





UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DEL PERÚ  
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS

**“Exportación de pulpa de mamey pasteurizada a Los Estados  
Unidos de América - Estado de Florida”**

Plan de negocio para optar el Título de:

Licenciado en Administración de Negocios Internacionales;  
Bachiller Díaz García, Juan Alberto.

Licenciado en Administración de Negocios Internacionales;  
Bachiller Hoyos Flores, Carlos Leoncio.

Licenciada en Administración de Negocios Internacionales;  
Bachiller Jiménez Quispe, Paola Angela.

Lima - Perú

2016

2015-33-8



## **DEDICATORIA**

Este Plan de Negocios se lo dedico a Dios quien supo guiarme por el buen camino, darme fuerzas para seguir adelante y no rendirme ante las adversidades, enseñándome a encarar estas sin perder nunca la fe, ni fracasar en el intento. Y a mis padres, hermanos y familiares quienes por ellos soy lo que soy.

## **AGRADECIMIENTOS**

Agradecer a nuestros asesores por su apoyo y supervisión incondicional, por resolver todas nuestras dudas que se nos presentaron durante la elaboración del presente plan de negocios.

Para nuestros padres por su apoyo, consejos, comprensión, amor y ayuda en los momentos difíciles, y por ayudarnos con los recursos necesarios para estudiar y cumplir con esta meta de convertirnos en licenciados.

A mis hermanos por estar siempre presentes, acompañarnos en los buenos y malos momentos para poder ser mejor persona y el ejemplo en mi familia.

## **RESUMEN EJECUTIVO**

El objetivo principal de este estudio es demostrar la demanda económica y la factibilidad financiera al comercializar pulpa de Mamey con un costo atractivo y producto innovador para nuevos inversionistas en Florida, para lo cual se realizó el análisis de las características el producto a exportar (pulpa de Mamey), para que este sea el indicado, de tal manera que no tenga ningún inconveniente al momento de ingresar a un mercado internacional tan competitivo.

Es indispensable realizar un análisis de mercado tanto nacional como internacional que permita utilizar y analizar variables importantes del mercado a donde nos dirigimos para poder establecer si el proyecto es viable o no. El plan de exportación involucra la aplicación de estrategias y análisis de variables, al definir los costos que incurren en el mismo, se determina que las ventas de pulpa de Mamey dan como resultado captar la atención de un inversionista que desee incursionar en un proyecto tan ambicioso de esta naturaleza.

Finalmente, como todo proyecto contiene una evaluación financiera que permite determinar si éste es rentable y sobre todo factible. Los indicadores de rentabilidad como el VAN, TIR, el Punto de equilibrio y la Relación Beneficio/Costo son los términos más importantes porque son los puntos clave para la realización y cierre del análisis.