



Universidad Femenina Del Sagrado Corazón

Facultad de Ingeniería, Nutrición y Administración

Escuela Profesional de Administración

de Negocios Internacionales

PLAN DE MARKETING PARA EXPORTAR UNA BEBIDA DE QUINUA DE LA EMPRESA INCA POWER JANPY S.A.C A MADRID – ESPAÑA 2018-2020

Tesis de investigación presentada por:

BASTIDAS VILLALOBOS LESLIE VERÓNICA

CANICOBA CÁRDENAS LESLIE MELISSA

Para optar el Título Profesional de Licenciada en
Administración de Negocios Internacionales

Asesor
José Wilhelm Galvez Castillo

Lima – Perú
2019



Tesis UNIFÉ publicada bajo la licencia Creative Commons



RESUMEN

La tendencia mundial por la protección al medio ambiente y el cuidado de la salud ha generado la preferencia en el consumo de productos naturales.

La Quínoa es un producto de gran valor nutricional y goza de popularidad a nivel mundial, convirtiéndose en uno de los productos más beneficiados con ésta tendencia, pero poco explotado. Por ende, apostamos a mejorar las exportaciones de la quínoa, a través de la incorporación de valor agregado y así generar que las exportaciones nacionales sean menos dependientes de las materias primas.

La presente investigación tiene como objetivo identificar los principales factores y estrategias de un plan de marketing que influirán en la exportación de una bebida vegetal a base de quinua de la empresa Inca Power Janpy S.A.C a la ciudad de Madrid – España.

De esta manera, se busca contribuir con el país, teniendo en cuenta a grandes representantes del Comercio Exterior, como Jessica Luna Gerente General de Comex Perú, quien reconoce la importancia que la generación de valor agregado tiene en el crecimiento económico y la mejora social del país

