

RESUMEN

Autor	Nuñez Rojas, W.E.	
Autor corporativo	Universidad Nacional Agraria La Molina, Lima (Peru). Escuela de Posgrado, Maestría en Agronegocios	
Título	Impacto de estrategias de mercado para la exportación de palta orgánica (<i>Persea americana</i>), de la Región Junín a Estados Unidos	
Impreso	Lima : UNALM, 2016	
Copias		
Ubicación	Código	Estado
Sala Tesis	E71. N8 - T	USO EN SALA
Descripción	193 p. : 21 fig., 46 cuadros, 52 ref. Incluye CD ROM	
Tesis	Tesis (Mag Sc)	
Bibliografía	Posgrado : Agronegocios	
Sumario	Sumarios (En, Es)	
Materia	AGUACATE EXPORTACIONES MERCADOS MUNDIALES VENTAS MERCADERO EVALUACION EUA PERU PALTA ORGANICA ESTRATEGIAS DE MERCADO REGION JUNIN	
Nº estándar	PE2017000416 B / M EUVZ E71	

La exportación de palta peruana está en crecimiento, con una ventaja comparativa y una ventaja competitiva en cuanto a calidad y costos de producción, en toda la sierra peruana las áreas de producción están en crecimiento debido a ello los productores requieren de estrategias de mercado para el comercio internacional. **Objetivos.** Analizar las estrategias de mercado para la exportación de la palta (*Persea americana*) en el distrito de Pariahuanca, región Junín, que permita hacer viable la oferta comercial, lograr una mayor rentabilidad y posicionar el producto en el mercado internacional y ser rentable en el desarrollo de la actividad. **Metodología.** Para obtener datos se tuvo que utilizar la investigación descriptivo

correlacionar, con diseño no Experimental. **Resultados.** Se realizó un análisis de estrategias de mercado para la exportación de palta orgánica al mercado internacional; el rendimiento de producción obtenida, siendo mayor a los 10,000 kg/ha, en promedio, a partir del tercer año, además los bajos costos de producción de S/. 9,310.00 por ha y S/. 1.50 soles/kg. En chacra; los atributos y la calidad del producto y las ventajas competitivas en base a costos de producción con una rentabilidad de 21% con respecto a sus utilidades e ingresando al mercado exterior su rentabilidad es del 86% ya que solo se requerirían programas de asistencia y optimización del sistema productivo. La ventana comercial es de noviembre a abril con precios superiores a 1.90 US\$/kg. **Conclusión.** La palta producida en el distrito de Pariahuanca de la región Junín, tiene una ventaja comparativa por su ubicación geográfica y su exportación se daría en los meses de noviembre a abril sin competir con los países exportadores del mundo. El proceso de exportación de la palta es relativamente complejo siendo necesaria conocer la regulación alimentaria del país importador.

Abstract

Introduction. Peruvian avocado exports are growing, with a comparative advantage and a competitive advantage in terms of quality and production costs. In the whole of the Peruvian sierra the production areas are growing because of this, producers require market strategies for the International Trade. Objectives. Analyze the market strategies for the export of avocado (*Persea americana*) in the district of Pariahuanca, Junin region, which allows to make viable the commercial offer, to achieve a greater profitability and to position the product in the international market and to be profitable in the development of the activity. Methodology. To obtain data we had to use descriptive correlational research, with non-experimental design. Results. An analysis of market strategies for the export of organic avocado to the international market was carried out; The production yield obtained, being higher to 10,000 kg / ha, on average, from the third year, in addition the low costs of production of S /. 9,310.00 per ha and S /. 1.50 soles / kg. In farm; Attributes and quality of the product and competitive advantages based on production costs with a profitability of 21% with respect to its profits and entering the foreign market its profitability is 86% since only programs of assistance and optimization of the Productive system. The commercial window is from November to April with prices higher than 1.90 US \$ / kg. Conclusion. The avocado produced in the district of Pariahuanca in the Junín region has a comparative advantage by its geographical location and its export would occur in the months of November to April without competing with the exporting countries of the world. The export process of avocado is relatively complex and it is necessary to know the food regulations of the importing country.