

UNIVERSIDAD FEMENINA DEL SAGRADO CORAZÓN

FACULTAD DE INGENIERÍA, NUTRICIÓN Y ADMINISTRACIÓN

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS  
INTERNACIONALES



**Estrategias para mejorar la comercialización de harina de maca en la  
empresa Koken Del Perú S.R.L. hacia el mercado de Francia**

**Tesis presentada por:**

Jacqueline Isabel Contreras Caycho

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

**Lima – Perú**

**2018**

## RESUMEN

La presente tesis, propone el desarrollo de estrategias para mejorar la comercialización de harina de maca en la empresa Koken del Perú S.R.L. hacia el mercado de Francia.

El objetivo principal ha sido desarrollar estrategias que permitan mejorar la comercialización de la harina de maca, y así garantizar que los volúmenes de exportación con destino a Francia sigan crecimiento, se fortalezca el conocimiento y el consumo de harina de maca por parte del consumidor francés, para lo cual es necesario que además de desarrollar estrategias de comercialización, se desarrolle análisis de mercado y se diversifique el comercio. Se utilizaron los principios del marketing de Kotler Philip y Armstrong Gary, la estrategia competitiva técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia de Michael E. Porter y la gerencia de las empresas de Peter F. Drucker en el desarrollo de las estrategias para mejorar la comercialización de harina de maca de la empresa Koken del Perú S.R.L.

Los resultados y conclusiones de la presente tesis se orientaron a demostrar que el desarrollo de estrategias es necesario para la mejora de la comercialización de harina de maca, y que contribuirá al desarrollo y crecimiento en el mercado para Koken del Perú S.R.L., mejorando su nivel de participación en las exportaciones para la harina de maca con destino al mercado de Francia.