativo donde se comparan diferentes alternativas para determinar uno o varios posibles destinos en donde se consideran los factores geográficos, institucionales, sociales y económicos. Tiene como ventaja ser un método sencillo y rápido, sin embargo, presenta una desventaja importante la cual es que el peso de ponderación de variables es definido por el investigador. Los pasos que seguir para este método son: seleccionar variables que afecta a la selección de la localización, designar un peso en porcentaje a cada variable, desarrollar una puntuación para cada variable, evaluar la localización según las variables, realizar la multiplicación de puntos por el valor de la variable y obtener la suma para cada ubicación, seleccionar ubicación con mayor puntuación y recomendarla para la realización del estudio.

Clasificación de la Investigación de Mercados. Es clasificada por Malhotra (2008) como investigación para solución y para identificación del problema, a su vez tienen indicadores, mostradas por la siguiente figura, estas facilitan el estudio de las variables.

Figura 2

Clasificación de la Investigación de Mercados



Nota. Adaptado de *Investigación de mercados (p.8)*, por Malhotra, 2008, Pearson Educación.

Exportación

La exportación es una forma de internacionalización donde el vendedor realiza transacciones comerciales con empresas situadas fuera de su país de origen. Según PromPerú (2012), define a la exportación como una actividad aduanera que afecta a las mercancías que salen de territorio aduanero en un proceso comercial, siendo consumidas definitivamente en los mercados internacionales, en el mercado nacional no pagan ningún tributo. Estas actividades son reguladas, con el decreto legislativo 951, por la ley general de aduanas.

El producto que se pretende exportar es el saco de polipropileno, el cual es utilizado como envase de diferentes artículos. Siendo beneficioso exportar en el Perú ya que no estará afecto a ningún tributo arancelario.

El Proceso Exportador. Para realizar una exportación se debe tener en cuenta el proceso a seguir, regido por etapas. (PromPerú, 2012, p.10)

En primer lugar, formar la empresa, sacando su RUC (Registro Único del Contribuyente), emitiendo boletas, facturas, etc. En segundo lugar, identificar oportunidades de venta en el mercado exterior, realizando un estudio de mercado. En tercer lugar, tener mercancía que cuente con las características exigibles en el mercado internacional. En cuarto lugar, hacer uso de los métodos de promoción en el comercio Internacional como, por ejemplo: misiones comerciales, ferias internacionales, páginas web, etc.), En quinto lugar, empezar contacto con los clientes potenciales, compartiéndoles información de la empresa como: catálogos, muestras, ficha técnica, proformas, etc., En sexto lugar, facilitar información comercial al agente aduanero para que agilice los trámites en SUNAT. En séptimo lugar, el exportador enviara los documentos de embarque, facilitado por el agente de aduanas, al importador. Finalmente, mantener contacto con el cliente, ofreciéndoles contante asistencia técnica del servicio o producto post venta.

La presente investigación se realiza para identificar un mercado potencial para la empresa Atlantica S.R.L y así poder lograr la exportación de sacos de polipropileno, tomando referencia del proceso exportador citado.

Tabla 1

Modalidades de Exportación

Menor a US\$ 5000 FOB	Mayor a US\$ 5000 FOB
------------------------------	------------------------------

Se considera una exportación de menor cuantía.	Se considera una exportación comercial
El trámite aduanero se puede realizar directamente con la entidad aduanera.	Se requiere contratar el servicio de un agente de aduanas.
Documentos a presentar:	Documentos a presentar:
Declaración simplificada de exportación (DSE).	Declaración aduanera de mercancías (DAM)

Nota. Adaptado de Aprendiendo a exportar paso a paso (p.37), por Roldán G., 2012, PromPerú.

La modalidad que utilizaría la empresa Atlántica S.R.L. es la de mayor de US\$ 5000, ya que sus productos suelen comercializarse en grandes volúmenes lo cual conlleva a mayores transacciones monetarias.

El Producto. En la exportación tiene que ser de naturalmente competitivo, manteniendo una alta calidad, un buen diseño, innovador, precio atractivo permitiéndole diferenciarse de sus similares

Los productos que tienen vocación internacional son clasificados en cuatro categorías según Minervini (2014):

Productos muy diferenciados: son bienes con ventajas competitivas, elaborados con insumos exclusivos del país de origen, razón por la cual su elaboración es difícil de imitar.

Productos que requieren preventa, posventa y soporte técnico: son productos que necesitan las habilidades técnicas del fabricante, el cual debe estar situado en el país del comprador o debe existir un socio estratégico que permitan subsanar algún problema de la maquinaria, equipo o electrodoméstico.

Productos con alto contenido tecnológico: requieren licencia de fabricación y presencia directa del fabricante en el país de destino.

Productos con pocas ventajas competitivas: son productos que no presentan características únicas, los insumos para su producción no son exclusivos de un solo país.

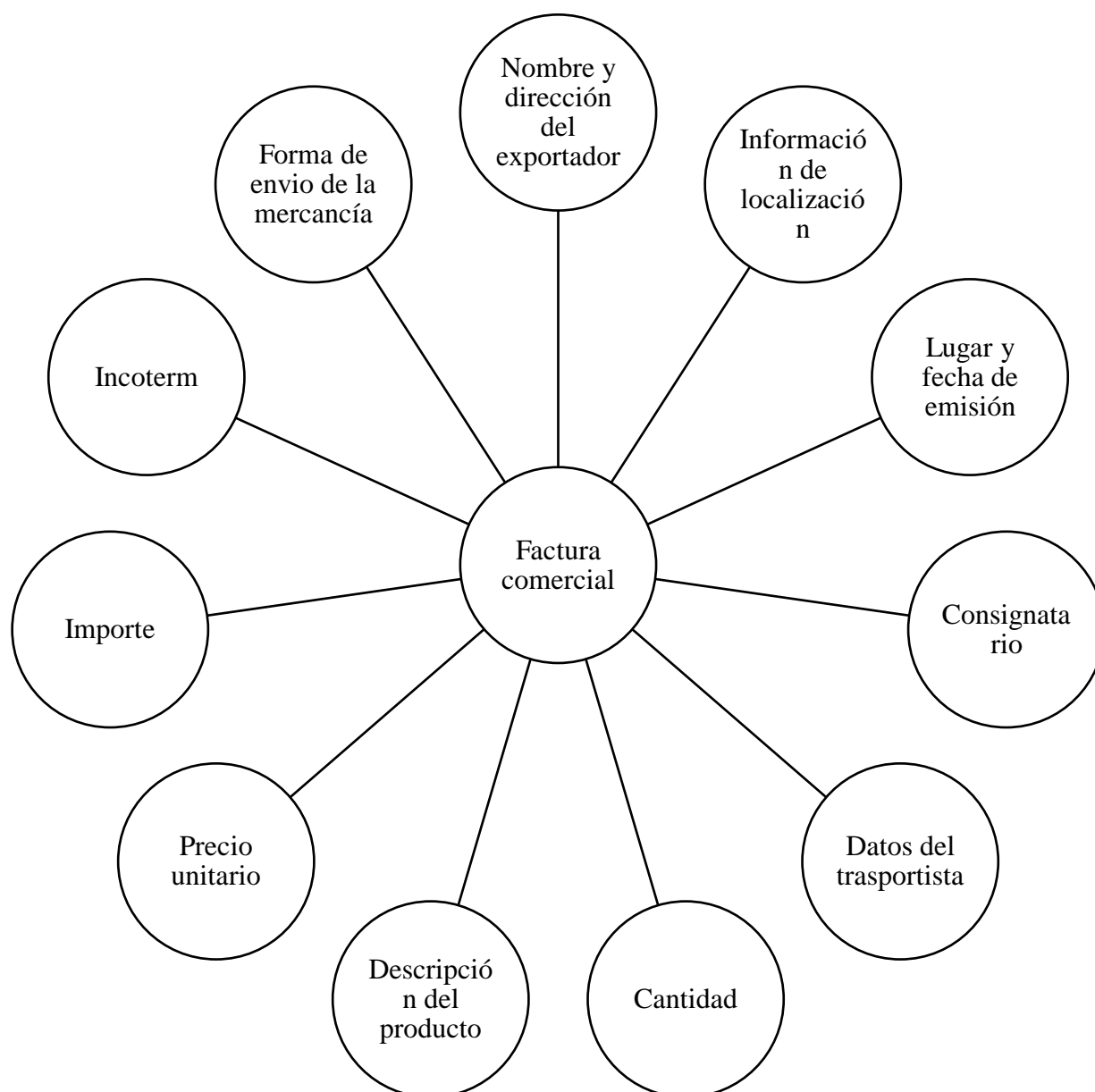
El producto “sacos de polipropileno”, se encuentra en la clasificación de pocas ventajas competitivas, debido a los componentes que requiere su fabricación, sin embargo, Atlántica S.R.L. presenta tecnología adquirida en sus instalaciones permitiéndole dar un valor agregado a su producto final.

El Mercado. Para escoger el mercado es necesario elaborar un perfil que nos permita identificar ciertas características que ayudarán a seleccionar el destino de las exportaciones, tal como menciona Minervini (2014), la elaboración de un checklist que contenga información útil como: características generales: superficie y población, puntos claves sobre la economía: producto bruto interno, ingreso per-cápita, tasa de inflación, riesgo país y tipo de cambio, intercambio comercial con nuestro país: volumen de las exportaciones e importaciones del país en estudio, direcciones útiles: bases de datos, revistas especializadas y ferias internacionales, definición del producto: clasificación arancelaria, descripción correcta del producto, uso, características y certificaciones, estructura de mercado: producción nacional e importaciones de productos similares de la organización, características del mercado: segmentación del mercado, materias primas y componentes utilizados, tendencias de la demanda, régimen legislativo: permisos de importación, aranceles y acuerdos bilaterales y multilaterales, otros controles: exigencias sobre certificado de origen y requisitos sanitarios, prácticas comerciales: uso de INCOTERMS, términos de pago, plazos de entrega exigidos y orden de compra, comunicación y promoción: diferencias culturales, ferias internaciones especializadas y revistas técnicas, y para la selección de mercado se utilizaron algunos de los puntos antes mencionados mediante la elaboración del método de factores ponderados.

Documentos para la exportación. Para realizar una exportación exitosa es necesario contar con los siguientes documentos tal como se menciona en la Guía exportadora PromPerú (PromPerú, 2012).

Figura 3

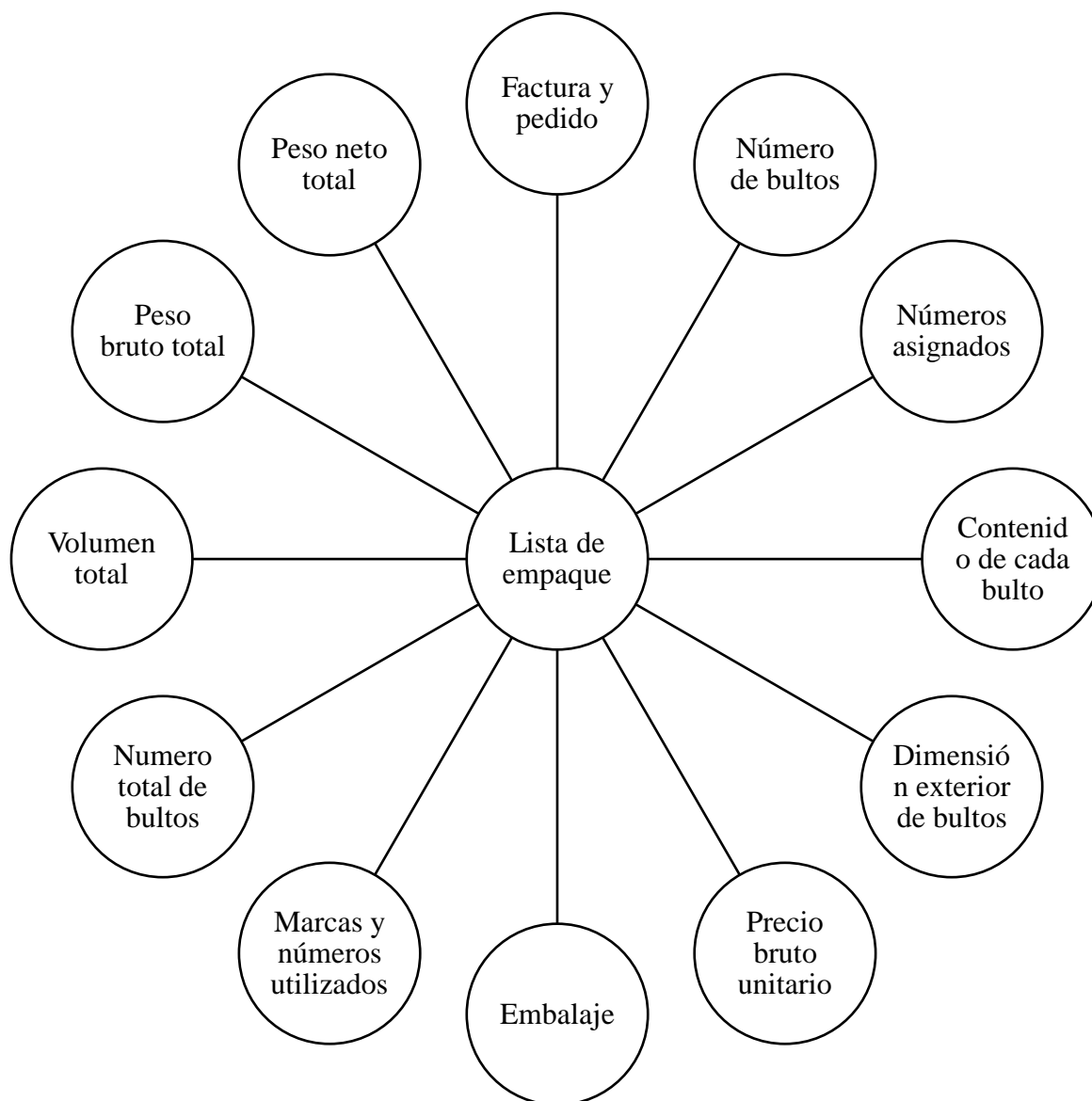
Información requerida en la Factura Comercial



Nota. Adaptado de Guía exportadora (p.36), por A. Yong, 2012, PromPerú.

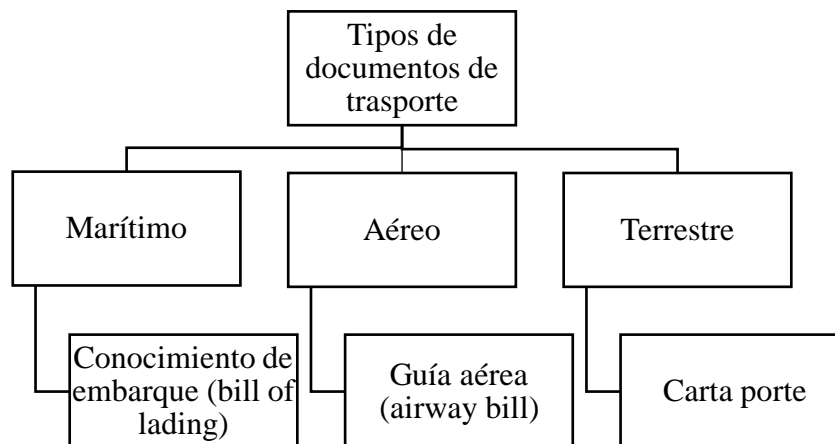
Figura 4

Información requerida en la Lista de Empaque



Nota. Adaptado de Guía exportadora (p.36), por A. Yong, 2012, PromPerú.

Tipos de documentos de transporte, según el transporte que se empleara, se deberá mostrar los documentos que se mencionaran a continuación:

Figura 5*Documentos de transporte*

Nota. Adaptado de Guía exportadora (p.36), por A. Yong, 2012, PromPerú.

Figura 6*Listado de Certificaciones*

Certificado de Origen	<ul style="list-style-type: none"> • Sirve para acreditar y garantizar el origen de mas mercancías exportadas y beneficiarse de las preferencias arancelarias que otorga el país importador.
Certificado fitosanitario y zoosanitario	<ul style="list-style-type: none"> • Utiliza para permitir el ingreso de alimentos o productos de origen vegetal o animal de un país exportador al mercado de destino.
Certificado sanitario - SANIPES	<ul style="list-style-type: none"> • Para exportar recursos y/o productos pesqueros.
Certificado sanitario oficial de exportaciones para bebidas y alimentos	<ul style="list-style-type: none"> • Para exportar alimentos procesados.
Certificado CITES del Ministerio de Agricultura	<ul style="list-style-type: none"> • Para salvaguardar la exportación de recursos naturales en peligro de extinción.
Certificado del Ministerio de Cultura	<ul style="list-style-type: none"> • Para exportar replicas de nuestro patrimonio cultural.
Otras certificaciones que pueden ser requeridas por el importador	<ul style="list-style-type: none"> • Certificación orgánica, certificación BPMN (buenas prácticas de mercadeo y manufactura), certificación de comercio justo, inspección pre y post embarque.

Nota. Adaptado de Guía exportadora (p.37), por A. Yong, 2012, PromPerú.

Declaración aduanera de mercancías (DAM): en la exportación mayor a cinco mil dólares americanos la Súper Intendencia Nacional de Tributación y Aduanas requerirá dicho documento.

Declaración exporta fácil (DEF): utilizada para la realización de exportaciones en el sistema.

Declaración simplificada de exportación (DSE): se utiliza en las exportaciones definitivas, el valor FOB de las mercancías no deben superar los cinco mil dólares americanos, según la RSNAA 01162-201-/SUNAT.

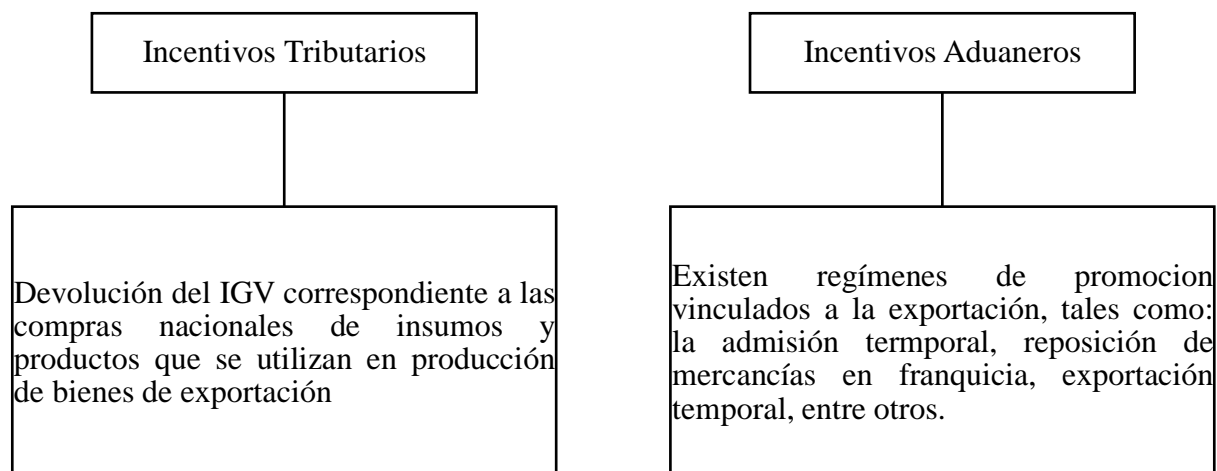
Normas ISO según Excellence (2015), utilizada para la correcta gestión de la empresa abarcando todas las áreas. La alta competitividad que implica la internacionalización genera que los consumidores opten por esas normativas, son de carácter voluntario, sin embargo, son altamente reconocidas y tienen una aceptación internacional. Se establece por la organización internacional de estandarización que está conformada por parámetros indicadores que tiene que ver con herramientas y sistemas de gestión utilizable en cualquier empresa.

Atlántica S.R.L cuenta con la normativa ISO 9001, la que garantiza que los productos elaborados han seguido durante el proceso de producción requisitos específicos que garantizan que son de calidad y tienen como finalidad la satisfacción del cliente, esta certificación representa para la empresa en cuestión una gran ventaja competitiva, además la hace más atractiva para los clientes internacionales.

Métodos de Promoción. A nivel nacional se ha implementado métodos de apoyo o impulso para las exportaciones, creando diversas formas de estímulos, tales como; administrativos, tributarios, cambiarios, financieros, comerciales y aduaneros.

Figura 7

Métodos de Promoción



Nota. Adaptado de Guía exportadora (p.53), por A. Yong, 2012, PromPerú.

La empresa Atlantica S.R.L al ser una empresa peruana estaría beneficiada por los diferentes incentivos proporcionados por el estado. Como son el Drawback y el Crédito Fiscal.

Tabla 2

Drawback y Crédito Fiscal

Drawback	Crédito Fiscal
Permite la restitución total o parcial de los aranceles que hayan grabado las importaciones para la elaboración de mercancías contenidas en los bienes exportados o consumidos durante su producción. Se consideran materia prima etiquetas, envases y artículos necesarios para la conversión y transporte del producto exportado.	Las exportaciones no están afectas al impuesto general de ventas (IGV). Los exportadores gozan de un tratamiento especial que les permite a la Sunat la devolución del IGV.
Beneficios:	Beneficios:

Restitución de 5% del valor FOB de exportación, puede alternarse debido a acuerdos comerciales, la restitución se efectúa de cheques o notas de crédito emitidas por Sunat.

Exportadores pueden recuperar el IGV que pagaron para la importación de los bienes y servicios necesarios para producir el bien que exportan. Permite evitar al exterior productos más competitivos.

Nota. Adaptado de Guía exportadora (p.54), por A. Yong, 2012, PromPerú.

Atlantica S.R.L utiliza en la elaboración de sus productos insumos importados de diferentes países, lo cual le hace posible la opción de acogerse al Drawback, retribuyéndole algunos de los impuestos pagados en el proceso de importación.

Instrumentos De Promoción. Según Minervini (2014), indica que los instrumentos de promoción en una exportación son los siguientes:

El catálogo, es en donde se encuentran descritos los productos que una empresa ofrece a sus posibles compradores, estas deben contar con una reseña de la empresa, fotografías de los productos y lo más importante, las ventajas y diferencias que esta tienen sobre las otras empresas y sus productos.

La etiqueta, contiene la información del producto que el comprador debe conocer, la información que se coloca en la etiqueta dependerá de la legislación de cada país importador, en lo general se suele colocar información del fabricante, nombre comercial del producto, cantidad, volumen, peso, país de origen, ingredientes, instrucciones para la conservación, fecha de fabricación y caducidad, normas técnicas, lote, etc.

El envase, debe de conservar, transportar y proteger el producto. Sin embargo, en algunos países según sus legislaciones es necesario que el envase será reciclable. El envase para la exportación debe cumplir ciertos requisitos que ayuden a su manejo, transporte y almacenamiento durante el traslado del bien hasta su presentación al cliente.

Publicidad, la podemos encontrar en diferentes medios como la televisión, radio, celulares, internet, etc. Con la publicidad se pretende dar a conocer el producto a diferentes tipos de consumidores por lo que el mensaje debe ser claro, sincero y comprensible, es por esto que, es necesario contratar a un especialista en comunicación ya que un mal mensaje puede perjudicar la imagen de la empresa y ocasionaría pérdidas.

El viaje de negocios al extranjero: es el principal instrumento de comunicación y promoción, ya que permite conocer mejor la realidad del mercado, sus tendencias y formas de negociar. Es importante que antes de realizar un viaje conocer la cultura y costumbres de nuestros clientes, planear un viaje para asistir a una feria internacional, programar reuniones con diferentes clientes, entidades que promuevan el comercio internacional, bancos, etc.

Ferias Internacionales. Minervini (2014), dice que las ferias internacionales son un instrumento de promoción que permite conocer mejor el mercado, ya que, a diferencia del internet, hay un contacto directo con los potenciales clientes pudiendo así estudiar su lenguaje corporal.

Además, se pueden visitar los demás stands conociendo los productos de la competencia y las características que los diferencian. Cabe señalar que existen dos tipos de feria, las genéricas y las especializadas. Por ende, es importante visitar una feria, porque siete de cada diez empresas terminan comprando después de asistir a una feria y el crear contactos en una feria requiere menos recursos que el visitarlos en sus países de origen.

Para participar en una feria es importante conocer qué tipo de público asistirá, y así poder elaborar un plan para atraer o contactar clientes potenciales.

Fases de participación de una feria:

Antes: la preparación, definir los objetivos de participar en la feria, solicitar información sobre la feria, construir un cronograma de actividades, capacitar a los colaboradores elegidos para

la participación de la feria, revisar las normas de participación de la feria, seleccionar los productos con sus respectivas muestras para el público, preparar una lista de precios con los diferentes incoterms, preparar material de soporte como fichas técnicas, trípticos o catálogos, invitar a los clientes potenciales, etc.

Durante: la presencia en la feria, despertar la curiosidad de los visitantes, utilizar un lenguaje claro y sencillo para que el visitante, en caso la feria sea en un lugar en el que hablen otro lenguaje es necesario contratar un traductor profesional, es necesario la presencia de los funcionarios, gerentes y directores de la empresa, repartir moderadamente los materiales publicitarios, organizar eventos dentro del stand para atraer público y prensa.

Después, evaluación de los resultados de la empresa, no siempre los resultados serán inmediatos ya que la feria se considera una inversión de mediana y largo plazo, por lo que es importante mantener continuamente una comunicación seria con los contactos realizados y a la información recolectada. Enviar un mensaje de agradecimiento a los visitantes del stand, enviar información requerida en la feria y mantener contacto frecuente con la red de venta de los visitantes.

Hipótesis Principal

“La investigación de mercados permitirá la exportación de sacos de polipropileno en la empresa Atlántica S.R.L.”

Hipótesis Específicas

1. Existe un importante nivel de exportaciones de sacos de polipropileno en el Perú.
2. Existen factores influyentes en la exportación de sacos de polipropileno en la empresa Atlántica S.R.L.

3. Existe un sector industrial importante para la exportación de sacos de polipropileno en la empresa Atlantica S.R.L.

Definición de las Variables

X: Investigación de mercado: MacDaniels & Gates (2015) la define como aquella herramienta que ayudara a planear, recolectar y analizar la información más importante, permitiendo a gerencia tomar una mejor decisión gracias a la información obtenida.

Tabla 3

Variables independiente Investigación de mercado

Variable	Dimensión	Sub -Dimensión	Técnica	Informante
Independiente: Investigación de mercado	Proceso de investigación de mercado	Problema y objetivos de investigación	Revisión de documentos	Páginas web de fuentes confiables, libros
		Diseño de la Investigación	Revisión de documentos	Páginas web de fuentes confiables, libros
		Método de la Investigación	Revisión de documentos	Páginas web de fuentes confiables, libros
		Procedimiento de muestreo	Revisión de documentos	Páginas web de fuentes confiables, libros
			Directorio	Sunat, TradeMap, PromChile
		Recolección y análisis de datos	Factores Ponderados	SeaRates, TradeMap, Sunat, Siicex
			Entrevista	Especialistas de comercio exterior

		Entrevista	Gerente comercial de Atlántica SRL
	Resultado del análisis de datos	Entrevista	Especialistas de comercio exterior Gerente comercial de Atlántica SRL
Clasificación de la Investigación de mercados	Identificación de un problema Solución de un problema	Entrevista	Especialistas de comercio exterior Gerente comercial de Atlántica SRL

Nota. Elaboración Propia

Y: Exportación: PromPeru (2012) lo define como aquel proceso aduanero en donde las mercaderías saldrán del territorio aduanero siendo consumidas definitivamente fuera de dicho territorio. Supervisada por: Ley general de aduanas. Decreto legislativo 951 y su reglamento.

Tabla 4

Variable dependiente Exportación de sacos de polipropileno

Variable	Dimensión	Indicador	Pregunta
Dependiente: Exportación de sacos de polipropileno	Proceso exportador	Antes de la Exportación	¿Qué hacer antes de la exportación de sacos de polipropileno?
		Durante la Exportación	¿Qué hacer durante la exportación de sacos de polipropileno?
		Después de la Exportación	¿Qué hacer después de exportar de sacos de polipropileno?
	Modalidades de Exportación	Menor a US\$ 5000 FOB	¿Cuáles son las características de una exportación menor a US\$ 5000 FOB?
		Mayor a US\$ 5000 FOB	¿Cuáles son las características de una exportación mayor a US\$ 5000 FOB?

Documentos para la exportación	Documentos	¿Cuáles son los documentos en la exportación de sacos de polipropileno?
	Certificaciones	¿Qué certificaciones necesita la empresa en estudio para exportar sacos de polipropileno?
Mecanismos de promoción	Crédito fiscal	¿Qué es el crédito fiscal y sus beneficios?
	Drawback	¿Qué es el drawback y sus características?
Instrumentos de promoción	Catálogo	¿Qué características debe tener catálogo para un producto exportable?
	Etiqueta	¿Qué información se debe detallar la etiqueta para la exportación de sacos de polipropileno con destino Chile?
	Envase	¿Qué envases se utiliza para la exportación de sacos de polipropileno?
	Publicidad	¿Qué medios de publicidad se pueden utilizar para la exportación de sacos de polipropileno con destino Chile?
	Estrategias de promoción	¿Qué estrategias de promoción recomendaría para la exportación de sacos de polipropileno?
Ferias Internacionales	Antes de la feria	¿Cuáles son las actividades que se realizar pre-feria?
	Durante la feria	¿Qué actividades se realizan durante la feria?
	Después de la feria	¿Cuáles son las actividades que se realizar post-feria?

Nota. Elaboración propia

CAPÍTULO 3

Metodología de Investigación

Metodología Muestra el desarrollo que se llevará a cabo; mencionando, particularidades y términos metodológicas donde se sostiene la investigación. A continuación, se indicarán los elementos investigativos.

Métodos de Investigación

Cervera (2010) Lo define como, aquel grupo de actividades y métodos que se usaran de una forma ordenada, de esta manera nos permitirá concluir el desarrollo de la investigación.

Inductivo: Según Cervera (2010), el método inductivo permite examinar y entender las cualidades que existen en las acciones de sucesos ocurridos. Esto permitirá crear una propuesta de carácter científico y global. Aprueba explicar la existente coyuntura perceptible y conseguir universalizar las conclusiones. Entendiéndose, que, en la presente investigación, partiremos de la revisión documentaria estudiando los diferentes datos que nos permitan definir la problemática de nuestra investigación, formulando si es viable la exportación de sacos de polipropileno.

Deductivo: Según Cervera (2010), el método deductivo es el que nos permite conocer el existente problema global, los alcances de la producción y oferta ocurridos en el mercado nacional e internacional. Por lo tanto, en esta investigación partiremos de un análisis inicial de la empresa en la que se observará las características administrativas, nivel de producción y certificaciones que tenga; determinando si podrá atender los requerimientos en el mercado internacional.

Enfoque de la Investigación

Cuantitativo: Hernández, Fernández & Baptista (2006) lo define como aquel método que es secuencial y probatorio, inicia con una idea, que siendo delimitada se desglosa en objetivos y

preguntas de investigación , luego se examina bases teóricas ,generándose hipótesis y determinan variables, creándose un diseño. Posteriormente, se medirán las variables, habitualmente utilizando métodos estadísticos, finalmente se obtienen conclusiones.

El enfoque de la investigación será cuantitativo ya que la recolección de datos se obtendrá de las entrevistas realizadas a especialistas en comercio exterior y al gerente comercial de la empresa Atlantica S.R.L; además de la revisión documentaria para la obtención de FODA y del método de factores ponderados de los cuales se obtendrán datos que nos permitirán medir las variables.

Nivel de la Investigación

Descriptivo, porque pretende explicar aquella relación entre la variable dependiente e independiente, definiéndose de la siguiente manera según Noguera Ramos (2014), permite reconocer la relación existente entre las variables, a través del acopio de información de las costumbres, actividades y situaciones que experimentan las personas, objetos, actividades y procesos. La presente investigación es descriptiva ya que la recolección de información nos permitirá saber si es posible lograr la exportación de sacos de polipropileno de la empresa Atlantica S.R.L.

Tipo de Investigación

La presente investigación es descriptiva propositiva puesto que analizara un fenómeno en particular mediante características. Así lo expone Hernández, Fernández, & Baptista (2006) Son los que tratan de realizar una medición o recolectar datos de forma singular o en conjunto de las variables en estudio. La variable dependiente e independiente de esta investigación están relacionadas, pero no necesariamente una influye en otra.

Población

Está conformada por los elementos de análisis que representan la causa de la investigación. Se define como aquel grupo limitado o ilimitado de componentes con similitudes, las cuales serán tomadas en cuenta en las conclusiones de la investigación, siendo definidas en el problema y los objetos del estudio

Además, Maldonado (2015) menciona que la importancia de una investigación no obedece al volumen de la población, por lo cual, un gran volumen no la vuelve una investigación superior, por lo contrario, la superioridad de un trabajo dependerá de una correcta delimitación entre los objetivos de la investigación y la población.

Por lo tanto, se consideró en la investigación como población al gerente comercial de Atlantica S.R.L, los especialistas en comercio exterior, documentos y fuentes bibliográficas de exportación.

Muestra

La muestra es aquella que nos permite extraer una parte de la población para una investigación: cuando no es posible delimitar toda la población, se pasa a seleccionar una muestra, siendo esta un pequeño grupo representativo limitado que se obtiene de la población a la cual se puede acceder. De esta manera, una muestra significativa abarcara características semejantes dentro del grupo, lo que ayudara a definir similitudes y conclusiones con un margen de error conocido. Según Vara (2012) divide la muestra en dos tipos:

Muestreo no Probabilístico. A diferencia del muestreo probabilístico, los que conforman la población no tienen una probabilidad determinada, los criterios de selección no son estadísticos, son racionales, dependen del conocimiento del investigador, economía, comodidad, alcance, etc.

Este muestreo se realiza en investigaciones cualitativas, exploratorias, históricas, análisis de casos, documentales.

Tipos de muestreos no probabilísticos:

Accidental: Las unidades de estudio son el resultado de circunstancias descontroladas y fortuitas. En las investigaciones con este tipo de muestreo se utilizan voluntarios los cuales suelen tener características distintas a la población en general.

Por cuotas: Es una especie de muestreo estratificado que está basado sobre un conocimiento de las clases de la población o de los sujetos representativos.

Internacional o por criterios: Se basa en la experiencia de la población, es el más frecuente en investigaciones científicas. Exige claridad y detalles en las razones y procedimientos para seleccionar la muestra.

Por rastreo “Bola de nieve”: Común en las investigaciones cualitativas históricas, etnográficas y documentales. Se emplea para situar integrantes de la colectividad con características similares difícil de obtener.

La presente investigación es no probabilística por criterio, ya que la muestra ha sido a seleccionada a través de criterios seleccionados por los investigadores.

Criterios de Selección. Luego de seleccionar la población, se deben elegir las características que deben tener los integrantes, estos son denominados criterios de elegibilidad o selección. Estos criterios son mencionados por Arias G, Villasís y Novales (2016) y son los de inclusión, exclusión y eliminación, los cuales delimitan a la población elegible.

Criterios de inclusión: Son las características específicas con las que debe contar un individuo o elemento para que pueda ser parte de la investigación, estas pueden ser, edad, sexo, grado académico y nivel socioeconómico.

Criterios de exclusión: Son características que presentan los sujetos parte de la investigación que puedan alterar los resultados, por esta razón las hacen no considerables para la investigación. Estas características no necesariamente corresponden a lo contrario de las características de inclusión.

Criterios de eliminación: Son todas aquellas características que se dan durante el desarrollo de la investigación. Se presenta en circunstancias posteriores a al inicio de la investigación y selección de los sujetos. Por esta razón no serán considerados al final y serán descartados de la investigación.

Población 1: Empresa Atlántica

Criterios de inclusión y exclusión:

Trabajadores que se encuentra en planilla

Trabajadores que pertenezcan a áreas gerenciales

Pertenezcan al área comercial

La muestra se encuentra representada por el gerente comercial de la empresa Atlántica:

Néstor Estela Delgado

Población 2: Especialistas en comercio exterior

Criterios de inclusión y exclusión:

Especialistas en exportación.

Especialistas que se encuentra en el departamento de Lambayeque.

Especialistas que tengan más de cinco años de experiencia profesional en el área de las exportaciones.

La muestra se encuentra representada por los siguientes especialistas de comercio exterior:
Lic. Serrano Morales Alberto Guillermo, Mg. Farías Rodríguez Juan Cesar, Mg. Pintado Damián
Mónica del Pilar.

Población 3: Documentos y fuentes bibliográficas de exportación

Criterios de inclusión y exclusión:

Páginas web con fuentes confiables que otorguen información sobre exportación

Páginas web con fuentes confiables que otorguen información sobre Sacos de polipropileno.

Tesis pregrado nacionales e internacionales.

Libros pedagógicos de autores reconocidos.

La muestra será representada por:

Páginas web: Isootools, Petroquim, PromPerú, Sunat, Trademap, SIICEX, Subrei.gob.

Unidad de Análisis

Permite la determinación del objeto a estudiar, siendo definida como: aquellos individuos a los cuales está aplicando la investigación, pudiendo ser cosas o personas. Es una parte importante de la práctica ya que nos permite comparar las ideas frente a datos probados. Se tomarán las características que tienen relación directa con la teoría.

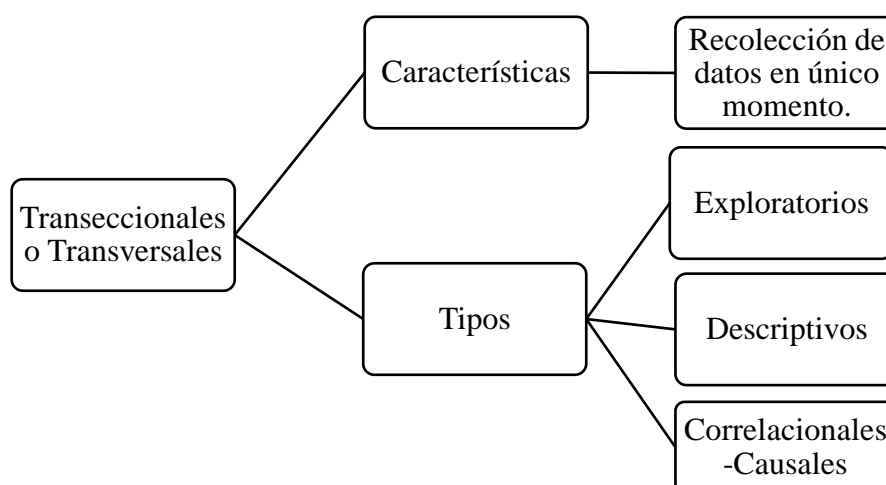
En la presente investigación, el objeto de estudio es “Elaborar una investigación de mercado para lograr la exportación de sacos de polipropileno de la empresa Atlantica S.R.L”, por lo que la unidad de análisis serían el gerente de la empresa Atlantica S.R.L, los especialistas en comercio exterior y los documentos y fuentes bibliográficas de exportación.

Diseño de la Investigación

La táctica a emplear para conseguir los objetivos del presente trabajo y probar la hipótesis es transaccional, facilitando la comprensión de la conexión de las variables en un instante definido, tal como dice Hernández, Fernández, & Baptista (2006) agrupar información en un momento determinado en un espacio de tiempo singular, siendo su objetivo el definir variables y mostrar la relación existente en una situación determinada. En esta investigación se trabajó con información recogida en años anteriores y se analizarán en el presente 2020.

Figura 8

Metodología de la Investigación



Nota. Adaptado de Metodología de la investigación (p.127), por Fuente: Hernández, Fernández, & Baptista, 2014, Interamericana Editores S.A.

Técnicas de Investigación

Entrevista. Utilizada para la recolección de datos de una forma bilateral obteniendo información valiosa. Según Bernal (2010), se utiliza para obtener información de personas

relevantes para la investigación, aplicándose un cuestionario, el cual puede ser muy flexible y tiene como objetivo obtener datos de una manera directa e instintiva.

En esta investigación, se realizó la siguiente técnica al gerente comercial de la empresa Atlántica SRL y a especialistas en comercio exterior.

Análisis de documentos. Bernal (2010), lo define como aquella técnica que recolecta información de material impreso y digital. Se recomienda para investigación de provecho dos o más fuentes de información con el objetivo de comprar y completar los datos.

En la presente investigación la recolección de datos se realizó de páginas confiables como SUNAT, SIICEX, TRADEMAP, SEARATE, entre otras.

Instrumentos de Investigación

Guía de entrevista estructurada: Al gerente comercial de la empresa Atlántica S.R.L. se le aplicaron quince preguntas

Guía de entrevista estructurada: Se realizó preguntas a especialistas en comercio exterior.

Revisión documentaria: Se recaudó información de páginas web, revistas online de fuentes confiables; además, se obtuvo información relevante de libros pedagógicos.

CAPÍTULO 4

Resultados de la Investigación

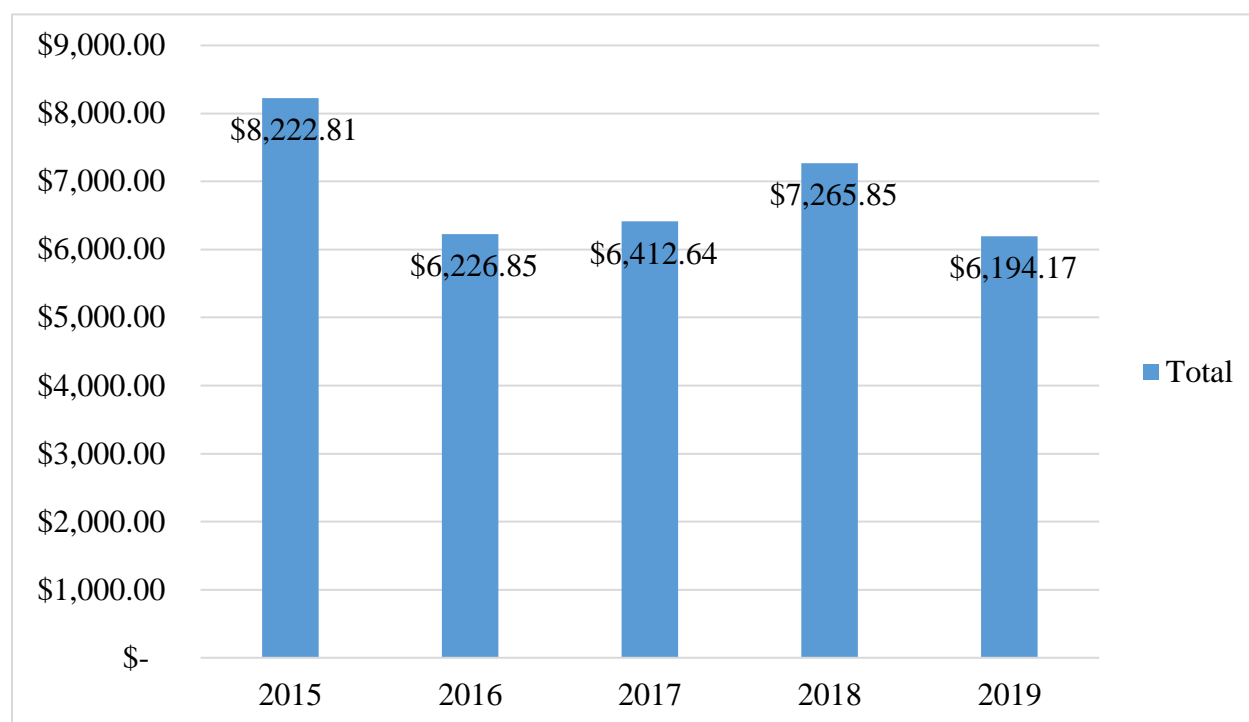
Diagnóstico del estado actual de las exportaciones de sacos de polipropileno en el Perú

La clasificación arancelaria de los sacos de polipropileno se encuentra en el capítulo número 63 del arancel de aduanas del Perú, correspondiente a juegos, los demás artículos textiles confeccionados; trapos y prendería. Ubicada en la subpartida 63.05 de sacos (bolsas) y talegas,

para envasar. Teniendo específicamente como subpartida nacional 6305.33.20.00 de polipropileno. (El Peruano, 2016).

Figura 9

Exportación en precio FOB en miles de USD años entre 2015 a 2019



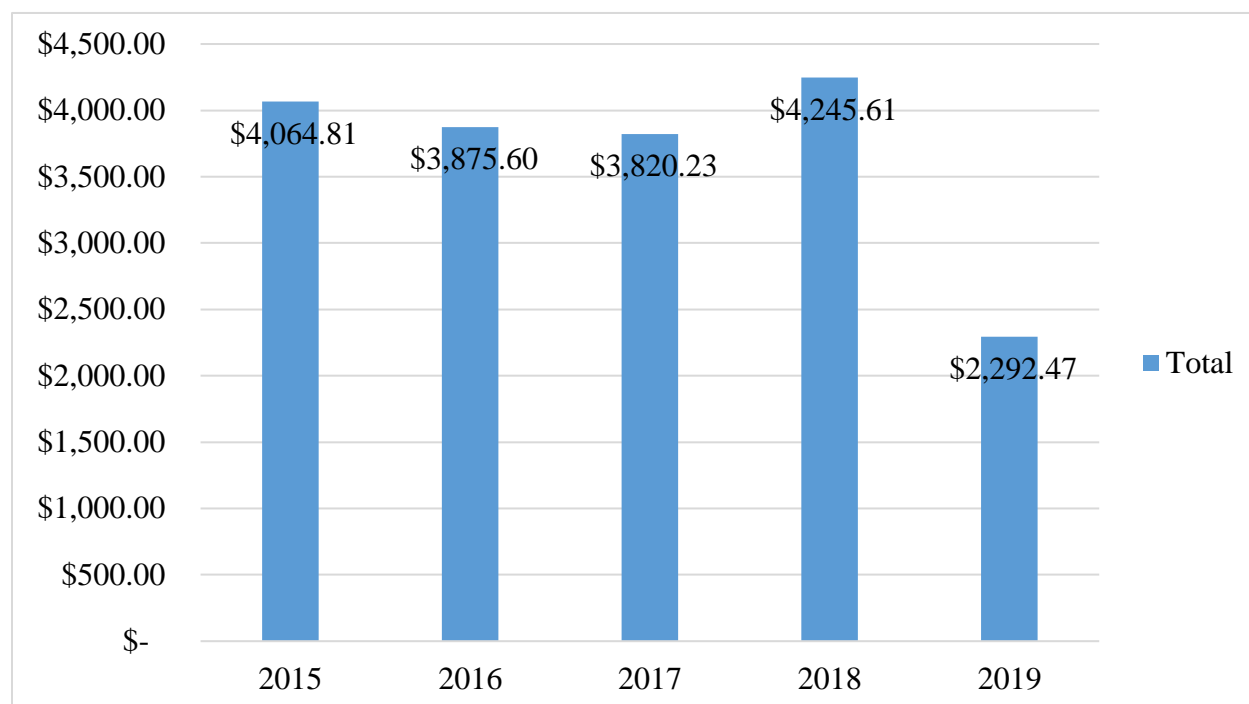
Nota. Adaptado de SUNAT, 2020.

En la figura anterior, según (INEI, 2020) informa que del año 2015 al 2016 hubo una disminución en el sector no tradicionales, en el caso del sector químico disminuyó en 1.2% debido a que los envíos de los insumos se retrajeron. Sin embargo, se puede apreciar para fines del 2016 una recuperación en las exportaciones, reflejándose así en el siguiente año. Entre los años 2017 al 2018 hubo un aumento en los volúmenes de las exportaciones no tradicionales que representa al 17.3%, en el caso del sector químico aumentó en un 12.4%, lo cual se puede ver reflejado en la Figura 9. En el año 2019 se observa en el gráfico una disminución a pesar de que las exportaciones

no tradicionales fueron al alza para este año, sin embargo, esto se debe porque hubo una disminución de las exportaciones hacia su principal cliente Chile.

Figura 10

Exportaciones de sacos de polipropileno del Perú en valor FOB en miles de USD al mercado de Chile años entre 2015 al 2019



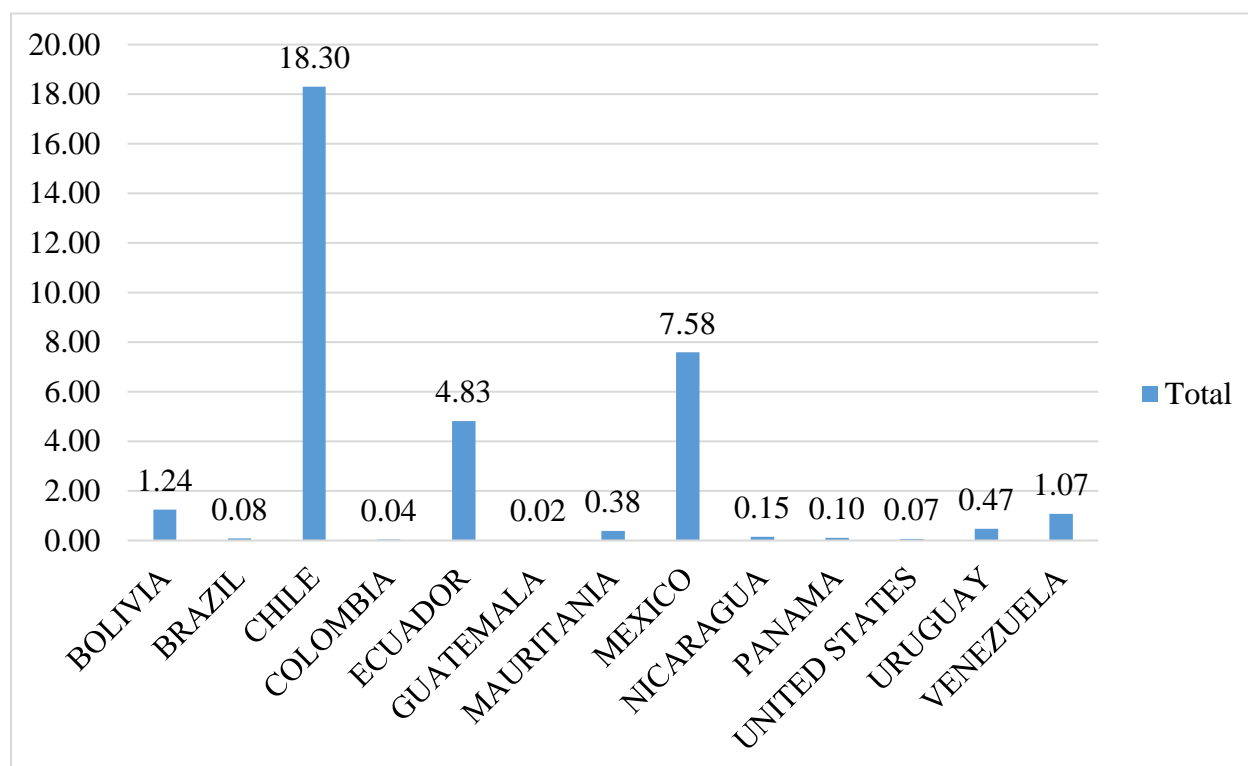
Nota. Adaptado de SUNAT, 2020.

El intercambio comercial de sacos de polipropileno está relacionado al flujo de precios y nivel de consumo de su materia prima, el petróleo. Según (SUBREI, 2019), Chile presenta una disminución de sus importaciones a partir del año 2015 por la caída del precio del petróleo, esto se ve reflejado en las menores compras de bienes intermedios, consumo y capital, en los años siguientes las importaciones de Chile al Perú siguen un patrón de disminución hasta finales del año 2017. A pesar de la disminución de las importaciones de Chile a Perú durante el año 2017, el

gráfico evidencia un leve crecimiento en importaciones de sacos de polipropileno, evidenciando que Chile es un mercado activo en la importación de sacos de polipropileno. En el transcurso del 2018, Chile presenta un crecimiento en sus importaciones sumando un total de US\$1.156 millones en importación de productos peruanos, esto también se ve reflejado en la gráfica en un aumento considerable por parte del país chileno en sus importaciones de sacos de polipropileno durante este año. En el año 2019 Chile presentó una disminución de importaciones fundamentalmente al retroceso de las compras de petróleo perteneciente a la categoría de bienes intermedios, reflejándose también en la disminución de importaciones en sacos de polipropileno.

Figura 11

Destino de las exportaciones de sacos de polipropileno del Perú en valor FOB en millones de USD años entre 2015 al 2019

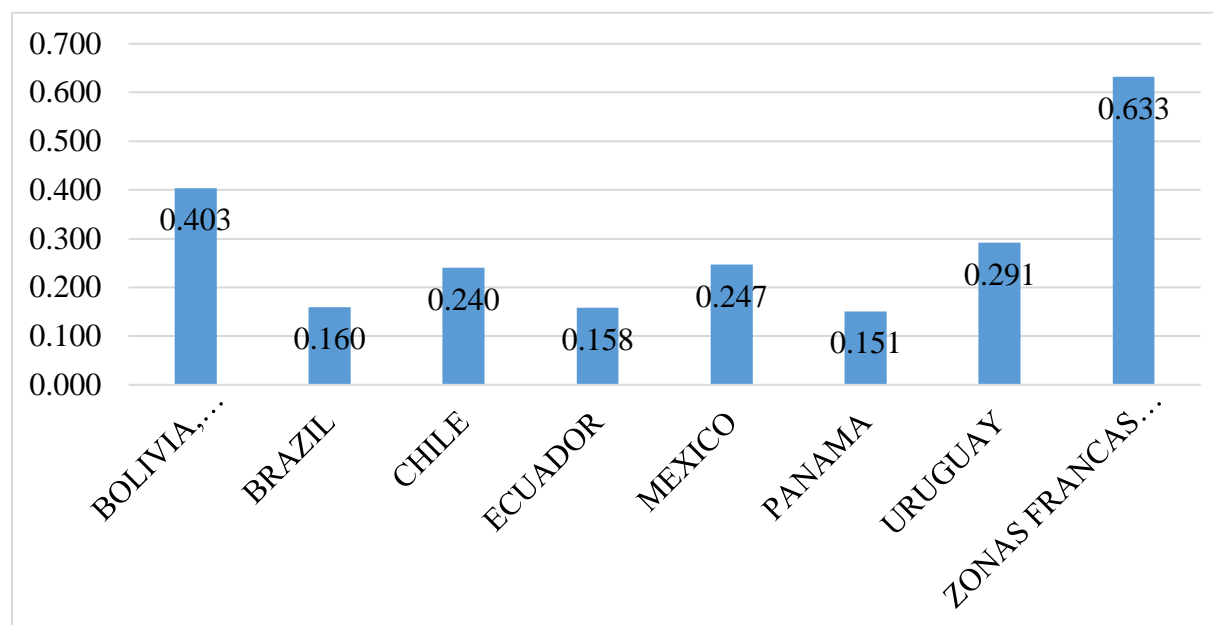


Nota. Adaptado de SUNAT, 2020.

Según datos recaudados de Sunat mediante limpieza detallada por partida, podemos observar que a partir del año 2015 al 2019 Chile es el país destino al cual Perú ha realizado mayor número de exportaciones en valor FOB de sacos de polipropileno con un monto acumulado de \$ 18, 298,719.00 dólares americanos. Demostrándose que el mercado chileno es un país con el que se mantiene una relación comercial importante del producto en cuestión y que representa un mercado altamente potencial para Atlántica S.R.L.

Figura 12

Precio unitario de la exportación de sacos de polipropileno 2019



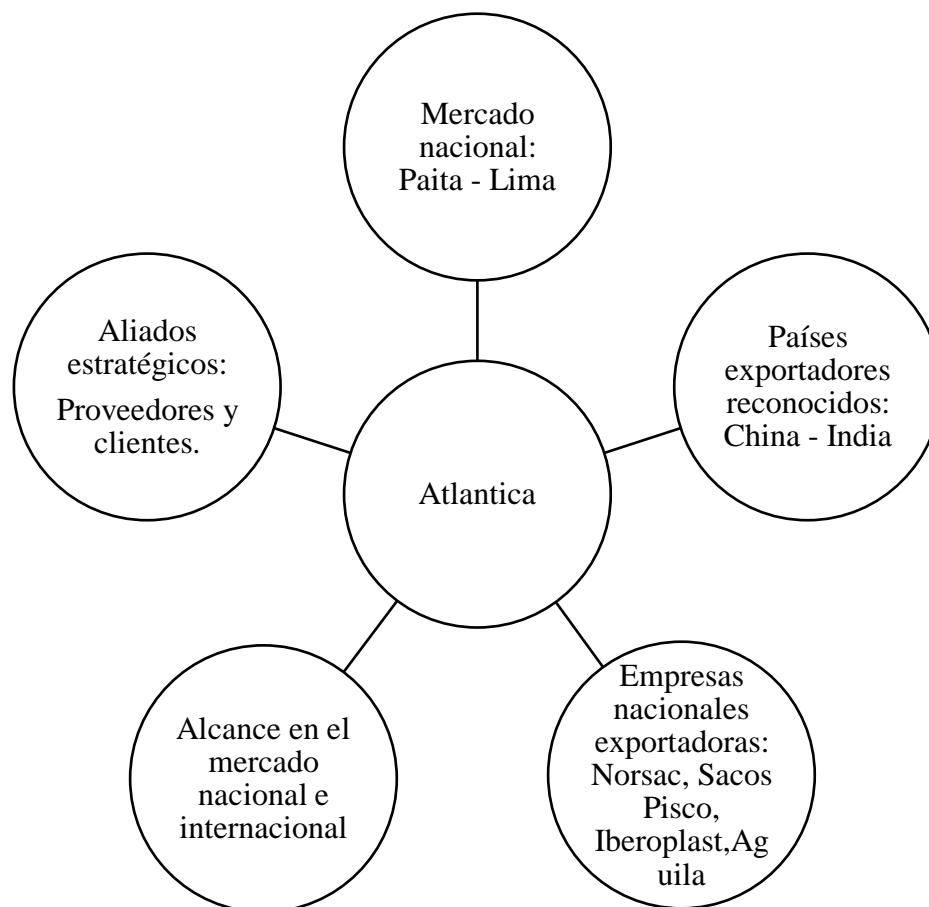
Nota. Adaptado de SUNAT, 2020.

El precio promedio unitario de todos los países importadores de sacos de polipropileno en el 2019 es de \$0.285, por lo que se observa que Chile, es el importador número uno de sacos de polipropileno del Perú, se encuentra cerca al precio promedio con un precio unitario de \$0.24. Los

países que tienen un mayor precio a su vez son los que menos importan sacos de polipropileno al Perú.

Figura 13

Diagnóstico de la empresa Atlántica



Nota. Adaptado de Entrevista realizada al gerente comercial de la empresa Atlántica S.R.L, 2020.

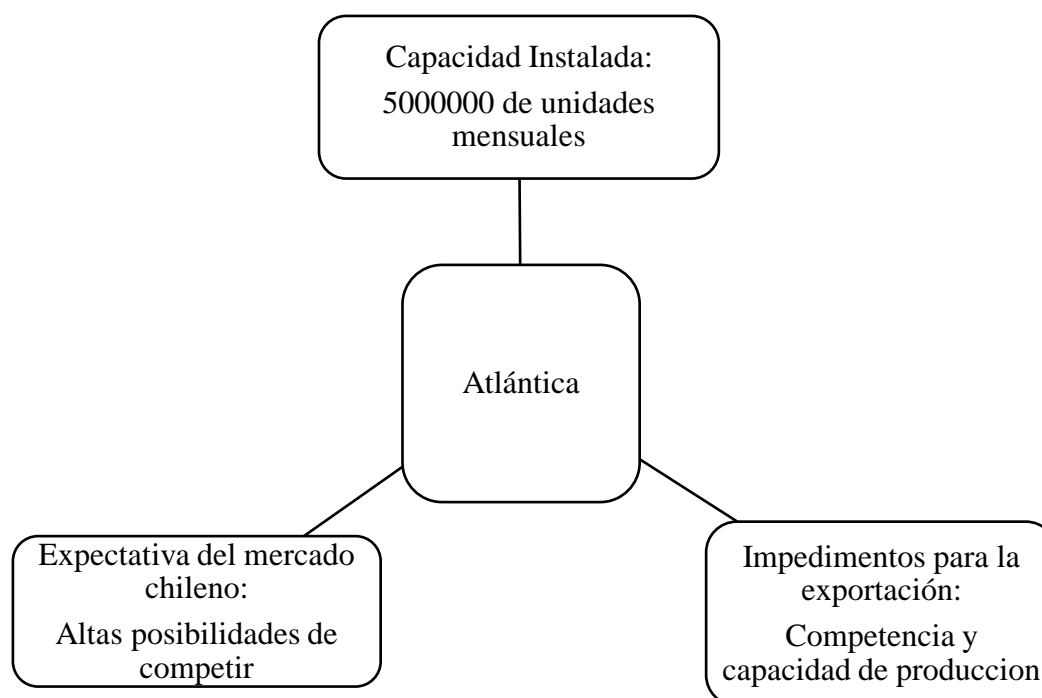
Comentario: Según la entrevista realizada a Néstor Estela Delgado gerente comercial de la empresa Atlántica, indica que, la participación en el mercado nacional está en mayor porcentaje en las regiones de Lima, centrándose en la industria de alimentos balanceados y Paíta la cual está

enfocada en la pesca, en segundo lugar nos hace mención de los países que exportan sacos de polipropileno en el mundo siendo estos, China e India los cuales son potencia, indicando que estos países incluso se encuentran exportando a Perú. Por otro lado, identifica también a empresas top del Perú que se dedican a la exportación de sacos de polipropileno, siendo estas Norsac, Iberoplast, Sacos Pisco y El Águila, esta última en menores cantidades. Asimismo, indica que toda organización que basa sus actividades económicas en la producción y venta de sacos de polipropileno representa una competencia, sin embargo, no de forma directa, ya que Atlántica S.R.L está centrada más en la industria pesquera, de alimentos balanceados y en menor medida al mercado arrocero.

También, comenta que considera como aliados estratégicos a sus proveedores y clientes por igual, ya que en la cadena productiva siempre son estos los que generan una ventaja por encima de los competidores.

Figura 14

Diagnóstico de la empresa Atlántica parte n° 2



Nota. Adaptado de Entrevista realizada al gerente comercial de la empresa Atlantica S.R.L, 2020.

Comentario: Néstor Estela Delgado gerente comercial de Atlántica S.R.L, nos menciona que la empresa cuenta con épocas durante el año, donde la demanda nacional abarca toda la producción, sin embargo existen temporadas donde hay un margen de producción ociosa, la cual daría espacio para la exportación a un mercado exterior, además que su producción mensual alcanza los 5, 000,000 de envases, por otro lado, reconoce a la competencia como su principal impedimento para lograr la exportación, ya que a pesar que Perú produce una cantidad importante de sacos de polipropileno, son China e India los que cuentan los precios más competitivos, por la mano de obra y energía eléctrica son más baratas que en nuestro país; además, estos países cuentan con una oferta exportable muy grande en cuestión de cantidades . Sin embargo, confiesa que existen excelentes expectativas con Chile, porque ofrece un mejor precio que países como México

y Colombia; además de que son exigentes con la calidad, y sus costos de producción internos son más altos debido a su mano de obra y energía eléctrica más costosa.

Tabla 5

Diagnóstico Actual de la empresa

Factores Internos Clave

Fortalezas

F1: Cuenta con maquinaria nueva y de tecnología.

F2: Personal competitivo y comprometido.

F3: Certificación ISO 9001

F4: Buena relación con los proveedores.

F5: Know-how de la industria.

F6: Mejora continua e innovación en procesos de producción y calidad.

F7: Alianzas y convenios institucionales.

Debilidades

D1: Comunicación y trabajo en equipo poco eficiente.

D2: Gastos financieros elevados.

D3: Capacidad de producción limitada.

D4: Falta de indicadores de gestión y control de costos.

D5: Falta de un plan estratégico de marketing y ventas.

Factores Externos Clave

Oportunidades

O1: Mercado en amplio crecimiento.

O2: Posibilidad de ingresar a mercados internacionales.

O3: Incremento de las exportaciones agroindustriales, minerales y pesqueras.

O4: Mercado regional con demanda insatisfecha.

Amenazas

A1: Competencia con mayores niveles de producción.

A2: Producto que en un futuro puede ser sustituido.

A3: Volatilidad del precio del petróleo.

A4: Dependencia de materias primas importadas.

A5: Incertidumbre por cambios climáticos.

A6: Facilidad de ingreso de nuevos competidores.

Nota. Adaptado de La empresa Atlantica S.R.L.

Tabla 6

Análisis FODA

FODA	
INTERIOR	
FORTALEZAS	DEBILIDADES
F1: Cuenta con maquinaria nueva y de tecnología.	D1: Comunicación y trabajo en equipo poco eficiente
F2: Personal competitivo y comprometido	D2: Gastos financieros elevados
F3: Certificación ISO 9001	D3: Capacidad de producción limitada
F4: Buena relación con los proveedores	D4: Falta de indicadores de gestión y control de costos
F5: Know-how de la industria	D5: Falta de un plan estratégico de marketing y ventas.
F6: Mejora continua e innovación en procesos de producción y calidad	
F7: Alianzas y convenios institucionales	

EXTERIOR		
OPORTUNIDADES	OPCIONES DE ESTRATEGIAS	OPCIONES DE ESTRATEGIAS
O1: Mercado en amplio crecimiento	(F5-O2) Buscar nuevos clientes en el mercado internacional	(D1-D5-O3-O2) Creación del Área de Marketing para aumentar las ventas e investigar nuevos mercados
O2: Posibilidad de ingresar a mercados internacionales		
O3: Incrementos de las exportaciones agroindustriales, minerales y pesqueras		
O4: Mercado regional con demanda		
AMENAZAS	OPCIONES DE ESTRATEGIAS	OPCIONES DE ESTRATEGIAS
A1: Competencia con mayores niveles de producción	(F7-A4) Fortalecer lazos o buscar nuevos proveedores.	(D5-A1) Actualizar página Web
A2: Producto que en un futuro puede ser sustituido	(A1-F5) Participar en Ferias Internacionales	
A3: Volatilidad del precio del petróleo		
A4: Dependencia de materias primas importadas		

Nota. Adaptado de la empresa Atlantica S.R.L.

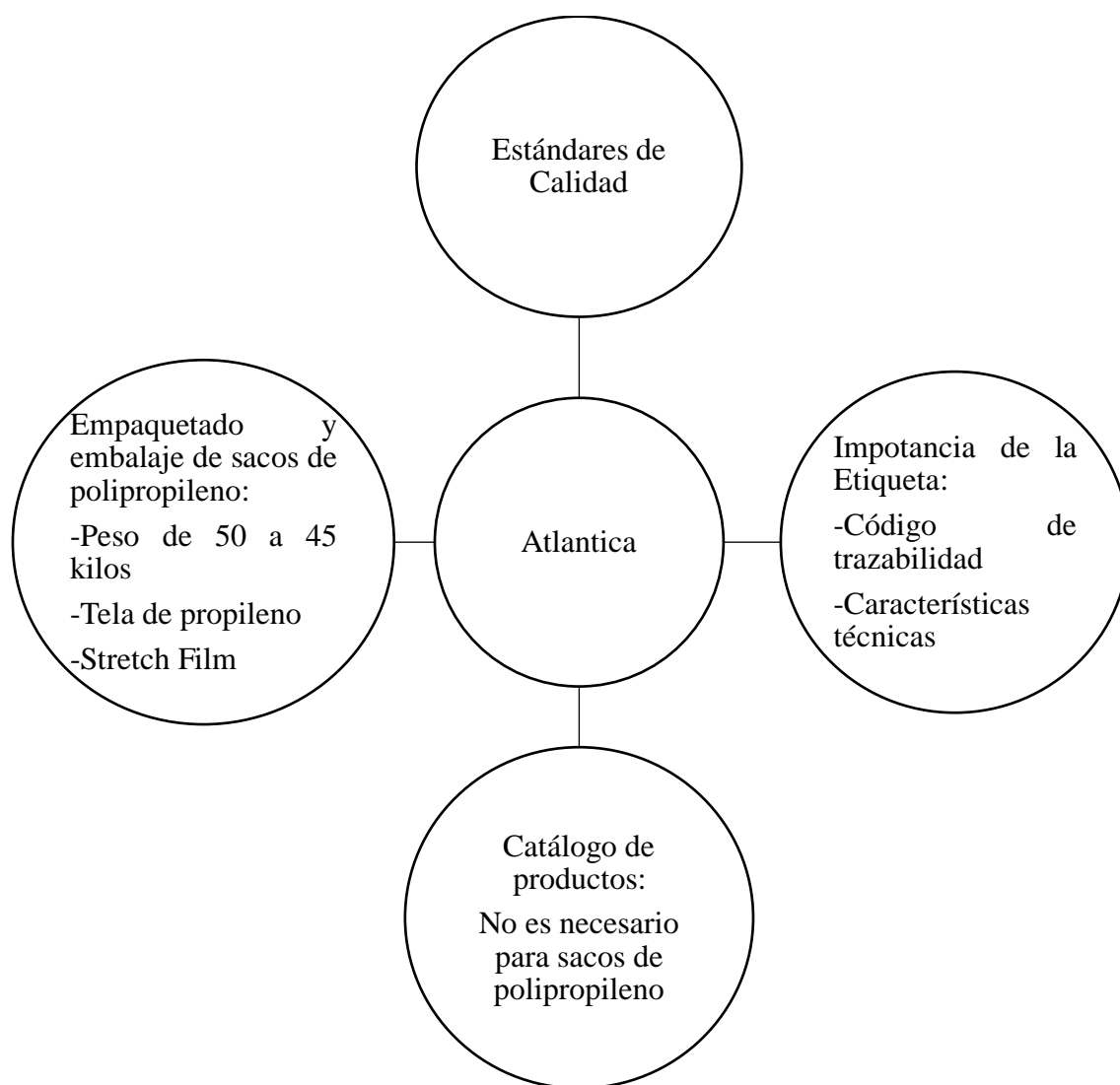
Por todo lo dispuesto se diagnostica al Perú como un país que en los últimos años muestra un nivel de exportaciones considerables y a diferentes destinos: Bolivia, Panamá, Uruguay, Venezuela, Estados Unidos, Ecuador y México, lo cual representa una oportunidad comercial latente, esta debe ser tomada en cuenta por Atlantica S.R.L, ya que es una empresa con particularidades sobresalientes en el mercado Peruano. Su gran capacidad productiva, tecnología

moderna, personal capacitado y certificaciones que avalan la calidad de sus procesos y productos, la vuelven competitiva frente a su competencia y atractiva a sus posibles clientes potenciales en el exterior.

Factores que influyen en la exportación de sacos de polipropileno en la empresa Atlántica S.R.L

Figura 15

Factores Influyentes en la exportación para Atlantica S.R.L.



Nota. Adaptado de Entrevista realizada al gerente comercial de la empresa Atlantica S.R.L, 2020.

Comentario: Néstor Estela Delgado gerente comercial de Atlantica S.R.L, nos indica que su producto cumple con los requisitos necesarios para vender no solo al mercado nacional, sino que también al mercado internacional. En la etiqueta consignan la marca de atlántica, el nombre del cliente, las características técnicas del producto como medidas, peso, tipo de impresión, fecha y código de trazabilidad lo que será importante saber en qué área hubo algún problema. A su vez el gerente comercial comento que en caso el mercado internacional exija otras especificaciones para la etiqueta, no habría ningún problema en modificarla. En el caso de desarrollar un catálogo, nos comenta que para esta clase de producto no es necesario, ya que la mayoría de sus clientes ya vienen con sus especificaciones técnicas para los productos, por lo que la empresa es la que se tiene que amoldar a las exigencias de cada cliente. Por último, El producto debe ser empacado entre mil o quinientos sacos que por lo general deben pesar cuarenta y cinco o cincuenta kilos. Después es embalado con una tela de polipropileno laminado con la finalidad de evitar contaminación. Por último, es envuelto con stretch film para que llegue en óptimas condiciones al cliente.

Figura 16

Factores Influyentes en la exportación para la empresa Atlantica S.R.L parte n°2



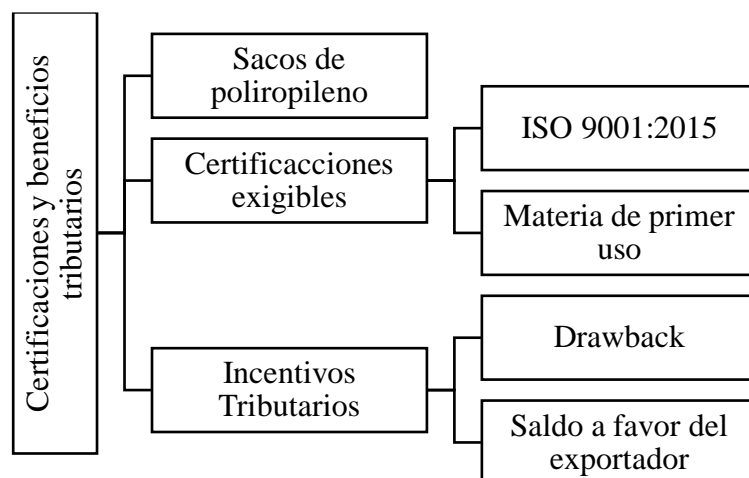
Nota. Adaptado de Entrevista realizada al gerente comercial de la empresa Atlantica S.R.L, 2020.

Comentario: El gerente comercial de Atlántica SRL, comento que por ser un tipo de negocio business to business, el producto no es de consumo masivo, por lo cual es más apropiado para este tipo de negocio la página web, sin embargo, también cuentan con Facebook y LinkedIn. También comenta que considera importante participar en ferias para hacer nuevos contactos, por lo que han asistido a diferentes ferias internacionales, pero mayormente con el fin de obtener nuevas maquinarias y estar siempre a la vanguardia de las nuevas tecnologías. Han participado en ferias en Alemania, India y España. Y en el ámbito nacional en la feria de alimentos del Perú “Expoalimentaria” y ferias de pesca. Indica que no tienen conocimiento sobre el acuerdo comercial que existe entre Perú y Chile, pero saben que los sacos de polipropileno están exceptos de cualquier arancel tanto como para la exportación e importación. El gerente indicó que es fundamental contar

con un alguien que se encargue de investigar nuevos mercados, para obtener más contactos y conocer que tipos de productos y características se ajustan más a sus necesidades.

Figura 17

Certificaciones y beneficios tributarios



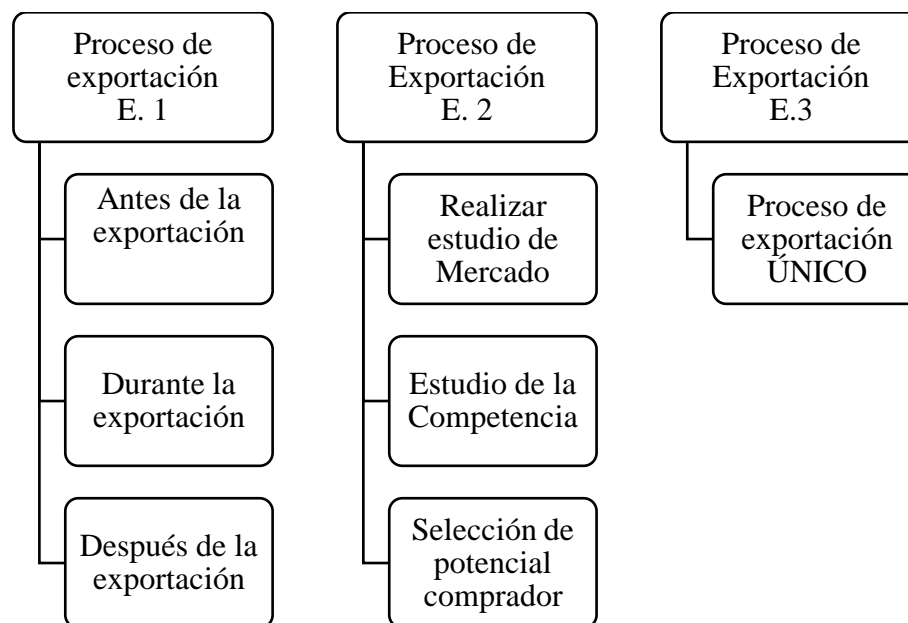
Nota. Adaptado de Entrevista realizada al gerente comercial de la empresa Atlantica S.R.L, 2020.

Comentario: De acuerdo a las entrevistas aplicadas a los especialistas en comercio exterior, las exportaciones de sacos de polipropileno son atractivas ya que genera un aumento en el PBI y genera ingresos para nuestro país, además de ser un altamente utilizado en varias industrias como envase y embalaje, también la exigibilidad de certificación es moderada, requiriéndose la 9001:2015 que regula los sistemas de gestión de calidad, asimismo de un certificado de origen que beneficia al importador en el tema de reducción de impuestos en su país, al mismo tiempo se requiere que el polipropileno de exportación sea de primer uso garantizando la inocuidad de la mercancía. Por otro lado, mencionan que la exportación de sacos de polipropileno puede acogerse a beneficios tributarios tales como son el Drawback, siempre y cuando cumpla con los requisitos

y normativas técnicas estipuladas por SUNAT, además de poderse acoger al saldo a favor del exportador.

Figura 18

Pasos para la exportación de sacos con destino a Chile



Nota. Adaptado de Entrevista realizada los especialistas en comercio internacional, 2020.

Comentario: Según la entrevista aplicada a los especialistas de comercio exterior: El docente profesional de Negocios Internacionales Juan César Farías Rodríguez menciona que el proceso de exportación este compuesto por tres etapas, antes, durante y después de la exportación. Antes de exportación, nos comenta que se debe dar la negociación y cierre del contrato, realizar un estudio de transcultural, definir si se trabajara con carta de crédito o factoring internacional, preparación y elaboración del producto, definir el envase y embalaje, definir el medio de transporte, realizar un presupuesto de operación logística y tener clara una cotización en precio EXW, FOB, CIF y contratar naviera y operador logístico, durante la exportación menciona que es

recomendable, tener validación de la calidad del producto a exportar, coordinar con el operador logístico para llevar la mercancía al puerto, gestionar la documentación : Factura comercial, DAM, BL, guía de remisión y transportista, certificado de origen, prima de seguro, carta de crédito (opcional) y envío del producto al puerto, después de la exportación sugiere el seguimiento de la llegada a destino de la mercancía, seguimiento de satisfacción del cliente y realizar un servicio post venta. Por otro lado, la magister Mónica Pintado Damián, nos comenta que es primordial hacer un estudio de mercado en donde se esté demandando el producto, revisar las estadísticas, información relevante sobre el mercado, en este caso se seleccionó Chile, se debe checar el tipo de saco con más demanda, ya que sacos de polipropileno hay distintos tipos, también se debe considerar a la competencia, tener definidos a nuestros proveedores, envases y embalajes. Luego de definido nuestro comprador, debemos ponernos en contacto, presentando una ficha técnica del producto, ver si se tiene una web actualizada donde podamos brindar la información necesaria al cliente, checar costos para ver si es rentable la exportación, coordinar la presentación, el operador logístico y si existen permisos impuestos por el país importador. Si el importador llega a realizar el pedido, se define el Incoterm en el que se desea trabajar, el medio de transporte y el proceso netamente exportador, finalmente Alberto Guillermo Serrano, menciona que el proceso de exportación es único, que el factor cambiante es el logístico, dependiendo la vía que se enviará sea marítima o terrestre, debiéndose contratar un agente de aduanas, un operador logístico, pero mayor diferencia no existe, ya que al ser un producto no perecible, no necesita enviarse en un contenedor especial . En tema de costos, sería eficiente decidir el tipo de vía elegir, ya que elegir un medio marítimo sería más barato, pero demoraría mucho más en llegar a destino. Así mismo, resalta que el cliente final debe ser bien seleccionado, siendo la mejor transacción comercial business to business, ya que los sacos de polipropileno servirán como envase o embalaje de otro tipo de

producto; además, se debe seleccionar la línea de producto específica, Atlántica cuenta con variedad de productos y varias líneas, como, por ejemplo, los sacos laminados se utilizan en industrias alimentarias y los sacos tejidos se utilizan en el sector minero.

Barreras de entrada

Perú y Chile son países que cuentan con un acuerdo de libre comercio que fue firmado el 22 de agosto del 2006 en Lima y entro en vigor el 1 de marzo de 2009, gracias a este, a partir del año 1 de julio 2016 el comercio entre estos se encuentra totalmente liberado ya que el proceso de desgravación acordado había concluido.

Este punto es de mucha importancia para Atlantica SRL, ya que la exportación a Chile de sacos de polipropileno se encuentra liberado de aranceles.

Tabla 7

Acuerdo de Libre Comercio Perú -Chile

Convenios Internacionales					
Sección: (XI) Materiales Textiles y sus Manufacturas.					
Capítulo: (63) Los demás artículos textiles confeccionados; juegos; prendería y trapos.					
(63.05) Sacos (bolsas) y talegas, para envasar.					
- De materiales textiles sintéticas o artificiales:					
(6305.33) – Los demás, de tiras o formas similares, de polietileno o polipropileno.					
(6305.33.20.00) --- De polipropileno.					
País	Convenio internacional	P. Naladisa	Fecha de vigencia	Arancel base/preferencial	Porcentaje liberado ADV
CHILE	338- acuerdo de libre comercio Peru - Chile	63053100	01/07/2006-31/12/999	-----	100%

Nota. Adaptado de Sunat, 2020.

También, en este acuerdo de libre Comercio en el capítulo 3, artículo 3.2 “Programa de liberación” nos dice que ninguno de los dos países puede aplicar una nueva restricción no arancelaria a la importación o exportación de mercancías en su espacio geográfico al del otro, ya sea solo por contingentes, licencias o cualquier otro tipo de medida. Por otro lado, debemos tomar en cuenta que Perú y Chile forman parte de integración de países como son: la Asociación Latinoamérica de Integración (ALADI), Alianza del pacifico, y la Comunidad andina (en este caso Chile en condición de país asociado), demostrando la buena relación existente entre ambos países y la oportunidad que representa para Atlantica SRL exportar su producto a Chile.

Participación en Ferias

La Expoalimentaria es una de las principales ferias de Latinoamérica donde participan empresas de sectores de alimentos, bebidas, maquinarias, servicios, envases y embalajes. Sus principales organizadores son Adex, Mincetur, Minagri, Ministerio de relaciones exteriores y Promperú.

Entre los resultados obtenidos en el 2019 se tienen que participaron más de 40,000 visitantes entre peruanos y extranjeros, más de 3500 compradores internacionales y una expectativa de negocios por más de US\$830 millones.

En este 2020, debido a la situación causada por el coronavirus, la Expoalimentaria se realizará de manera virtual. Entre las funciones que se podrán realizar en este nuevo formato están: la realización de ruedas de negocios, calendarios de eventos, conferencias, cotizaciones, estadísticas y chat mediante la plataforma.

Por otro lado, entre los requisitos mínimos para el expositor están ser una empresa constituida, tener un producto terminado con registro sanitario, ser una empresa exportadora o con potencial exportador, contar con página web, contar con material publicitario digital y capacidad de negociación bilingüe.

El derecho de participación es de \$420 + IGV, permitiendo acceder a los beneficios estipulados en la siguiente tabla:

Figura 19

Beneficios Expoalimentaria

Perfil personalizado para expositor: catálogo virtual de productos (hasta 15 productos)
Busqueda de compradores especializados por categoría de productos
Contacto con compradores especializados: Mensajería por chat, agradecimiento por citas de negocios.
Estadísticas de perfil exportador: Reporte top de productos más vistos, reportes de las empresas que visitaron el perfil, reporte de empresas favoritas, reporte de agendamiento de citas
Acceso gratuito por 6 meses a B2PERU, plataforma de e-commerce que integra a compradores, vendedores y visitantes de todo el mundo

Nota. Adaptado de ADEX, 2020.

Segmentar el mercado objetivo para la exportación de sacos de polipropileno.

Método de factores Ponderados

México, Canadá, Chile, Estados Unidos y Colombia; son los principales importadores de sacos de polipropileno en América según lo indicado por Trade Map. No obstante, se tomaron en cuenta a los tres principales países para la elaboración del método de factores ponderados.

El presente instrumento arroja los siguientes resultados:

Tabla 8

Variable de Criterio Básico de Selección de Mercado

Criterios	Expresado en	Ponderación (%)
1. Importaciones de sacos de polipropileno	Toneladas	15%
2. Destino de las exportaciones del Perú	KG	15%
3. Riesgo país	Enunciado	10%
4. Índice Arancelario	Porcentajes	5%
5. Precio en destino	Precio Unitario	10%
6. Idioma	Enunciado	10%
7. Barrera no arancelaria	Numero de Requisitos	10%
8. Tasa de Inflación	Porcentajes	10%
9. PBI Per – cápita	Monto	10%
10. Acuerdos Comerciales	Numero de Acuerdos	5%
		100%

Nota. Elaboración Propia.

Para la elaboración del método de factores ponderados se utilizaron diez criterios para la selección de mercado, otorgándole un porcentaje a cada uno, que finalmente sumen cien por ciento. Se seleccionaron los países de Estados Unidos, Colombia y Chile, porque al momento de realizar la presente investigación el Gerente Comercial solicitó la elección entre los tres mercados mencionados. Después, de desarrollar cada criterio, se le colocó una puntuación del 3 al 1, donde el 3 es la mayor puntuación y el 1 la puntuación más baja, seguido se le multiplicó con el porcentaje ya colocado a cada criterio en la tabla

Tabla 9

Importaciones de sacos de polipropileno (15%)

Países	Expresado en Toneladas	Puntuación	Resultado
Estados Unidos	69024	3	45%
Colombia	6448	1	15%
Chile	23880	2	30%

Nota. Adaptado de Trademap, 2020.

En el año 2019, el país que importó más cantidades de envases de polipropileno fue Estados Unidos, es por este motivo obtuvo mayor puntuación que es multiplicado por el porcentaje colocado a cada criterio anteriormente.

Tabla 10

Destino de las exportaciones del Perú 2015-2019 de sacos de polipropileno (15%)

Países	Expresado en KG	Puntuación	Resultado
Estados Unidos	23,959	2	30%
Colombia	9,279	1	15%

Chile	5,993,192	3	45%
-------	-----------	---	-----

Nota. Adaptado de Sunat, 2020.

El destino de las exportaciones peruanas en los años 2015 al 2019 de sacos de polipropileno fueron dirigidas en primer lugar a Chile con un total 5, 993,192 kilogramos, por lo cual esta obtuvo la mayor puntuación, el segundo lugar Estados Unidos y por último Colombia el cual obtuvo la puntuación mínima.

Tabla 11

Riesgo País (10%)

Países	Expresado en Enunciados	Puntuación	Resultado
Estados Unidos	Satisfactorio	3	30%
Colombia	Bastante Alto	1	10%
Chile	Razonable	2	20%

Nota. Adaptado de Coface, 2020.

El criterio de riesgo país es un factor importante de consideración ya que ayudará a las empresas que quieran ingresar a un país extranjero la disminución o anulación de pérdidas en su inversión, según COFACE, el país con mayor estabilidad es Estados Unidos obteniendo la mayor puntuación, seguido de Chile y finalmente Colombia con una puntuación mínima.

Tabla 12

Índice arancelario (5%)

Países	Expresado en Porcentaje	Puntuación	Resultado
Estados Unidos	0%	3	15%
Colombia	0%	3	15%

Chile	0%	3	15%
-------	----	---	-----

Nota. Adaptado de Sunat, 2020.

Perú cuenta con tratados de libre comercio con Estados Unidos, Colombia y Chile que liberan a los sacos de polipropileno de arancel, razón por la cual los tres países obtienen la mayor puntuación.

Tabla 13

Precio en destino (10%)

Países	Expresado en Precio Unitario	Puntuación	Resultado
Estados Unidos	0.083	1	10%
Colombia	1.027	3	30%
Chile	0.267	2	20%

Nota. Adaptado de Sunat, 2020.

El precio promedio unitario de las exportaciones del Perú se obtuvo entre los años 2015 al 2019, donde se observa que el mejor precio lo tiene Colombia, sin embargo, Colombia exportó en los años 2018 y 2017, a diferencia de Chile y Estados Unidos. Considerando los precios promedios obtenidos Colombia obtuvo la mayor puntuación.

Tabla 14

Idioma (10%)

Países	Expresado en Enunciados	Puntuación	Resultado
Estados Unidos	Inglés	1	10%
Colombia	Español	3	30%

Chile	Español	3	30%
-------	---------	---	-----

Nota. Adaptado de Siicex, 2020.

El idioma en el comercio internacional, puede ser una barrera o una limitante al momento de hacer contacto con el posible socio comercial, por lo contrario, al hablar el idioma del posible cliente ayuda a que la negociación sea más fluida y comprensible. Por tal motivo, se le dio la mayor puntuación a Chile y Colombia.

Tabla 15

Barreras no Arancelarias (10%)

Países	Expresado en número de requisitos	Puntuación	Resultado
Estados Unidos	18	1	10%
Colombia	12	2	20%
Chile	3	3	30%

Nota. Adaptado de Market access map, 2019.

Las barreras no arancelarias son requisitos que no toman forma de arancel, en este indicador se considerara con mayor puntuación a el país con el menor número de requisitos ya que representan un acceso más sencillo al mercado. El país con mayor puntuación es Chile ya que solo presenta tres requisitos de ingreso relacionados a la etiqueta y razones sanitarias, en segundo lugar, esta Colombia, con requisitos relacionados a los límites de tolerancia para residuos o contaminación de ciertas sustancias, prácticas higiénicas, etiquetado, requisitos de calidad, seguridad, rendimiento y licencia para uso y en tercer lugar a Estados Unidos que tiene un mayor número total de 18 regulaciones.

Tabla 16

Tasa de Inflación 2019 (10%)

Países	Expresado en Porcentajes	Puntuación	Resultado
Estados Unidos	2.3	3	30%
Colombia	3.8	1	10%
Chile	3	2	20%

Nota. Adaptado de Datosmacro, Forbes, El centro, 2020.

Permite mediar la variabilidad del precio de los bienes y servicios en un determinado periodo, Estados Unidos presenta la tasa más baja con un 2.3%, sin embargo, aumento en un 0,6% a comparación del 2018, esto debido por el incremento del precio de la gasolina, en el mes de diciembre del 2019. Chile cerró el año 2019 con el 3% de inflación, destacando el aumento del servicio transporte, vivienda y servicios básicos. Colombia tuvo la inflación más alta en el 2019 en comparación de los otros dos países, debido al aumento de tres servicios que son; alojamiento, servicios públicos y transporte.

Tabla 17*PBI per-cápita 2019 (10%)*

Países	Expresado en Monto €	Puntuación	Resultado
Estados Unidos	58,470	3	30%
Colombia	5,804	1	10%
Chile	13,457	2	20%

Nota. Adaptado de Datosmacro, 2020.

El PBI per-cápita viene a ser el promedio entre el PBI, valor monetario de los servicios y bienes finales de una economía, y el total de la población de un país. Con lo cual se conoce cuál

es el promedio de ingresos por cada habitante, siendo Estados Unidos el que tiene un mayor PBI per-cápita, por lo cual obtuvo una mayor puntuación, seguido de Chile y por último Colombia.

Tabla 18

Acuerdos Comerciales (5%)

Países	Expresado en número de acuerdos	Puntuación	Resultado
Estados Unidos	1	1	5%
Colombia	4	2	10%
Chile	5	3	15%

Nota. Adaptado de Market access map, 2019.

Los acuerdos comerciales son muy importantes porque representan una ventaja para los países ya que generan muchos beneficios en los negocios internacionales, Chile es el país con mayor puntuación ya que cuenta con 5 acuerdos comerciales relacionados con Perú, un tratado de libre comercio, 2 acuerdos con el grupo regional Aladi (Alianza latinoamericana de integración) relacionados a bienes culturales y semillas, forman parte de la Comunidad andina y de la alianza del pacífico, en segundo lugar esta Colombia con 4 acuerdos comerciales, en primer lugar 2 acuerdos con el grupo regional Aladi relacionados a bienes culturales y semillas y forma parte de la de la Comunidad Andina, Alianza del Pacifico y por ultimo esta Estados Unidos el cual mantiene un tratado de libre comercio con Perú.

Tabla 19

Factores Ponderados 2020

Estado	Estados Unidos	Colombia	Chile
---------------	-----------------------	-----------------	--------------

1. Importaciones de sacos de polipropileno	45%	15%	30%
2. Destino de las exportaciones del Perú	30%	15%	45%
3. Riesgo país	30%	10%	20%
4. Índice Arancelario	15%	15%	15%
5. Precio en destino	10%	30%	20%
6. Idioma	10%	30%	30%
7. Barrera no arancelaria	10%	20%	30%
8. Tasa de Inflación	30%	10%	20%
9. PBI Per – cápita	30%	10%	20%
10. Acuerdos Comerciales	5%	10%	15%
Totales	215%	165%	245%

Nota. Elaboración propia.

Se sumaron todos los resultados por cada país, y el mercado que obtuvo el porcentaje más alto será el mercado destino para exportación de sacos de polipropileno de la empresa Atlántica S.R.L. da como resultado al mercado de Chile como el país con mayor ventaja competitiva en comparación de Estados Unidos y Colombia.

Chile es un mercado estable, en el que se puede invertir, además de su cercanía al país permite que su flete internacional sea más bajo a comparación que otros mercados.

Otra ventaja que tiene el mercado chileno, sus principales proveedores de sacos de polipropileno son Brasil, Colombia y Perú.

Descripción de Chile

La Biblioteca del Congreso Nacional de Chile (2015), indica que, Chile está ubicado en América del Sur, a su vez comprende parte del continente americano, Antártica y Oceanía, con una superficie de 2.006.626 km²; además de las doscientas millas de zona económica exclusiva y mar territorial. Sus fronteras limitan al norte con Perú, al sur con el polo sur, al oeste con el Océano Pacífico y al este con Argentina y Bolivia.

La capital de Chile es Santiago con su moneda peso chileno, que tiene una población de 18.729.160 habitantes. Además, Chile es uno de los países Latinoamericanos, que en lo económico han crecido muy rápido, sin embargo, hay un 30% sus pobladores que son económicamente vulnerables.

Descripción del sector en el país destino

Los principales sectores son la minería, productos manufacturados y la agricultura donde se encuentra la pesca, fruta y viticultura. El sector agrícola, generó empleo al 9.1% de la PEA y compuso el 3,6% del PBI en el año 2019. En el centro y sur del país, son las principales actividades la ganadería y la agricultura. (Santander, 2020)

Tabla 20

Repartición de la actividad económica por sector

Repartición de la actividad económica por sector	Agricultura	Industria	Servicio
Empleo por sector (en % del empleo total)	9,1	22,8	68,2
Valor añadido (en % PBI)	3,6	30,0	57,6
Valor añadido (crecimiento anual en %)	5,7	4,3	2,7

Nota. Adaptado de World Bank, 2020.

Sector minero: Chile produce y exporta en grandes cantidades el cobre, desde que los indígenas ocupaban estas tierras utilizaban el cobre para elaborar adornos y herramientas. Entre el siglo XIX, Chile se convirtió en uno de los principales fabricantes de cobre a nivel mundial, mediados del siglo XX, en la segunda nación productora de cobre, después de Estados Unidos, a nivel mundial y después de la década de los ochenta se volvió el primer país productor de cobre a

nivel mundial. En 1976 se creó la Corporación Nacional del Cobre de Chile, la misma que se ocupa de la obtención y la venta del cobre que producen, Al aparecer la industria eléctrica, innovaciones tecnológicas y el crecimiento del sector construcción, hubo un gran aumento en la demanda mundial del cobre. Durante 1990 y 2000, hubo una gran inversión extranjera que fue por la estabilidad social, política, económica; y a la gran riqueza de su subsuelo. La minería, especialmente en cobre, es el sector más activo de la economía chilena. (Consejo Minero, 2019)

Sector pesquero: según el “Estado Mundial de la Pesca y Acuicultura en el mundo 2018” (FAO), Chile, en el ranking de productores de pesca, ocupa el doceavo lugar. En el año 2019, el desembarque fue de 2,1 millones de toneladas, un 2,1% menor que el 2018, representando el 62% del total del desembarque del país. En las exportaciones, en el año 2019, la pesca extractiva fue de 464,5 mil toneladas, representando una baja del 6,7 en comparación de años pasado. (Aqua.cl, 2020)

Indicadores políticos:

Chile tiene una forma de gobierno republicano, con democracia parlamentaria. Cuenta con dos poderes de estado: poder ejecutivo, donde el presidente está al mando, nombra al consejo de ministros, quien puede solicitar la renuncia al comandante en jefe del ejército y poder legislativo, conformado por el senado, donde hay cincuenta integrantes, los cuales se eligen por votación universal para un periodo de ocho años; cámara de diputados, donde hay ciento cincuenta y cinco miembros, los cuales también son electos por votación universal para un periodo menor de cuatro años. Desde el 12 de marzo del 2018, Chile tiene como presidente Sebastián Piñera, el cual es elegido en un sufragio universal, por el periodo de cuatro años no renovables. (Santander, 2020)

Indicador económico:

Chile es un país modelo a seguir en Latinoamérica, siendo en cuestión de situación financiera y política, el más transparente. Es también, una de las economías con crecimiento exponencial en Sudamérica la última década, permitiéndole disminuir significativamente la pobreza de sus habitantes. Sin embargo, el crecimiento del PBI ha disminuido de 3,9% en 2018 a 1,1% en 2019, por motivos de agitación social. Estas interrupciones en la actividad económica causaron la falta de empleo, que paso de 7,1% a fines del 2018, a 7.4% a fines del 2019.

El alboroto comunitario causó que el gobierno chileno, modificara la elaboración del gasto público, disminuyendo la fomentación de la inversión y aumentando en el gasto social. Las reservas internacionales aumentan de \$39,8 a \$40,7 mil millones de dólares americanos, con lo que busca prevenir una devaluación monetaria. Se incrementó el déficit fiscal de 1,5% del PBI en 2018 a 2,7% en 2019, esto siendo causado por el gasto adicional por el descontento popular, la caída de exportaciones en cobre, menores ingresos tributarios, aumentando la deuda pública de 26% a 28%. Para mejorar esta situación Chile debe mejorar sus políticas públicas para disminuir el descontento social, claro está, si debilitar su estable manejo macroeconómico, además de mejorar la distribución de sus ingresos (Banco Mundial, 2020).

Indicador sociocultural:

Chile es el país de la región con los niveles de vida más prósperos en la región, además de ser el principal proveedor de salmón y cobre en el mundo. Por otro lado, la población chilena en un 89% no considera tener orígenes indígenas, asegurando tener orígenes europeos o mixtos. También, Chile presenta una disminución de desempleo a 7,3% en 2019, sumado a que tienen en la región el más alto PBI per - cápita; sin embargo, en Chile existen niveles altos de desigualdad e informalidad, la razón de esta desigualdad es su sistema impositivo, que perjudica a la clase media

y baja .Chile ha invertido en energía renovable la cual se tiene estimado representara el 20% de su energía total para el 2020 (Santander, 2020).Por lo tanto Chile, es un país que se encuentra actualmente en una situación de reforma a nivel social, que busca elevar el nivel de vida de sus habitantes, para lo cual debe seguir manteniendo su economía estable y en crecimiento tal como viene mostrando en la última década.

Clientes Potenciales:

Luego de haber seleccionado a Chile como mercado potencial a través del método de factores ponderados, el paso siguiente es seleccionar que sector industrial es el más atractivo para la empresa Atlántica S.R.L. Así pues, considerando la información brindada por nuestros especialistas en comercio exterior en las entrevistas realizadas, se observa que en Chile existen tres grandes sectores que además de ser la base de su economía, son sectores que dentro de sus procesos productivos utilizaran de manera frecuente los sacos de polipropileno. Los tres sectores son el minero, pesquero y el agroindustrial; sin embargo, Atlántica S.R.L es una empresa que en el mercado nacional tiene mucha experiencia en las ventas de sacos de polipropileno a empresas dedicadas a la pesca y estas tienen un alto nivel de confianza por la calidad del producto. Por esta razón, para poder incursionar en Chile, los clientes objetivos, serán las empresas dedicadas a la industria pesquera que hagan uso dentro de su proceso productivo a los envases de polipropileno.

De esta manera, teniendo en cuenta estos criterios, se elaboró un directorio con información que permitirá tener en cuenta a los posibles clientes:

Tabla 21

Directorio

Empresa	Dirección	Región	Teléfono	Correo
Amersud EIRL	Napoleon 3565 Of 202, Las Condes Santiago	Región Metropolitana	2 - 25813508	ma.telyie@amersud.cl
Animalfeeds	La Concepción 266, Of. 804, Providencia Santiago	Región Metropolitana	2 - 2371 3096	www.animalfeeds.com
Codelco	Huérfanos 1270, Santiago	Región Metropolitana	+56 2 26903000	www.codelco.com
Corpesca	Av. El Golf 150, Piso 15 – Las Condes, Santiago	Región Metropolitana	(56-2) 2476 4000	contacto@corpesca.cl
Foodcorp S. A.	Reyes Lavalle 3340 - Of. 1103 Las Condes Santiago	Región Metropolitana	56 2445 8700	santiago@fcc.cl
Marine Foods S.A.	Av. José M. Infante 1703, Providencia Santiago	Región Metropolitana	56223699446	sales@marinefoods.cl
Pesca Chile S.A.	Paseo Presidente Errázuriz 2631, Piso 6 Santiago	Región Metropolitana	2 - 24655800	pescachile@pescachile.cl
Pesquera Deep Sea Food S.A.	El Salto 4447, Huechuraba	Región Metropolitana	(2)24897015	www.cisandina.com
Pesquera Eperva S.A.	El Golf 150, 20, Las Condes	Región Metropolitana	(2)23646757	www.eperva.cl
Soquimich Comercial S.A.	Los Militares No. 4290 Las Condes, Santiago Chile	Región Metropolitana	(2) 2425 2525	www.sqmc.cl
Cutter S.A.	Ruta 68 N° 1240 Placilla De Peñuelas Valparaíso	Región de Valparaíso	32 - 2292712	www.cutter.cl

Empresa	Dirección	Región	Teléfono	Correo
Industria Pesquera Costa Azul S.A.	9 Norte, N° 870 Viña Del Mar	Región de Valparaíso	32 - 2972593	www.ipesca.cl
Maga Seafoods Chile Ltda.	Blanco 1663 Of. 301 Valparaíso	Región de Valparaíso	32 - 2213235	www.magaseafoods.com
Pesquera Curauma S.A.	Av. Centenario 193 Of 45. San Antonio Chile	Región de Valparaíso	32 - 2746255	agl2222@aol.cl
Cosayach Cala Cala	Oficina Cala Cala S/N, Pozo Almonte, Iquique	Región de Tarapacá	56 57) 75 1521	scmcosayach@123.cl
Alakaluf Ltda.	Señorel 227, Punta Arenas	Región de Magallanes	61 - 220 080	alakaluf.ltda@gmail.com
Pescacisne	Miramar S/N, 32 - A, Punta Arenas, Región Xii	Región de Magallanes	(61)2214731	www.pescacisne.cl
Pesquera Concar S.A.	Avda. Carlos Ibañez Del Campo 05757 Punta Arenas	Región de Magallanes	61 - 236889	concar@concarsa.cl
Aguas Claras S.A.	Camino Caicaen S/N, Calbuco	Región de los Lagos	65 - 460 200	info@aclaras.com
Allsea S.A.	Inmaculada 52, Puerto Montt	Región de los Lagos	65 - 254 829	info@allseas.com
Aqua Saam S.A.	Panamericana Sur Km. 1016, Puerto Montt	Región de los Lagos	65 - 274 500	serviciointegral@aquasaam.cl
Aquachile S.A.	Ruta 5 Sur S/N Cardonal Lote B, Puerto Montt	Región de los Lagos	65 - 433 600	www.aquachile.com
Australis Seafoods S.A.	Decher 161, Puerto Varas	Región de los Lagos	56 652 566 100	info@australis-sa.com

Empresa	Dirección	Región	Teléfono	Correo
Compañía Salmonifera Dalcahue Ltda.	Ramón Freire 117, Dalcahue	Región de los Lagos	65 - 641292	www.sdalca.cl
Marine Harvest Chile S.A.	Av. Diego Portales 1450, Puerto Montt	Región de los Lagos	(56-65) 222- 1000	chile@marineharvest.com
Pacific Star	Bernardino 1990, Puerto Montt	Región de los Lagos	(65)2267000	www.fiordoaustral.com
Pesquera Best Salmon Ltda.	Almirante Latorre 460, Calbuco	Región de los Lagos	65 - 460308	bestsalmon@bestsalmon.cl
Pesquera Camanchaca S.A. Puerto Montt	Benavente 550, Piso 9, Puerto Montt	Región de los Lagos	65 - 436200	www.camanchaca.cl
Toralla	A Queilén Km 6, Chile, Chonchi	Región de los Lagos	(65)2672500	comercial@toralla.cl
Yadran SA	Bernardino 1981 - Piso 5. Parque San Andrés Puerto Montt	Región de los Lagos	(56 65) 2352150	vswinburn@yadran.cl
Cultivos Marinos Chiloé Ltda.	Ruta 5 Sur Km. 1.105, Ancud	Región de la Araucanía	65 - 622005	info@cmchiloe.cl
Pesquera Andacollo S.A.	Gerónimo Méndez 2030, Barrio Industrial, Coquimbo	Región Coquimbo	51 - 242055	pesqanda@chilesat.net
Alimentos Mar Profundo S.A.	Av. Océano Pacífico 3679, Parque Industrial Coronel	Región Bío Bío	41 - 285 4610	alimento@marprofundo.cl

Empresa	Dirección	Región	Teléfono	Correo
Comercial Humboldt Ltda.	Ecuador 428 San Vicente, Talcahuano	Región Bío Bío	41 - 428505	cwidow@humboldt.cl
Pesquera Bahía Coronel S.A.	Pedro Aguirre Cerda 639 Lo Rojas, Coronel	Región Bío Bío	41 - 710973	info@bahiacoronel.cl
Pesquera Bío Bío S.A.	Avenida Colón 2450, Talcahuano	Región Bío Bío	41 - 920065	www.pesbio.cl

Nota. Elaboración Propia.

CAPÍTULO 5

Discusión de Resultados

Atlantica S.R.L, es una empresa muy reconocida en el país por sus productos de calidad y el buen servicio que brindan; además, actualmente se encuentran en la búsqueda de un mercado atractivo para su internacionalización.

El Perú es un país exportador de sacos de Polipropileno, según los datos recolectados en el portal web de Sunat, en los últimos 5 años Perú presenta exportaciones a países como: Chile, Ecuador, México, Nicaragua, Bolivia, Uruguay y Venezuela (Figura 4); además, se observa la gran demanda existente por el país vecino de Chile, siendo sus niveles de exportación los más altos a comparación con los países antes mencionados, con un valor acumulado de \$18,298,719 dólares americanos. En la fase inicial de la presente investigación Tingting (2016) presenta un proyecto para la internacionalización de langostinos en la empresa Langoschinos Sociedad Anónima, situada en Buenos Aires, Argentina a Shanghái, China y recalco la importancia de diagnosticar el estado actual del país exportador, ya que esto permitió decidir mediante la base sustancial de información recolectada al país importador.

Por otro lado, la identificación y selección de factores influyentes para las exportaciones es un punto considerado en la presente investigación. Haciendo una retroalimentación, entre los antecedentes, se consideró a Bengoa, Ramos y Shimabukuro (2016), el cual en su plan de negocio para comenzar a exportar espárragos congelados tomo como factores importantes para la exportación la capacidad de producción y exportación de Perú; además de considerar aspectos como: políticos, económicos y sociales. A su vez Tianle (2018), en su investigación para la exportación de productos agrícolas, menciona lo conveniente que resulta el saber sobre los acuerdos comerciales y normas establecidas con el país al que se desea exportar. Del mismo modo Salazar (2018) y Gaviria y Lopera (2017) en sus investigaciones respectivamente consideran como factores relevantes para la exportación: el poder adquisitivo, PBI per cápita y las barreras comerciales del país importador. Por lo tanto, la presente investigación se apoyó en la información recolectada en las entrevistas aplicadas a los 3 especialistas en comercio exterior y al gerente comercial de la empresa Atlantica S.R.L, además de revisión de documentos de páginas con contenido veraz y de fuentes fidedignas como lo son: Banco Mundial, El Peruano, INEI, PROMPERÚ, Santander Trade, SUBREI, SUNAT y Veritrade, los cuales ayudaron a determinar de manera precisa los factores que influyen en la exportación de sacos de polipropileno en la empresa Atlantica S.R.L.

Finalmente, para segmentar el mercado destino se consideraron los factores influyentes para la exportación de sacos de polipropileno los cuales son: el destino de las exportaciones del Perú, el riesgo país, el índice arancelario, el precio en destino, los idiomas, las barreras no arancelarias, la tasa de inflación, el PBI per cápita y los acuerdos comerciales; estos permitieron seleccionar el mercado destino a través del método de factores ponderados. Según Shao (2016). En su investigación según parámetros estratégicos para identificar un mercado adecuado para la

exportación de mango deshidratado, realizo una segmentación de mercado según el nivel de consumo de su producto en el país destino. Una vez seleccionado el mercado destino se tomó en cuenta la experiencia de la empresa Atlantica S.R.L. y la capacidad de consumo de las industrias en Chile, lo que facilito la segmentación.

Conclusiones

La presente investigación tuvo como objetivo lograr la exportación de sacos de polipropileno, en primer lugar se concluye que el Perú presenta exportaciones de sacos de polipropileno hacia el mundo, siendo el principal destino de estas es el mercado de Chile, con un valor acumulado desde el 2015 al 2019 de \$18, 298,719 dólares americanos, superando destinos como México (\$7, 581,072), Ecuador (\$4, 825,084) y Bolivia (\$1, 236,848). Además, se compararon precios FOB unitarios, siendo los países que presentan mayores precios: Bolivia (\$0.408) y Uruguay (\$0.2912); sin embargo, estos no resultaron interesantes debido a los bajos niveles de importaciones y pocas cantidades requeridas. A su vez, el gerente comercial de la empresa Atlantica S.R.L, menciona tener conocimiento de empresas peruanas que ya se encuentran exportando actualmente: Norsac, Iberoplast, Sacos Pisco y El Águila. Sin embargo, menciona que el Perú a pesar de ser un país que produce gran cantidad de sacos de polipropileno, se encuentra en desventaja con China e India, debido a que son países altamente competitivos por su mano de obra y energía eléctrica barata.

En segundo lugar, gracias a la selección de los factores influyentes para la exportación, se pudo realizar una medición de estos a través del método de factores ponderados, donde los diez indicadores seleccionados se les otorgo un porcentaje, siendo Chile el país con mayor puntuación con un total de 245 %, superando a Estados Unidos (215%) y Colombia (165%). La conclusión de elegir a Chile como mercado potencial para la exportación es reforzada por la información obtenida en la entrevista realizada al gerente comercial de Atlántica S.R.L, donde se asegura la calidad del producto ya que cuenta con la certificación ISO 9001 que certifica su calidad de sus procesos, por otro lado Perú y Chile son países que cuentan con un tratado de libre comercio y a partir del 1 de

julio del 2016 el comercio entre estos está totalmente liberado ya que el proceso de desgravación de los productos ha concluido.

Finalmente, la industria pesquera en Chile fue el sector seleccionado para exportar, ya que Chile ocupa el doceavo lugar en el ranking mundial de productores en pesca, presentando en 2019 exportaciones de 464.5mil toneladas métricas, por otro lado Atlántica S.R.L, es una empresa que actualmente tiene 8 años en el mercado y de estos, según lo manifestado en la entrevista realizada a su gerente comercial, atienden a un importante número de empresas dedicadas a la industria pesquera, lo que representa una ventaja competitiva para sus futuras exportaciones; además, han existido acercamientos con empresas de este sector en Chile, debido a la amplia experiencia mostrada, identificando a potenciales clientes en la zona costera de este país.

Recomendaciones

Si bien es cierto que el Perú es un país que actualmente se encuentra realizando exportaciones a mercados internacionales y existe una gran cantidad de información en fuentes confiables a las que se puede acceder, Atlantica S.R.L hoy por hoy no cuenta con un área destinada a realizar inteligencia comercial a estos mercados, por esta razón se recomienda la creación de una área especializada en el comercio internacional, que cuente con profesionales capacitados en la materia, los cuales realizarán a futuro la identificación y selección de clientes potenciales mediante investigaciones de mercado, aumentando las posibilidades de lograr la internacionalización de su producto y la apertura de una nueva cartera de clientes a nivel global; además de aprovechar la presente, ya que cuenta con información relevante que facilitara sus indagaciones .

Por otro lado, lo que concierne a los factores influyentes para la exportación, permitieron la selección de Chile como mercado objetivo; sin embargo, es recomendable que Atlantica S.R.L participe en ferias. En el Perú se lleva a cabo la Feria internacional llamada Expoalimentaria donde todos los años empresas acuden a ella para lograr promocionar su producto y realizar operaciones comerciales con potenciales clientes, por esta razón Atlantica S.R.L debería participar, pero no en calidad de asistente, sino como expositores, teniendo como principal objetivo publicitar su producto a clientes internacionales. También, se recomienda el utilizar los incentivos tributarios brindados por el Perú a las exportaciones, ya que Atlantica S.R.L, en su cadena de producción utiliza insumos que son importados y esto genera la posibilidad de beneficiarse con la restitución del 3 % del valor FOB de exportación (Drawback) o recuperar el IGV pagado en las importaciones de sus insumos (Crédito Fiscal). Asimismo, es recomendable implementar su página web con contenido digital adecuado, la cual debe estar bien estructurada, además de aprovechar las herramientas publicitarias brindadas por el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú el

cual a través de PromPerú realiza ruedas de negocios y campañas informativas que capacitan a empresas con potencial exportador.

Finalmente, se recomienda a la empresa Atlantica S.R.L. empiece a contactar posibles clientes en Chile; ya que, es un mercado que ofrece un precio de compra atractivo y es el principal importador sacos de polipropileno, especialmente con las empresas dedicadas al rubro de la pesca ya que por la segmentación realizada y la amplia experiencia con la que cuenta Atlantica es el sector industrial más conveniente. Por lo cual se adjuntó, un directorio el cual contiene información de los potenciales clientes, entre estos datos se encuentran: dirección, teléfonos, correo electrónico o páginas web.

Anexos

Anexo 1

Título	Problema	Objetivo	Hipótesis	Variables	Indicadores	Tipo y		
						Diseño de Investigación	Población y Muestra	
Investigación De Mercado Para Lograr La Exportación De Sacos De Polipropileno En La Empresa Atlántica SRL, Chiclayo - Lambayeque 2019	¿La investigación de mercados permitirá la exportación de sacos de polipropileno en la empresa Atlántica SRL?	Elaborar una investigación de mercado para lograr la exportación de sacos de polipropileno de la empresa Atlántica S.R.L.	La investigación de mercados permitirá la exportación de sacos de polipropileno en la empresa Atlántica S.R.L.	Investigación de mercado	Variable Independiente	Proceso de Investigación de mercado	Descriptiva	Población 1: Gerente comercial de la empresa Atlantica S.R.L.
Exportación de sacos de polipropileno	Variable Dependiente	Proceso exportador	Transversal	Población 3: Documentos y fuentes bibliográficas de exportación				
					Modalidades de exportación	Documentos para la exportación		

Mecanismos
de
promoción
Instrumentos
de
promoción
Ferias
Internacional
es

Nota. Elaboración Propia

Anexo 1

INSTRUMENTO DE VALIDACION POR JUICIO DE EXPERTOS

NOMBRE DEL JUEZ		Alberto Pantaleón Santa María
	PROFESIÓN	Ingeniero Agrónomo
	ESPECIALIDAD	Agroexportaciones
	EXPERIENCIA PROFESIONAL (EN AÑOS)	30
	CARGO	Consultor independiente
INVESTIGACIÓN DE MERCADO PARA LOGRAR LA EXPORTACIÓN DE SACOS DE POLIPROPILENO EN LA EMPRESA ATLÁNTICA SRL, CHICLAYO-LAMBAYEQUE 2019.		
DATOS DE LOS TESISISTAS		
NOMBRES	BOBADILLA DIAZ EDUARDO ALEXANDER MUNDACA CUEVA DAYSE CAROLINA	
ESPECIALIDAD	ADMINISTRACION DE NEGOCIOS INTERNACIONALES	
INSTRUMENTO EVALUADO	GUION DE ENTREVISTA Contexto: GUION DE ENTREVISTA PARA EL GERENTE COMERCIAL DE ATLANTICA S.R.L.	
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION	GENERAL Elaborar una investigación de mercado para lograr la exportación de sacos de polipropileno de la empresa Atlántica S.R.L.	
	ESPECÍFICOS <ul style="list-style-type: none"> - Diagnosticar el estado actual de las exportaciones de sacos de polipropileno en el Perú - Determinar los factores que puedan influir en la exportación de sacos de polipropileno en la empresa Atlántica S.R.L. - Segmentar el mercado objetivo para la exportación de sacos de polipropileno en la empresa Atlántica S.R.L. - Elaborar un directorio de los clientes potenciales para la exportación de sacos de polipropileno 	
Evalúe cada ítem del instrumento marcando con un aspa en "TA" si está totalmente de acuerdo con el ítem o "TD" si está totalmente en desacuerdo, si está en desacuerdo por favor especifique sus sugerencias		
DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO	El instrumento consta de 16 preguntas y ha sido construido, teniendo en cuenta la revisión de la literatura, luego del juicio de expertos que determinará la validez de contenido y será aplicado a las unidades de análisis de esta investigación.	
1. ¿Cuál es el alcance que actualmente tienen los sacos de polipropileno en el mercado nacional?	TA()	TD(X) SUGERENCIAS: Especificar mejor la pregunta
2. ¿Conoce que países exportan en mayor cantidad sacos de polipropileno?	TA(X)	TD() SUGERENCIAS: _____ _____
3. ¿Tiene conocimiento de empresas nacionales que se dediquen a la exportación de sacos de polipropileno?	TA(X)	TD() SUGERENCIAS: _____ _____

4. ¿Considera que estas empresas representan una competencia dentro del mercado nacional e internacional?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
5. ¿Cree usted que la empresa Atlántica S.R.L cumple con los estándares de calidad necesarios para la exportación?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
6. ¿Considera a sus proveedores como una ventaja competitiva?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
7. ¿Considera que la empresa cuenta con la capacidad instalada necesaria para la exportación?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
8. ¿Tiene conocimiento sobre el acuerdo de libre comercio Perú-Chile que se encuentra vigente?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
9. ¿Qué información consigna actualmente su etiqueta?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
10. ¿Cuenta con catalogo destinado para la exportación y de ser afirmativa su respuesta que información contiene?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
11. ¿Qué tipo de envase utiliza para la comercialización de sacos de polipropileno?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
12. ¿Qué medios utiliza para publicitar actualmente su producto?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
13. ¿Conoce la importancia de la participación en ferias internacionales?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____

14. ¿Ha participado en alguna feria internacional?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
15. ¿Cuál considera su principal impedimento para la exportación?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
16. ¿Qué sector industrial considera que representa una mayor demanda de sacos de polipropileno?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
17. ¿Cuáles son sus expectativas con la exportación de sacos de polipropileno al mercado de Chile?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
18. ¿Cuenta con algún contacto comercial estratégico en Chile?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____
19. ¿Considera usted que la elaboración de una investigación de mercados permitirá la exportación de sacos de polipropileno en la empresa Atlántica S.R.L?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
1. PROMEDIO OBTENIDO:	N° TA __18__ N° TD __1__
2. COMENTARIO GENERAL Podría considerar los costos de exportación a Chile (qué Puerto?)	
3. OBSERVACIONES Ninguna	

Chiclayo, julio del 2020



 JUEZ - EXPERTO

Anexo 2

INSTRUMENTO DE VALIDACION POR JUICIO DE EXPERTOS

NOMBRE DEL JUEZ		Alberto Pantaleón Santa María
	PROFESIÓN	Ingeniero Agrónomo
	ESPECIALIDAD	Agroexportaciones
	EXPERIENCIA PROFESIONAL(EN AÑOS)	30 años
	CARGO	Consultor independiente
INVESTIGACIÓN DE MERCADO PARA LOGRAR LA EXPORTACIÓN DE SACOS DE POLIPROPILENO EN LA EMPRESA ATLÁNTICA SRL, CHICLAYO-LAMBAYEQUE 2019.		
DATOS DE LOS TESISISTAS		
NOMBRES	BOBADILLA DIAZ EDUARDO ALEXANDER MUNDACA CUEVA DAYSE CAROLINA	
ESPECIALIDAD	ADMINISTRACION DE NEGOCIOS INTERNACIONALES	
INSTRUMENTO EVALUADO	GUION DE ENTREVISTA Contexto: GUION DE ENTREVISTA PARA ESPECIALISTAS EN COMERCIO EXTERIOR.	
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION	<p>GENERAL Elaborar una investigación de mercado para lograr la exportación de sacos de polipropileno de la empresa Atlántica S.R.L.</p> <p>ESPECÍFICOS</p> <ul style="list-style-type: none"> - Diagnosticar el estado actual de las exportaciones de sacos de polipropileno en el Perú - Determinar los factores que puedan influir en la exportación de sacos de polipropileno en la empresa Atlántica S.R.L - Segmentar el mercado objetivo para la exportación de sacos de polipropileno en la empresa Atlántica S.R.L. - Elaborar un directorio de los clientes potenciales para la exportación de sacos de polipropileno 	
Evalúe cada ítem del instrumento marcando con un aspa en "TA" si está totalmente de acuerdo con el ítem o "TD" si está totalmente en desacuerdo, si está en desacuerdo por favor especifique sus sugerencias		
DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO	El instrumento consta de 16 preguntas y ha sido construido, teniendo en cuenta la revisión de la literatura, luego del juicio de expertos que determinará la validez de contenido y será aplicado a las unidades de análisis de esta investigación.	
1.	¿Considera a los sacos de polipropileno un producto atractivo para la exportación?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
2.	¿Conoce alguna empresa nacional que se encuentre exportando sacos de polipropileno actualmente?	TA() TD() SUGERENCIAS: _No incluirla porque en la base de SUNAT ESTAN TODAS LAS EMPRESAS
3.	¿Cuál es el proceso para la exportación de sacos de polipropileno al mercado de Chile que usted sugiere teniendo en	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____

	cuenta las etapas de antes, durante y después de exportar?	
4.	¿Conoce de alguna certificación exigible para la exportación de sacos de polipropileno?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
5.	¿De qué manera podría Atlántica S.R.L. acogerse a algún incentivo tributario en la exportación de sacos de polipropileno?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
6.	¿Pueden acogerse al crédito fiscal y drawback las exportaciones de sacos de polipropileno?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
7.	¿Qué INCOTERMS recomendaría usted para la exportación de sacos de polipropileno?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
8.	¿Qué documentos son necesarios para la exportación de sacos de polipropileno con destino a Chile?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
9.	¿Conoce de alguna barrera arancelaria que restrinja la exportación de sacos de polipropileno al mercado de Chile?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
10.	¿Qué mecanismos de promoción recomendaría implementar para la exportación de sacos de polipropileno?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
11.	¿Qué información debería considerarse en un catálogo destinado a la exportación de sacos de polipropileno?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
12.	¿Qué información es necesaria precisar en las etiquetas que serán colocadas en los sacos de polipropileno destinados a la exportación?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
13.	¿Recomendaría la participación en alguna feria internacional ideal para la promoción de sacos de polipropileno?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____

14. ¿Qué otro método de publicidad debe considerarse para una mejor promoción en las exportaciones?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
15. ¿Considera el mercado chileno atractivo para la exportación de sacos de polipropileno?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
16. ¿Qué sector industrial considera más atractivo para la exportación de sacos de polipropileno en Chile?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____

1. PROMEDIO OBTENIDO:	N° TA __15__ N° TD __1__
2. COMENTARIO GENERAL	
Puede aplicar la encuesta	
3. OBSERVACIONES	
Ninguna	

Chiclayo, julio del 2020



 JUEZ - EXPERTO

Anexo 3

INSTRUMENTO DE VALIDACION POR JUICIO DE EXPERTOS

NOMBRE DEL JUEZ		Carlos Alberto Ypanaqué Estrada
	PROFESIÓN	Comercio y Negocios Internacionales
	ESPECIALIDAD	Análisis e investigación de mercados internacionales para la exportación acreditado por el ITC
	EXPERIENCIA PROFESIONAL (EN AÑOS)	10 años
	CARGO	Gerente Comercial en Codex Perú Trade
INVESTIGACIÓN DE MERCADO PARA LOGRAR LA EXPORTACIÓN DE SACOS DE POLIPROPILENO EN LA EMPRESA ATLÁNTICA SRL, CHICLAYO-LAMBAYEQUE 2019.		
DATOS DE LOS TESISISTAS		
NOMBRES		BOBADILLA DÍAZ EDUARDO ALEXANDER MUNDACA CUEVA DAYSE CAROLINA
ESPECIALIDAD		ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
INSTRUMENTO EVALUADO		GUIÓN DE ENTREVISTA Contexto: GUIÓN DE ENTREVISTA PARA EL GERENTE COMERCIAL DE ATLANTICA S.R.L.
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN		GENERAL Elaborar una investigación de mercado para lograr la exportación de sacos de polipropileno de la empresa Atlántica S.R.L. ESPECÍFICOS <ul style="list-style-type: none"> - Diagnosticar el estado actual de las exportaciones de sacos de polipropileno en el Perú - Determinar los factores que puedan influir en la exportación de sacos de polipropileno en la empresa Atlántica S.R.L - Segmentar el mercado objetivo para la exportación de sacos de polipropileno en la empresa Atlántica S.R.L. - Elaborar un directorio de los clientes potenciales para la exportación de sacos de polipropileno
Evalúe cada ítem del instrumento marcando con un aspa en "TA" si está totalmente de acuerdo con el ítem o "TD" si está totalmente en desacuerdo, si está en desacuerdo por favor especifique sus sugerencias		
DETALLE DE LOS ÍTEMS DEL INSTRUMENTO		El instrumento consta de 16 preguntas y ha sido construido, teniendo en cuenta la revisión de la literatura, luego del juicio de expertos que determinará la validez de contenido y será aplicado a las unidades de análisis de esta investigación.
1. ¿Cuál es el alcance que actualmente tienen los sacos		TA(X) TD() SUGERENCIAS: La pregunta es correcta, pero cuando hablas de que alcance tiene, es demasiado amplia las respuestas que te puedan

de polipropileno en el mercado nacional?	dar, tendrías que centrarte en quizá demanda, precios, regiones donde se comercializan sus productos o tipo de mercado donde se comercializa sus productos. _____
2. ¿Conoce que países exportan en mayor cantidad sacos de polipropileno?	TA(x) TD() SUGERENCIAS: la pregunta es correcta, pero estructurala mejor.
3. ¿Tiene conocimiento de empresas nacionales que se dediquen a la exportación de sacos de polipropileno?	TA(x) TD() SUGERENCIAS: _____ _____ _____
4. ¿Considera que estas empresas representan una competencia dentro del mercado nacional e internacional?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____ _____
5. ¿Cree usted que la empresa Atlántica S.R.L cumple con los estándares de calidad necesarios para la exportación?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____ _____

6. ¿Considera a sus proveedores como una ventaja competitiva?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: Cuando hablas de ventaja competitiva creo que te estas saliendo de contexto según tu tipo de investigación, tendrías que formular la pregunta de diferente manera.
7. ¿Considera que la empresa cuenta con la capacidad instalada necesaria para la exportación?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____ _____
8. ¿Tiene conocimiento sobre el acuerdo de libre comercio Perú-Chile que se encuentra vigente?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____ _____
9. ¿Qué información consigna actualmente su etiqueta?	TA() TD(x) SUGERENCIAS: más que la información actual de su etiqueta, se tendría que preguntar si tiene conocimientos del etiquetado a nivel internacional, ya que si vende a nivel nacional por regla tiene que cumplir con lo que solicita el mercado nacional.
10. ¿Cuenta con catalogo destinado para la exportación y de ser afirmativa su respuesta que información contiene?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____ _____
11. ¿Qué tipo de envase utiliza para la comercialización de sacos de polipropileno?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____ _____

12. ¿Qué medios utiliza para publicitar actualmente su producto?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____ _____
13. ¿Conoce la importancia de la participación en ferias internacionales?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____ _____
14. ¿Ha participado en alguna feria internacional?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____ _____
15. ¿Cuál considera su principal impedimento para la exportación?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____ _____
16. ¿Qué sector industrial considera que representa una mayor demanda de sacos de polipropileno?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____ _____
17. ¿Cuáles son sus expectativas con la exportación de sacos de polipropileno al mercado de Chile?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____ _____

<p>18. ¿Cuenta con algún contacto comercial estratégico en Chile?</p>	<p>TA(X) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>19. ¿Considera usted que la elaboración de una investigación de mercados permitirá la exportación de sacos de polipropileno en la empresa Atlántica S.R.L?</p>	<p>TA(X) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p>
<p>1. PROMEDIO OBTENIDO:</p>	<p>N° TA _____ N° TD _____</p>
<p>2. COMENTARIO GENERAL</p> <p>En su mayoría las preguntas están bien estructuradas aún que aún falta mejorar algunas, pero en general tienen concordancia con su investigación</p>	
<p>3. OBSERVACIONES</p> <p>Mejorar las preguntas observadas</p>	

Chiclayo, julio del 2020



Carlos A. Ypanigale Estrada
U.C. COMERCIO Y NEG. INT

JUEZ - EXPERTO

Anexo 4

INSTRUMENTO DE VALIDACION POR JUICIO DE EXPERTOS

NOMBRE DEL JUEZ		Carlos Alberto Ypanaqué Estrada
	PROFESIÓN	Comercio y Negocios Internacionales
	ESPECIALIDAD	Análisis e Investigación de mercados internacionales para la exportación acreditado por el ITC
	EXPERIENCIA PROFESIONAL(EN AÑOS)	10 años
	CARGO	Gerente Comercial en Codex Perú Trade
INVESTIGACIÓN DE MERCADO PARA LOGRAR LA EXPORTACIÓN DE SACOS DE POLIPROPILENO EN LA EMPRESA ATLÁNTICA SRL, CHICLAYO-LAMBAYEQUE 2019.		
DATOS DE LOS TESISISTAS		
NOMBRES	BOBADILLA DIAZ EDUARDO ALEXANDER MUNDACA CUEVA DAYSE CAROLINA	
ESPECIALIDAD	ADMINISTRACION DE NEGOCIOS INTERNACIONALES	
INSTRUMENTO EVALUADO	GUION DE ENTREVISTA Contexto: GUION DE ENTREVISTA PARA ESPECIALISTAS EN COMERCIO EXTERIOR.	
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION	GENERAL Elaborar una investigación de mercado para lograr la exportación de sacos de polipropileno de la empresa Atlántica S.R.L.	
	ESPECÍFICOS <ul style="list-style-type: none"> - Diagnosticar el estado actual de las exportaciones de sacos de polipropileno en el Perú - Determinar los factores que puedan influir en la exportación de sacos de polipropileno en la empresa Atlántica S.R.L. - Segmentar el mercado objetivo para la exportación de sacos de polipropileno en la empresa Atlántica S.R.L. - Elaborar un directorio de los clientes potenciales para la exportación de sacos de polipropileno 	
Evalúe cada ítem del instrumento marcando con un aspa en "TA" si está totalmente de acuerdo con el ítem o "TD" si está totalmente en desacuerdo, si está en desacuerdo por favor especifique sus sugerencias		
DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO	El instrumento consta de 16 preguntas y ha sido construido, teniendo en cuenta la revisión de la literatura, luego del juicio de expertos que determinará la validez de contenido y será aplicado a las unidades de análisis de esta investigación.	
1. ¿Considera a los sacos de polipropileno un producto atractivo para la exportación?	TA(X) TD()	SUGERENCIAS: _____

2. ¿Conoce alguna empresa nacional que se encuentre exportando sacos de polipropileno actualmente?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
3. ¿Cuál es el proceso para la exportación de sacos de polipropileno al mercado de Chile que usted sugiere teniendo en cuenta las etapas de antes, durante y después de exportar?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
4. ¿Conoce de alguna certificación exigible para la exportación de sacos de polipropileno?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
5. ¿De qué manera podría Atlántica S.R.L. acogerse a algún incentivo tributario en la exportación de sacos de polipropileno?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____
6. ¿Pueden acogerse al crédito fiscal y drawback las exportaciones de sacos de polipropileno?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____

<p>7. ¿Qué INCOTERMS recomendaría usted para la exportación de sacos de polipropileno?</p>	<p>TA(X) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____ _____ _____</p>
<p>8. ¿Qué documentos son necesarios para la exportación de sacos de polipropileno con destino a Chile?</p>	<p>TA(X) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____ _____ _____</p>
<p>9. ¿Conoce de alguna barrera arancelaria que restrinja la exportación sacos de polipropileno al mercado de Chile?</p>	<p>TA(X) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____ _____ _____</p>
<p>10. ¿Qué mecanismos de promoción recomendaría implementar para la exportación de sacos de polipropileno?</p>	<p>TA(X) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____ _____ _____</p>
<p>11. ¿Qué información debería considerarse en un catálogo destinado a la exportación de sacos de polipropileno?</p>	<p>TA(X) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____ _____ _____</p>

12. ¿Qué información es necesaria precisar en las etiquetas que serán colocadas en los sacos de polipropileno destinados a la exportación?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: especificar que el mercado es el chileno, ya que dichos requisitos cambian de acuerdo al país destino.
13. ¿Recomendaría la participación en alguna feria internacional ideal para la promoción de sacos de polipropileno?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____ _____
14. ¿Qué otro método de publicidad debe considerarse para una mejor promoción en las exportaciones?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____ _____
15. ¿Considera el mercado chileno atractivo para la exportación de sacos de polipropileno?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____ _____
16. ¿Qué sector industrial considera más atractivo para la exportación de sacos de polipropileno en Chile?	TA(X) TD() SUGERENCIAS: _____ _____ _____

1. PROMEDIO OBTENIDO:	N° TA _____ N° TD _____
2. COMENTARIO GENERAL Muy bien estructuradas las preguntas.	
3. OBSERVACIONES	

Chiclayo, julio del 2020



Carlos A. Yparraguiré Estrada
M. COMERCIO Y NEG. INT.
JUEZ - EXPERTO

Anexo 5

INSTRUMENTO DE VALIDACION POR JUICIO DE EXPERTOS

NOMBRE DEL JUEZ		Julio Cesar Lozano Díaz
	PROFESIÓN	Lic. Negocios Internacionales
	ESPECIALIDAD	Negocios Internacionales
	EXPERIENCIA PROFESIONAL (EN AÑOS)	5
	CARGO	Gerente General – Baby Industrias del Perú
INVESTIGACIÓN DE MERCADO PARA LOGRAR LA EXPORTACIÓN DE SACOS DE POLIPROPILENO EN LA EMPRESA ATLÁNTICA SRL, CHICLAYO-LAMBAYEQUE 2019.		
DATOS DE LOS TESISISTAS		
NOMBRES	BOBADILLA DIAZ EDUARDO ALEXANDER MUNDACA CUEVA DAYSE CAROLINA	
ESPECIALIDAD	ADMINISTRACION DE NEGOCIOS INTERNACIONALES	
INSTRUMENTO EVALUADO	GUIÓN DE ENTREVISTA Contexto: GUIÓN DE ENTREVISTA PARA EL GERENTE COMERCIAL DE ATLANTICA S.R.L.	
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION	<p>GENERAL Elaborar una investigación de mercado para lograr la exportación de sacos de polipropileno de la empresa Atlántica S.R.L.</p> <p>ESPECÍFICOS</p> <ul style="list-style-type: none"> - Diagnosticar el estado actual de las exportaciones de sacos de polipropileno en el Perú - Determinar los factores que puedan influir en la exportación de sacos de polipropileno en la empresa Atlántica S.R.L - Segmentar el mercado objetivo para la exportación de sacos de polipropileno en la empresa Atlántica S.R.L. - Elaborar un directorio de los clientes potenciales para la exportación de sacos de polipropileno 	
Evalúe cada ítem del instrumento marcando con un aspa en "TA" si está totalmente de acuerdo con el ítem o "TD" si está totalmente en desacuerdo, si está en desacuerdo por favor especifique sus sugerencias		
DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO	El instrumento consta de 16 preguntas y ha sido construido, teniendo en cuenta la revisión de la literatura, luego del juicio de expertos que determinará la validez de contenido y será aplicado a las unidades de análisis de esta investigación.	
1. ¿Cuál es el alcance que actualmente tienen los sacos	TA(x) TD()	SUGERENCIAS: __revisar si la palabra seria el alcance o la importancia _____ _____

de polipropileno en el mercado nacional?	
2. ¿Conoce que países exportan en mayor cantidad sacos de polipropileno?	TA(x) TD() SUGERENCIAS: _____ _____ _____
3. ¿Tiene conocimiento de empresas nacionales que se dediquen a la exportación de sacos de polipropileno?	TA(x) TD() SUGERENCIAS: _____ _____ _____
4. ¿Considera que estas empresas representan una competencia dentro del mercado nacional e internacional?	TA(x) TD() SUGERENCIAS: _____ _____ _____
5. ¿Cree usted que la empresa Atlántica S.R.L cumple con los estándares de calidad necesarios para la exportación?	TA(x) TD() SUGERENCIAS: _____ _____ _____

6. ¿Considera a sus proveedores como una ventaja competitiva?	TA(x) TD() SUGERENCIAS: _____ _____ _____
7. ¿Considera que la empresa cuenta con la capacidad instalada necesaria para la exportación?	TA(x) TD() SUGERENCIAS: _____ _____ _____
8. ¿Tiene conocimiento sobre el acuerdo de libre comercio Perú–Chile que se encuentra vigente?	TA(x) TD() SUGERENCIAS: _____ _____ _____
9. ¿Qué información consigna actualmente su etiqueta?	TA() TD() SUGERENCIAS: ____ Preguntar antes si venden con su marca y/o etiqueta propia _____ _____
10. ¿Cuenta con catalogo destinado para la exportación y de ser afirmativa su respuesta que información contiene?	TA(x) TD() SUGERENCIAS: _____ _____ _____
11. ¿Qué tipo de envase utiliza para la comercialización de sacos de polipropileno?	TA(x) TD() SUGERENCIAS: _____ _____ _____

12. ¿Qué medios utiliza para publicitar actualmente su producto?	TA(x) TD() SUGERENCIAS: _____ _____ _____
13. ¿Conoce la importancia de la participación en ferias internacionales?	TA(x) TD() SUGERENCIAS: _____ _____ _____
14. ¿Ha participado en alguna feria internacional?	TA(x) TD() SUGERENCIAS: _____ _____ _____
15. ¿Cuál considera su principal impedimento para la exportación?	TA(x) TD() SUGERENCIAS: _____ _____ _____
16. ¿Qué sector industrial considera que representa una mayor demanda de sacos de polipropileno?	TA(x) TD() SUGERENCIAS: _____ _____ _____
17. ¿Cuáles son sus expectativas con la exportación de sacos de polipropileno al mercado de Chile?	TA(x) TD() SUGERENCIAS: _____ _____ _____

<p>18. ¿Cuenta con algún contacto comercial estratégico en Chile?</p>	<p>TA(x) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>19. ¿Considera usted que la elaboración de una investigación de mercados permitirá la exportación de sacos de polipropileno en la empresa Atlántica S.R.L?</p>	<p>TA(x) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>1. PROMEDIO OBTENIDO:</p>	<p>N° TA 18 N° TD _____</p>
<p>2. COMENTARIO GENERAL</p> <p>Son correctas las preguntas para aplicar el instrumento.</p>	
<p>3. OBSERVACIONES:</p> <p>Revisar el orden de las preguntas, la número de 8 y 17 puede ir juntas. Tener en cuenta si la empresa vende con marca y/o etiqueta propia o solo con las de los clientes.</p>	

Chiclayo, julio del 2020

BABY INDUSTRIAS DEL PERU S.A.
Julio Lozano

Julio César Lozano Díaz

ABOGADO

JUEZ - EXPERTO



Anexo 6

INSTRUMENTO DE VALIDACION POR JUICIO DE EXPERTOS

NOMBRE DEL JUEZ		Julio Cesar Lozano Díaz
	PROFESIÓN	Lic. Negocios Internacionales
	ESPECIALIDAD	Negocios Internacionales
	EXPERIENCIA PROFESIONAL(EN AÑOS)	5
	CARGO	Gerente General – Baby Industrias del Perú
INVESTIGACIÓN DE MERCADO PARA LOGRAR LA EXPORTACIÓN DE SACOS DE POLIPROPILENO EN LA EMPRESA ATLÁNTICA SRL, CHICLAYO-LAMBAYEQUE 2019.		
DATOS DE LOS TESISISTAS		
NOMBRES	BOBADILLA DIAZ EDUARDO ALEXANDER MUNDACA CUEVA DAYSE CAROLINA	
ESPECIALIDAD	ADMINISTRACION DE NEGOCIOS INTERNACIONALES	
INSTRUMENTO EVALUADO	GUION DE ENTREVISTA Contexto: GUION DE ENTREVISTA PARA ESPECIALISTAS EN COMERCIO EXTERIOR.	
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION	<p>GENERAL Elaborar una investigación de mercado para lograr la exportación de sacos de polipropileno de la empresa Atlántica S.R.L.</p> <p>ESPECÍFICOS</p> <ul style="list-style-type: none"> - Diagnosticar el estado actual de las exportaciones de sacos de polipropileno en el Perú - Determinar los factores que puedan influir en la exportación de sacos de polipropileno en la empresa Atlántica S.R.L - Segmentar el mercado objetivo para la exportación de sacos de polipropileno en la empresa Atlántica S.R.L. - Elaborar un directorio de los clientes potenciales para la exportación de sacos de polipropileno 	
Evalúe cada ítem del instrumento marcando con un aspa en "TA" si está totalmente de acuerdo con el ítem o "TD" si está totalmente en desacuerdo, si está en desacuerdo por favor especifique sus sugerencias		
DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO	El instrumento consta de 16 preguntas y ha sido construido, teniendo en cuenta la revisión de la literatura, luego del juicio de expertos que determinará la validez de contenido y será aplicado a las unidades de análisis de esta investigación.	
1. ¿Considera a los sacos de polipropileno un producto atractivo para la exportación?	TA(x) TD()	SUGERENCIAS: _____ _____

2. ¿Conoce alguna empresa nacional que se encuentre exportando sacos de polipropileno actualmente?	TA(x) TD() SUGERENCIAS: _____ _____ _____
3. ¿Cuál es el proceso para la exportación de sacos de polipropileno al mercado de Chile que usted sugiere teniendo en cuenta las etapas de antes, durante y después de exportar?	TA(x) TD() SUGERENCIAS: _____ _____ _____
4. ¿Conoce de alguna certificación exigible para la exportación de sacos de polipropileno?	TA(x) TD() SUGERENCIAS: _____ _____ _____
5. ¿De qué manera podría Atlántica S.R.L. acogerse a algún incentivo tributario en la exportación de sacos de polipropileno?	TA(x) TD() SUGERENCIAS: _____ _____ _____
6. ¿Pueden acogerse al crédito fiscal y drawback las exportaciones de sacos de polipropileno?	TA(x) TD() SUGERENCIAS: _____ _____ _____

<p>7. ¿Qué INCOTERMS recomendaría usted para la exportación de sacos de polipropileno?</p>	<p>TA(x) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>8. ¿Qué documentos son necesarios para la exportación de sacos de polipropileno con destino a Chile?</p>	<p>TA(x) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>9. ¿Conoce de alguna barrera arancelaria que restrinja la exportación sacos de polipropileno al mercado de Chile?</p>	<p>TA(x) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>10. ¿Qué mecanismos de promoción recomendaría implementar para la exportación de sacos de polipropileno?</p>	<p>TA(x) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>11. ¿Qué información debería considerarse en un catálogo destinado a la exportación de sacos de polipropileno?</p>	<p>TA(x) TD()</p> <p>SUGERENCIAS: _____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>

12. ¿Qué información es necesaria precisar en las etiquetas que serán colocadas en los sacos de polipropileno destinados a la exportación?	TA(x) TD() SUGERENCIAS: _____ _____ _____
13. ¿Recomendaría la participación en alguna feria internacional ideal para la promoción de sacos de polipropileno?	TA(x) TD() SUGERENCIAS: _____ _____ _____
14. ¿Qué otro método de publicidad debe considerarse para una mejor promoción en las exportaciones?	TA(x) TD() SUGERENCIAS: _____ _____ _____
15. ¿Considera el mercado chileno atractivo para la exportación de sacos de polipropileno?	TA(x) TD() SUGERENCIAS: _____ _____ _____
16. ¿Qué sector industrial considera más atractivo para la exportación de sacos de polipropileno en Chile?	TA(x) TD() SUGERENCIAS: _____ _____ _____

1. PROMEDIO OBTENIDO:	N° TA ____16____ N° TD ____
2. COMENTARIO GENERAL El instrumento se puede aplicar como está elaborado.	
3. OBSERVACIONES Ninguna.	

Chiclayo, julio del 2020

BABY INDUSTRIAS DEL PERU E.L.U.A.

.....
Julio César Lozano Díaz
.....

JUEZ - EXPERTO

Anexo 7

**GUIA DE ENTREVISTA**

Contexto: GUÍA DE ENTREVISTA PARA ESPECIALISTAS EN COMERCIO EXTERIOR.

1. ¿Considera a los sacos de polipropileno un producto atractivo para la exportación?
SI, pues se utilizan para varios productos de agro exportación e incluso en comercio local.
2. ¿Cuál es el proceso para la exportación de sacos de polipropileno al mercado de Chile que usted sugiere teniendo en cuenta las etapas de antes, durante y después de exportar?

Antes:

- Negociación y cierre de contrato
- Estudio de transculturalidad
- Definir si se trabajará con Carta de Crédito o Factoring Internacional
- Preparación y elaboración del producto
- Definir envase y embalaje
- Definir modo y medio de transporte
- Hacer presupuesto de la operación logística y tener claro la cotización en EXW, FOB y CIF.
- Contratar Naviera y Operador Logístico

Durante:

- Tener validado por el Dpto. de calidad el producto a exportar

- Coordinar con operador logístico para llevar la mercancía a puerto
- Gestión de la documentación: Factura Comercial, DAM, BL, Guía de remisión y transportista, Certificado de Origen, Prima de seguro, Carta de Crédito (Opcional)
- Envío del producto al puerto.

Después:

- Seguimiento de la llegada a destino de la mercancía
 - Seguimiento de satisfacción del cliente.
 - Servicio Post venta.
 - Envío de documentación necesaria
3. ¿Conoce de alguna certificación exigible para la exportación de sacos de polipropileno?
Sinceramente, desconozco
 4. ¿De qué manera podría Atlántica S.R.L. acogerse a algún incentivo tributario en la exportación de sacos de polipropileno?
Habría que evaluar los insumos que requiere para la elaboración del saco, y sería una opción, el beneficio tributario del régimen DRAWBACK Y EL IGV
 5. ¿Pueden acogerse al crédito fiscal y drawback las exportaciones de sacos de polipropileno?
Crédito Fiscal, me parece q no, DRAWBACK si
 6. ¿Qué INCOTERMS recomendaría usted para la exportación de sacos de polipropileno?
CFR

7. ¿Qué documentos son necesarios para la exportación de sacos de polipropileno con destino a Chile?
- Factura Comercial, DAM, BL, Guía de remisión y transportista, Certificado de Origen, Prima de seguro, Carta de Crédito (Opcional)
8. ¿Conoce de alguna barrera arancelaria que restrinja la exportación sacos de polipropileno al mercado de Chile?
- Ninguna
9. ¿Qué mecanismos de promoción recomendaría implementar para la exportación de sacos de polipropileno?
- Pag. Web. Bien estructurada y participación en ferias internacionales
10. ¿Qué información debería considerarse en un catálogo destinado a la exportación de sacos de polipropileno?
- Datos generales y de contacto de la empresa
- Los productos, tipos y especificaciones técnicas
- Fotografías del proceso de producción
11. ¿Qué información es necesaria precisar en las etiquetas que serán colocadas en los sacos de polipropileno destinados a la exportación a Chile?
- Empresa productora
 - Empresa Maquila
 - Drum y Batch
 - Insumos, cantidad
 - Medidas y peso
12. ¿Recomendaría la participación en alguna feria internacional ideal para la promoción de sacos de polipropileno?

- Expoalimentaria

13. ¿Qué otro método de publicidad debe considerarse para una mejor promoción en las exportaciones?

Compra de base de datos (Google – Facebook), vía redes sociales

14. ¿Considera el mercado chileno atractivo para la exportación de sacos de polipropileno?

Sería muy subjetivo, decir Si, basándome en factores o atributos como cercanía, cultura, idioma, etc.

Para dar una respuesta más objetiva, sugiero realizar la herramienta de inteligencia comercial CRIBAS

15. ¿Qué sector industrial considera más atractivo para la exportación de sacos de polipropileno en Chile?

Agroindustria



Prof. Juan César Farías Rodríguez

Docente Profesional de Negocios Internacionales

17/08/2020

Anexo 8**GUIA DE ENTREVISTA**

Contexto: GUIA DE ENTREVISTA PARA ESPECIALISTAS EN COMERCIO EXTERIOR.

Especialista: Alberto Guillermo Serrano

1. ¿Considera a los sacos de polipropileno un producto atractivo para la exportación?

R: Sí es un producto atractivo para la exportación 2

2. ¿Cuál es el proceso para la exportación de sacos de polipropileno al mercado de Chile que usted sugiere teniendo en cuenta las etapas de antes, durante y después de exportar? 2

R: El proceso de exportación es único, lo único que cambia es el tema logístico, si se va a enviar por vía marítima o terrestre, contratar un agente de aduanas, operador logístico, pero mayor diferencia no hay, ya que al ser por ser un producto no perecible no tiene que enviarse en un contenedor especial.

En el tema de costos, cual va ser más eficiente para la empresa, ya que el costo en vía marítimo puede ser más barato pero te puede tomar más tiempo llevarlo a Chile y dependiendo a que parte de Chile lo quieres enviar, porque una cosa es que lo envíes a Valparaíso y otra que lo envíes a Santiago.

Preguntarse qué tipo de cliente van atender y a que parte de Chile, si va a ser un Business to Business o Business to Consumer, ya que este no es un tipo de producto que vaya directamente al consumidor final, sino va a un empresa que va a utilizarlo para otro tipo de servicio, entonces sería un Business to Business, ya que tu producto va a servir como envase o embalaje para otro tipo de producto.

Atlántica tiene sus productos y tiene varias líneas, si vas a trabajar sacos laminados van a ir a la industria alimentaria, sacos tejidos van para la mina

3. ¿Conoce de alguna certificación exigible para la exportación de sacos de polipropileno? 2

R: No tengo la certeza cien por ciento, pero de todas maneras siempre piden las certificaciones generales tipo ISO 9001, 2015 que es la última, y Atlántica si la tiene por lo que no tendería mayor problema en ese punto. Además piden que el polipropileno sea de primer uso.

No creo que haya otra certificación exigible como si lo hay para otros tipos de productos, por ejemplo, equipos para industria alimentarias si te piden una certificación, pero esa certificación es en el mercado de destino, algo así como una institución del estado que te certifica que las maquinarias de industrias alimentarias que utilizan gas o electricidad tienen que pasar una evaluación

4. ¿De qué manera podría Atlántica S.R.L. acogerse a algún incentivo tributario en la exportación de sacos de polipropileno?2

R: Lo primero sería el drawback, ahí hay varios puntos porque el drawback aplica para insumos que son importados, en este caso el polipropileno es importado, pero cuando haces tú cuadro insumo - producto, hay un porcentaje máximo del insumo que no debería sobrepasar, eso tendría que analizarse.

5. ¿Pueden acogerse al crédito fiscal y drawback las exportaciones de sacos de polipropileno?2

R: El drawback sería el primero, la cuatro y la cinco son la misma pregunta.

6. ¿Qué INCOTERMS recomendaría usted para la exportación de sacos de polipropileno? 2

R: El INCOTERM es el mismo de siempre, FOB o CIF, pero normalmente siempre se cotiza en FOB.

7. ¿Qué documentos son necesarios para la exportación de sacos de polipropileno con destino a Chile? 2

R: El certificado de origen, facturas comerciales, si vas a utilizar una carta de crédito, los documentos que se piden para una exportación normal básicamente.

8. ¿Conoce de alguna barrera arancelaria que restrinja la exportación sacos de polipropileno al mercado de Chile?2

R: No, no la hay.

9. ¿Qué mecanismos de promoción recomendaría implementar para la exportación de sacos de polipropileno?2

R: Debido a la coyuntura actual, participación en ruedas de negocios que se dan de manera virtual, las cuales generan una agenda de negocios a las empresas, generándoles una vitrina virtual, la cual podrán hacer visibilizar y promocionar a través de una vitrina digital, permitiendo mostrar las características y atributos de sus productos.

10. ¿Qué información debería considerarse en un catálogo destinado a la exportación de sacos de polipropileno?2

R: Información general de la empresa, clasificación comercial, si mantiene exportaciones, certificaciones, si tiene presencia digital, que tipos tiene como oferta exportable, capacidad de producción, cantidad mínima de pedido según el producto, después, fotos de sus productos, disponibilidad comercial, sus clientes destacados porque otorgan estatus y es bueno resaltarlos.

11. ¿Qué información es necesaria precisar en las etiquetas que serán colocadas en los sacos de polipropileno destinados a la exportación a Chile?2

R: Información general de la empresa, del producto, certificaciones.

12. ¿Recomendaría la participación en alguna feria internacional ideal para la promoción de sacos de polipropileno?2

R: No hay una específica para el tema de sacos, normalmente Promperú realiza ruedas de negocios internacionales llamada Industria Perú, la cual se desarrolla todos los años, en la que se traen alrededor de 250 importadores de todo el mundo y ellos vienen a negociar con las empresas peruanas, para esto hay un proceso de inscripción previa por la cual se evalúan a las empresas y se les capacitan.

13. ¿Qué otro método de publicidad debe considerarse para una mejor promoción en las exportaciones?2

R: Ahora se está manejando la adecuación de contenidos digitales en las empresas , porque se ha identificado debido a la coyuntura actual que las empresas no tienen un adecuado contenido digital , pueden tener pagina web pero no esta bien estructurada , no tienen las paginas requeridas , es mas no tienen una linea grafica definida ,entonces el tema del comercio electrónico debería ser un abanderado en el tema de publicidad ahora , el tema de redes sociales y es algo que te comendo viene trabajando Promperú y estamos considerando a Atlántica para que este dentro de este grupo de empresas beneficiadas.

14. ¿Considera el mercado chileno atractivo para la exportación de sacos de polipropileno?3

R: Si, claro lógicamente, es un mercado muy bueno, que tiene una situación económica estable, tiene industrias mineras, de pesca y es más la misma

agroexportación que son pilares fundamentales de su economía, y los sacos son un insumo que forma parte dentro de sus cadenas, y si tenemos un buen producto a precio competitivo el mercado es chileno es un mercado atractivo.

15. ¿Qué sector industrial considera más atractivo para la exportación de sacos de polipropileno en Chile?³

R: El sector minero, pesca y agroexportación, esos tres sectores son los mas atractivos para la exportación de sacos de polipropileno a Chile, lógicamente que la industria minera es la mas grande y es la que mas sostiene a la economía chilena y debería ser la mas atractiva para el tema de los sacos, pero sin dejar de lado el tema pesca y el tema agro.

Anexo 9



GUIA DE ENTREVISTA

Contexto: GUIA DE ENTREVISTA PARA ESPECIALISTAS EN COMERCIO EXTERIOR.

Especialista: Mónica del Pilar Pintado Damián

1. ¿Considera a los sacos de polipropileno un producto atractivo para la exportación?

Yo creo que si, mientras haya mercado que demande este tipo de productos, es muy bueno porque generan aumento en el PBI e ingresos para nuestro país.

2. ¿Cuál es el proceso para la exportación de sacos de polipropileno al mercado de Chile que usted sugiere teniendo en cuenta las etapas de antes, durante y después de exportar?

Lo primordial es hacer un estudio de mercado para ver donde se esta demandando el producto , ver ciertas estadísticas , ver información relevante acerca del mercado , en este caso si ustedes consideraron o han seleccionado Chile , deben hacer un estudio de mercado , cuales son los sacos con mas demanda, porque sacos de polipropileno tenemos muchísimos , que variedades , colores , tamaños , formas , luego también se debe estudiar a la competencia , cuando hacemos el estudio del mercado , la demanda , la oferta , la competencia , también estudiar el tema de proveedores , envases y embalajes . Luego , una vez que ya identificamos a un potencial comprador , ponerse en contacto , sugiero primero se pueda de alguna manera tener la ficha técnica del producto , ver si la empresa tiene de acuerdo al

mercado una página web actualizada , porque a veces los clientes te dicen dame tu pagina web donde pueda ver tu productos o servicios que ofreces , se le podría dar toda esa actualización y también para países de habla no hispana , la página traducida en ingles y otros idiomas de ser necesario , también, obviamente previo a ello en el estudio de mercado sacar nuestros costos , para ver si realmente que ganancias se va tener al exportar , coordinar en el tema de costos todo lo que es presentación , operador logístico, si hay algún permiso con el mercado que requieran .Bueno , ya sabes a que precio lo vas a vender , te presentas , tener tu carta de presentación , tu ficha técnica del producto , te presentas con el cliente , si el cliente te llegara a realizar el pedido , ahí tu ya puedes preguntar el Incoterm que el desea , porque medio de transporte desea que se le envié ,y hacer todo el procedimiento que emana el proceso netamente de exportación.

3. ¿Conoce de alguna certificación exigible para la exportación de sacos de polipropileno?

Bueno con respecto a la exigibilidad para los sacos, mas que todo se que depende del mercado, en este caso si es Chile , puede exigir las normas ISO de los procesos, después para el tipo de materia prima , lo otro seria alguna certificación de origen , mas que todo para el tema de reducción de impuestos para el importador.

4. ¿De qué manera podría Atlántica S.R.L. acogerse a algún incentivo tributario en la exportación de sacos de polipropileno?

Puede ser, por medio de que si ellos importan alguna tinta para los sacos , porque por el polipropileno, creo que sería un poco difícil ya que esta en todo su proceso , y recordemos que hay ciertos requisitos para poder acogerse al drawback , lo que si puede acogerse es la devolución del saldo a favor de el exportador.

5. ¿Pueden acogerse al crédito fiscal y drawback las exportaciones de sacos de polipropileno?
Como te digo si cumple todos los requisitos del drawback si se podrian acoger, pero siempre y cuando cumplan con los requisitos que se piden.
6. ¿Qué INCOTERMS recomendaría usted para la exportación de sacos de polipropileno?
Yo recomendaría exportar en valor Fob.
7. ¿Qué documentos son necesarios para la exportación de sacos de polipropileno con destino a Chile?
Factura comercial, Paking list ,carta porte , certificado de origen , certificación de calidad
8. ¿Conoce de alguna barrera arancelaria que restrinja la exportación sacos de polipropileno al mercado de Chile?
No, ninguna.
9. ¿Qué mecanismos de promoción recomendaría implementar para la exportación de sacos de polipropileno?
Asistencia a Ferias.
10. ¿Qué información debería considerarse en un catálogo destinado a la exportación de sacos de polipropileno?
Ficha técnica del producto, el material, el modelo que se vende, cuáles son sus usos, de preferencia que este en español y en ingles por si acaso haya alguna oportunidad de negocio con otro país.
11. ¿Qué información es necesaria precisar en las etiquetas que serán colocadas en los sacos de polipropileno destinados a la exportación a Chile?

En el tema de etiquetas va a depender mucho del cliente, pero por lo general se pone, peso neto , peso bruto ,los volúmenes , cuantos sacos estas incluyendo , color ,material , uso y alguna característica especial del saco.

12. ¿Recomendaría la participación en alguna feria internacional ideal para la promoción de sacos de polipropileno?

Sí, yo creo que hay ferias de especialidad que deberían ir y ferias agro donde se utilizan mucho el tema de sacos, y creo que podrían asistir para poder captar clientes

13. ¿Qué otro método de publicidad debe considerarse para una mejor promoción en las exportaciones?

Creo que las paginas web son un método de promocionarse a parte de la ferias , además buscar plataformas donde uno puede incluirse y poder ofrecer los productos en el mismo país donde uno quiere estar presente.

14. ¿Considera el mercado chileno atractivo para la exportación de sacos de polipropileno?

Sí, ya que es un mercado que está en crecimiento y también es un mercado que demanda este tipo de productos

15. ¿Qué sector industrial considera más atractivo para la exportación de sacos de polipropileno en Chile?

Al sector agroindustrial.

Anexo 10



GUIÓN DE ENTREVISTA

Contexto: GUÍA DE ENTREVISTA PARA EL GERENTE COMERCIAL DE
ATLÁNTICA S.R.L.

1. ¿Cuáles son las regiones con mayor demanda de sacos de polipropileno en el mercado nacional? 1
 R: De acuerdo a la participación de mercado de nuestro producto las regiones que atendemos con mayor demanda son Lima y Paita, porque estamos centrados en la industria de alimentos balanceados que es Lima y todo lo que es pesca Paita.
2. ¿Conoce cuáles son los principales países exportadores de sacos de polipropileno? 1
 R: China e India creo que son potencia en exportación de sacos, e incluso estos países han llegado a exportar sacos al Perú.
3. ¿Tiene conocimiento de empresas nacionales que se dediquen a la exportación de sacos de polipropileno? 1
 Sí, pero depende de la época, por ejemplo en esta época nadie está exportando porque el mercado nacional no se abastece. Las principales empresas exportadoras están Norsac, Iberoplast y Sacos Pisco, son esas tres empresas que exportan y El Águila también una pequeña cantidad.
4. ¿Considera que estas empresas representan una competencia dentro del mercado nacional e internacional? 1
 Sí, toda empresa que se dedica al mismo rubro es competencia. Claro que depende del mercado al que se enfocan, por ejemplo nosotros tenemos un

mercado distinto, nos enfocamos mucho es la industria pesquera, a la industria de alimentos balanceados y al mercado arrocero muy poco.

5. ¿Cree usted que la empresa Atlántica S.R.L cumple con los estándares de calidad necesarios para la exportación? 2

Sí, a pesar de que somos una empresa nueva, cinco años en el mercado, pero hemos venido organizándonos de tal manera que cumplamos con todos los requisitos necesarios, no solamente para exportación sino para el mercado local que es muy exigente en ciertas industrias, así que si necesitamos exportar no nos faltaría nada.

6. ¿Considera como aliados estratégicos a sus proveedores? 1

En la cadena de producción tanto proveedores como clientes siempre son el punto estratégico, dependemos tanto del proveedor como del cliente, así que creo q están al mismo nivel.

7. ¿Considera que la empresa cuenta con la capacidad Instalada necesaria para la exportación? 1

Mucho depende de la época, por ejemplo a partir de Abril no hemos podido dar abasto al mercado nacional, por ahora no tenemos suficiente producción como para exportar, pero hay temporadas que si podríamos de alguna manera buscar un mercado exportador. Nuestra producción es alrededor de cinco millones de envases mensuales, sin embargo ya tenemos un mercado bastante amplio para cubrir.

8. ¿El producto final lleva la marca y etiqueta de Atlántica SRL o solo se considera la del cliente? 2

En la etiqueta es una obligación para identificar no solamente al cliente sino también la marca de la empresa Atlántica, se identifica en la etiqueta el nombre

de empresa, las características técnicas del envase como medidas, peso, tipo de impresión y otras características que se crea necesario. Pero si es fundamental el etiquetado para identificar cualquier reclamo y hacer un seguimiento a través del código de trazabilidad y saber en qué área hubo el problema.

9. ¿Qué información consigna actualmente su etiqueta? 2

Nombre de la empresa, especificación del saco como medida, descripción del saco, peso del saco, código de trazabilidad y fecha.

10. ¿Conoce la información que debe consignar en la etiqueta para la exportación de sacos de polipropileno al mercado chileno? 2

No, pero como todo etiquetado mientras tenga las especificaciones fundamentales no necesita más, si el mercado lo exige pues tendrá que cambiarlo y se colocara la etiqueta como el cliente lo solicita.

11. ¿Cuenta con catalogo destinado para la exportación y de ser afirmativa su respuesta que información contiene? 2

En el caso de sacos de polipropileno, habíamos pensado hacer un catálogo de producto, pero después de los años de experiencia en la fabricación hemos visto que no es necesario porque nosotros nos ajustamos a las exigencias del cliente, es más toda la producción que hacemos es por orden de compra y las especificaciones técnicas del cliente, nos ajustamos a su necesidad, rara vez nosotros proponemos un tipo de saco para el cliente, los asesoramos si pero al final ellos son los que toman la decisión y fabricamos de acuerdo a lo que necesitan.

12. ¿Qué tipo de envase utiliza para la comercialización de sacos de polipropileno?2

Depende del mercado, si el mercado es muy exigente va empacado de mil o quinientos, de acuerdo de al peso, máximo el peso de un paquete debe ser cuarenta y cinco o cincuenta kilos y se lo embala con una tela de polipropileno laminado

para evitar la contaminación y sobre eso se envuelve con stretch film para que el producto llegue en óptimas condiciones hacia el cliente.

13. ¿Qué medios utiliza para publicitar actualmente su producto? 2

En este caso como es un negocio b to b, no es un consumo masivo, la página web es lo más adecuado, pero el contacto generalmente ha venido por recomendación. Pero tenemos página web, facebook y linkedin.

14. ¿Conoce la importancia de la participación en ferias internacionales? 2

Sí, las ferias internacionales son muy importante, por ejemplo si quieres obtener maquinarias para la fabricación de envases es importante estar a la guardia de las nuevas tecnologías y visitar ferias internacionales pues te ayuda a conseguir la maquinaria que tú quieres y ver los nuevos cambios. Y si es para exportar el producto pues la feria también te ayuda a conseguir contactos, referidos.

15. ¿Ha participado en alguna feria internacional?2

Sí, para conseguir maquinarias, hemos visitados ferias en Alemania, India, España. Y para conseguir clientes en ferias nacionales, industria del plástico, en la feria de alimentos que hace Perú todos los años, y ferias de pescas.

16. ¿Cuál considera su principal impedimento para la exportación?1

Es la competencia, a pesar que Perú si fabrica bastante cantidad de sacos, es china e india los que tienen mejores precios; por la mano de obra, energía eléctrica en el Perú es alta, si nos ponemos a competir con esos países pues nuestros precios son un poco elevados. Y también la capacidad es importante.

17. ¿Qué sector industrial considera que representa una mayor demanda de sacos de polipropileno? 3

Nosotros hemos segmentado nuestro mercado, nos hemos enfocado en dos mercados, en la industria pesquera, la industria de la minería con marcas propias

y la industria de alimentos balanceados, porque alimentos balanceados es un producto que se consume durante todo el año no es estacionario entonces nos ayuda mucho a mantener la fábrica funcionando, minería tenemos marcas muy conocida que consumen todo el año, la pesca es estacionaria pero consume en alto volumen. Y el mercado muy arrocero es muy exigente en cuanto a calidad pero paga muy poco.

18. ¿Tiene conocimiento sobre el acuerdo de libre comercio Perú–Chile que se encuentra vigente? 2

No tengo mucho conocimiento, pero sabemos que nuestro tipo de producto esta excepto de cualquier arancel, tanto como para la exportación e importación.

19. ¿Cuáles son sus expectativas con la exportación de sacos de polipropileno al mercado de Chile? 1

Hay buena expectativa a Chile, porque pagan un mejor precio que otros países como México, Colombia. Chile es muy exigente en calidad y además si podemos competimos porque su mano de obra es un poco más alta que nosotros, su energía mucho más elevada.

20. ¿Cuenta con algún contacto comercial estratégico en Chile? 3

Hemos contactado con industrias pesqueras, porque nosotros tenemos bastante experiencia y conocimiento con esa clase de industria, y la zona costera de Chile hay empresas con las que se podría exportar y vender los sacos.

21. ¿Considera usted que la elaboración de una investigación de mercados permitirá la exportación de sacos de polipropileno en la empresa Atlántica SRL?2

Definitivamente tiene que hacer un pequeño estudio de mercado al país que se quiere enfocar, porque ya estábamos viendo por ejemplo para exportar a México también a Ecuador, y es necesario tener una persona que se encargue de investigar, de tener contactos, ver el tipo de producto que ellos usan,

características del producto y si nos ajustamos a sus necesidad. Si es importante un estudio de mercado.

Bibliografía

- ADEX. (2020). *expoalimentaria*. Obtenido de <https://join.expoalimentariaperu.com/>
- Agricultura, O. d. (1999). *Principios Generales de Higiene de Alimentos*. Obtenido de http://www.fao.org/ag/agn/CDfruits_es/others/docs/CAC-RCP1-1969.PDF
- Aqua.cl. (Mayo de 2020). *Sonapesca*. Obtenido de Sonapesca: <https://www.sonapesca.cl/anos-2019-y-2020-tiempos-dificiles-para-el-sector-pesquero-nacional/>
- Arias Gómez, J., Villasís Keever, M., & Novales, M. (2016). El protocolo de investigación III: la población de estudio. *Revista Alergia México*, 63(2), 201-206. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/4867/486755023011.pdf>
- Arias, F. (2012). *El Proyecto de Investigación*. Caracas: Editorial Episteme, C.A. . Obtenido de <https://ebevidencia.com/wp-content/uploads/2014/12/EL-PROYECTO-DE-INVESTIGACION-6ta-Ed.-FIDIAS-G.-ARIAS.pdf>
- Banco Mundial. (16 de Abril de 2020). *Banco Mundial*. Obtenido de <https://www.bancomundial.org/es/country/chile/overview>
- Bengoza Medina, P., Ramos Montalvo, M., & Shimabukuro Goto, J. (2016). *Plan de Negocios para el ingreso a la exportación del espárrago congelado*. Lima.
- Bernal, C. (2010). *Metodología de la Investigación*. Colombia: Pearson. Obtenido de <http://abacoenred.com/wp-content/uploads/2019/02/El-proyecto-de-investigacion-F.G.-Arias-2012-pdf.pdf>
- Cervera, R. (2010). *Metodos y Técnicas de investigación en relaciones internacionales*. Obtenido de <https://www.ucm.es/data/cont/media/www/pag-55163/2Metodos.pdf>
- Chile, B. d. (Julio de 2015). *Biblioteca del Congreso Nacional de Chile*. Obtenido de https://www.bcn.cl/siit/nuestropais_14-7-2015
- Churchill, G. A. (2003). *Investigación de Mercados*. Mexico DF: CENGAGE.
- Cohen, N., & Gómez Rojas, G. (2003). *Los objetivos, el marco conceptual y la estrategia teórico-metodológica triangulando el torno al problema de investigación*". Buenos Aires: Proa XXI editores. Obtenido de <http://metodologiadelainvestigacion.sociales.uba.ar/wp-content/uploads/sites/117/2017/08/Cuaderno-N4-Etapas-de-investigacion.pdf>
- El Peruano. (Viernes de Diciembre de 2016). Arancel de Aduanas 2017. *El Peruano*, pág. 188. Obtenido de <https://www.mef.gob.pe/es/normatividad/por-temas/politica-arancelaria/15348-decreto-supremo-n-342-2016-ef-3/file>
- Excellence, I. (Marzo de 2015). *ISOTools Excellence*. Obtenido de <https://www.isotools.org/2015/03/19/que-son-las-normas-iso-y-cual-es-su-finalidad/>

- García Álvarez, F., & Jarabo Friedrich, F. (2019). *Metodo de los Factores Ponderados*. Obtenido de https://campusvirtual.ull.es/ocw/pluginfile.php/5075/mod_resource/content/1/Problemas/Met-Local-Ponderado-ejemplo.pdf
- Gaviria Zuleta, J., & Lopera Mora, E. (2017). *Investigacion de Mercado para la Exportacion de Productos con múltiples variables de análisis*. Medellín. Obtenido de <https://dspace.tdea.edu.co/bitstream/tda/235/1/INVESTIGACION%20DE%20MERCADOS%20PARA%20LA%20EXPORTACION%20DE%20PRODUCTOS%20CON%20MÚLTIPLES%20VARIABLES%20DE%20ANÁLISIS.pdf>
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2006). *Metodología de la Investigación 4ta. Edición*. Mexico D.F.: INTERAMERICANA EDITORES. S.A.
- Hernández, R., Fernandez, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación (6a ed.)*. México D. F., México: McGraw-Hill. Recuperado el 15 de 11 de 2018
- INEI. (2020). *Instituto Nacional de Estadística e Informática*. Obtenido de <https://www.inei.gov.pe/biblioteca-virtual/boletines/exportaciones-e-importaciones/5/>
- Maldonado, J. (2015). *La Metodologia de la Investigación*. Wyoming, WY: Chapman & Hall. Obtenido de https://issuu.com/joseangelmaldonado8/docs/la_metodologia_de_la_investigacion/94
- McDaniel, C., & Gates, R. (2016). *Investigacion de Mercados (10 ed.)*. Mexico: Cengage Learning Editores S.A.
- Minero, C. (Enero de 2019). *Consejo Minero*. Obtenido de Consejo Minero: <https://consejominero.cl/chile-pais-minero/aprende-de-mineria/mineria-en-chile/>
- Minervini, N. (2014). *Ingenieria de la Exportación. Como elaborar planes innovadores de exportación*. México: Cengage Learning Editores, S.A. Obtenido de https://docs.google.com/viewer?a=v&pid=sites&srcid=ZGVmYXVsdGRvbWVpbnxjZXNhcnBhbml6b2NhcmlRvbmF8Z3g6NjE0MDE4MDdiOTc3NTMzNw&fbclid=IwAR2Lfn9xpknqKd93SERsvhaDtYl8aE9c617cxLl24nw_Ckza2-tehQaciOk
- Noguera Ramos, I. (2014). *Guia para elaborar una tesis de Derecho*. Lima: Grijley.
- Petroquim. (s.f.). *Petroquim*. Recuperado el 8 de 10 de 2018, de <http://www.petroquim.cl/que-es-el-polipropileno/>
- PromPerú. (2012). *PromPerú*. Obtenido de <http://export.promperu.gob.pe/Miercoles/Portal/MME/descargar.aspx?archivo=A5116C07-AC5D-409E-8A2A-4B603574ED1E.PDF>
- PromPerú. (Marzo de 2012). *PromPerú*. Obtenido de https://issuu.com/promperu/docs/guiaexportadora2012?mode=window&backgroundColor=%23222222&fbclid=IwAR2YrCBjIAjn3vDHje_sgb3Ei31atqIN_IUUN2xm0i9G56wXIBDGv2838T8

- REYSAC. (SEPTIEMBRE de 2014). *REYSAC*. Recuperado el OCTUBRE de 2019, de <https://reysac.com/exportacion-reysac-lleva-sus-sacos-a-chile-cfn/>
- Salas, H. (2012). *INVESTIGACIÓN DE MERCADO PARA LA EXPORTACIÓN DE PALTA HASS AL MERCADO DE ITALIA*. Universidad San Martín de Porres, ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES. Obtenido de <https://pdfs.semanticscholar.org/3dc4/044222bc39c9be069539617d8f798a72acc9.pdf>
- Salazar Medina, C. (2018). *Plan de Negocios para la Exportación de bolsos para damas a base de algodón nativo al mercado de Estados Unidos en la asociación de artesanas de Santa Anita de Morrope, Lambayeque, 2017 - 2022*. Pimentel .
- Santander. (Junio de 2020). *Santander*. Obtenido de <https://santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/chile/politica-y-economia>
- Shao Hernández, J. (Septiembre de 2016). *Plan de Negocios para la Exportación de Mango Deshidratado hacia el mercado de Shanghái, China periodo 2016 - 2017*. Quito. Obtenido de Universidad Tecnológica Equinoccial: http://192.188.51.77/bitstream/123456789/18389/1/68216_1.pdf
- SUBREI. (2019). *Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales*. Obtenido de Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales: http://www.sice.oas.org/ctyindex/CHL/DIRECON_01_06_2019_s.pdf
- SUNAT. (s.f.). *SUNAT*. Recuperado el OCTUBRE de 2018, de <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/normasadua/gja-03.htm>
- Tianle, L. (2018). *Las exportaciones de uva como estrategia de negocios internacionales con la República Popular de China*. Lima.
- Tingting, W. (2016). *Plan de Exportación de Langostino a Shanghái de China*. Buenos Aires, Argentina. Obtenido de http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tpos/1502-0942_TingtingW.pdf
- Veritrade. (Septiembre de 2019). *Veritrade*. Recuperado el 2019, de <https://www.veritradecorp.com/es/colombia/importaciones-y-exportaciones-ciplusas/ruc-860015204>