

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICO – ADMINISTRATIVAS

PROGRAMA PROFESIONAL DE INGENIERÍA COMERCIAL



“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE SNACKS DE CAMOTE AL MERCADO DE EEUU 2015”

Tesis presentada por la Bachiller:

VALERIA JOAQUINA SUCLLA LUQUE

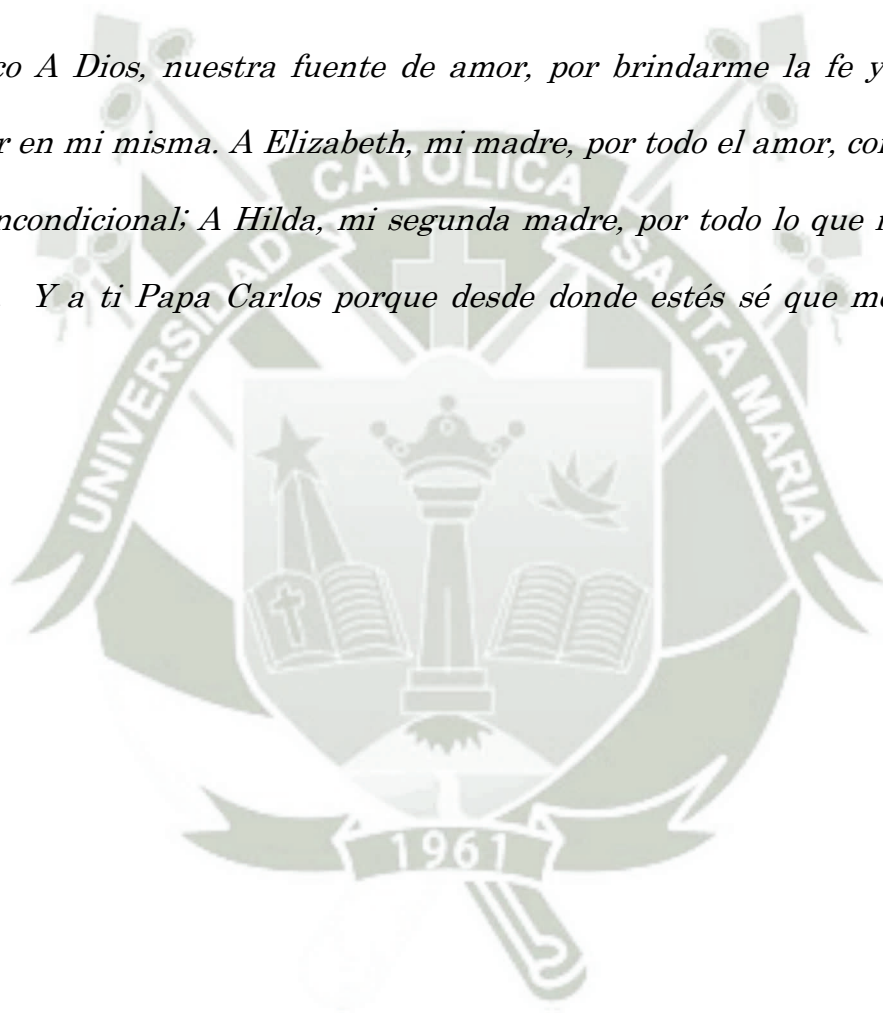
Para optar el título profesional de INGENIERO
COMERCIAL con mención en la especialidad de
NEGOCIOS INTERNACIONALES

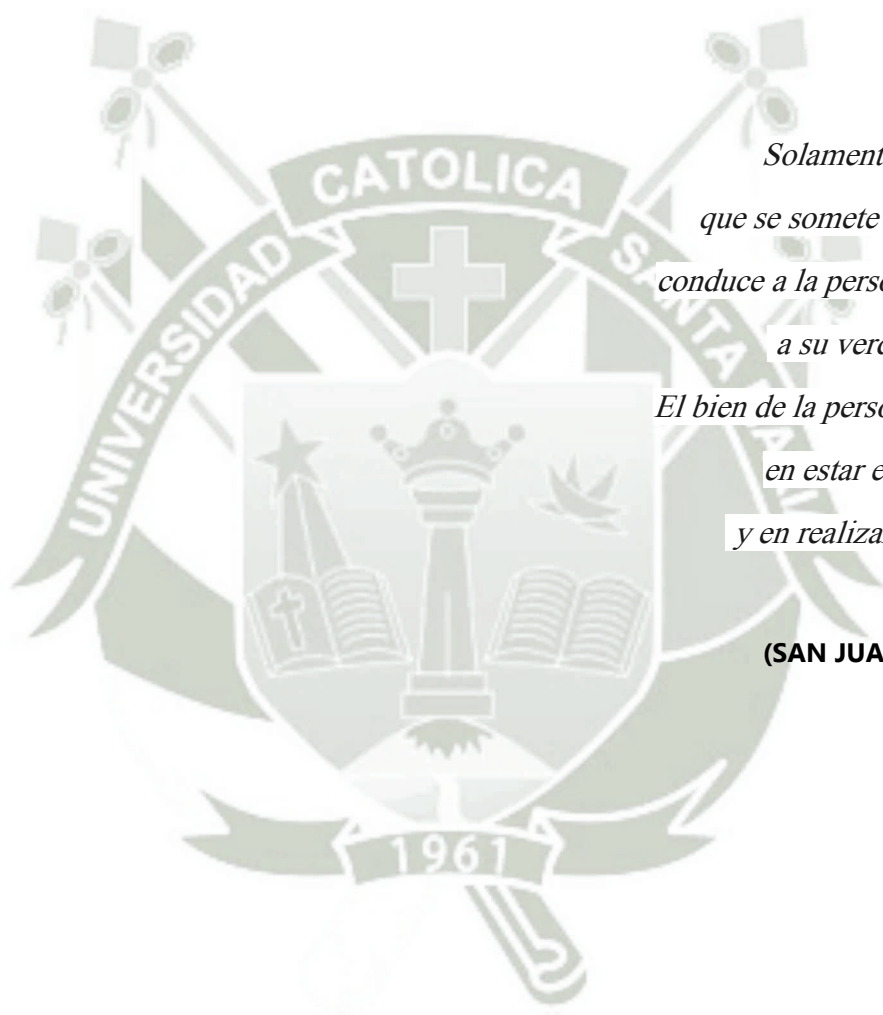
AREQUIPA – PERÚ

2015

AGRADECIMIENTO

"Agradezco A Dios, nuestra fuente de amor, por brindarme la fe y la fuerza para creer en mi misma. A Elizabeth, mi madre, por todo el amor, comprensión y apoyo incondicional; A Hilda, mi segunda madre, por todo lo que me enseña día a día. Y a ti Papa Carlos porque desde donde estés sé que me cuidas y proteges"





*Solamente la libertad
que se somete a la Verdad
conduce a la persona humana
a su verdadero bien.
El bien de la persona consiste
en estar en la Verdad
y en realizar la Verdad.*

(SAN JUAN PABLO II)

RESUMEN

El objetivo principal de este estudio es analizar la factibilidad de exportación de un snack de camote que contribuya a mantener una alimentación saludable para su exportación al mercado de EEUU.

La fundamentación teórica está basada en la descripción del incremento e importancia de la tendencia mundial al consumo de productos que contribuyan al bienestar de su población cuidando de su alimentación y salud.

El camote es un tubérculo que tiene diversos usos, es procesado en diversas presentaciones, como alimento e incluso es utilizado como un combustible.

La exportación del snack de camote cuenta con un soporte económico, el estudio de mercado se hará en referencia a los análisis sobre teorías del proceso productivo, de comercialización y exportación.

La Región Arequipa presenta un ambiente adecuado para la producción de cultivos de camote, ya que se cuenta con un clima, demografía y condiciones adecuadas.

En la presente tesis se plantean objetivos específicos, teniendo en cuenta las características del producto, sus beneficios, sus técnicas de producción, como también se analiza e identifica el mercado más óptimo para realizar la exportación del producto y los canales de comercialización y distribución

Se realiza un estudio descriptivo cuantitativo en el que se desarrollan las características generales del sector productivo.

Se realiza también un análisis de mercado para determinar las características del mercado de destino de exportación y los otros posibles mercados, posteriormente se analizan las características generales y específicas del mercado de EEUU para determinar la factibilidad de la exportación

Posteriormente se describen las generalidades del negocio, descripción de la localización y estructura de la empresa, también se describe el proceso productivo del producto final.

Por último se realiza un análisis de posicionamiento del mercado y un análisis de costos para determinar la viabilidad de inversión del proyecto haciendo un flujo económico para verificar como sería el manejo de actividades, lo cual después del análisis da como resultado que el proyecto es rentable y recomendado para llevarse a cabo.



SUMMARY

The main objective of this study is to analyze the feasibility of exporting a sweet potato snack that helps to maintain a healthy diet for export to the US market.

The theoretical foundation is based on the description of the rise and importance of the global trend towards consumption of products that contribute to the welfare of its people taking care of their diet and health.

The sweet potato is a tuber that has many uses, it is processed in various presentations, but also used even as a fuel.

Export of sweet potato snack has a financial support, market research will be done in reference to the analysis of theories of the production process.

Arequipa region presents a suitable environment for the production of sweet potato crops, as it has a climate, demography and proper conditions.

In this thesis they raise specific objectives, taking into account the characteristics of the product, its benefits, its production techniques, as also analyzes and identifies the optimal export market for the product and the marketing and distribution channels

A quantitative descriptive study in which the general characteristics of the productive sector develop is performed.

A market analysis is also performed to determine the characteristics of the target market and other potential export markets, the general and specific characteristics of the US market are then analyzed to determine the feasibility of export

Subsequently an overview of the business, description of the location and structure of the company, the production process of the final product is also described are described.

Finally an analysis of market positioning and a cost analysis to determine the feasibility of investment project by an economic flow would be to check how management activities are conducted, which after analysis results that the project is profitable and recommended to be carried out.



INTRODUCCIÓN

La presente tesis consiste en realizar un estudio de factibilidad de exportación, ya que mediante este proceso se evalúa cuantitativa y cualitativamente las ventajas y desventajas de destinar recursos a una iniciativa en específico, en este caso la exportación de un Snack de Camote.

Este estudio comprende un análisis de factibilidad el cual es parte de la etapa de pre inversión dentro de la evaluación de proyectos de inversión, de este tipo de estudios depende que los proyectos a ejecutar contribuyan al desarrollo ya sea de una empresa en específico y en general del desarrollo de la economía de un sector.

En el presente trabajo de investigación denominado “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE SNACKS DE CAMOTE FRITO AL MERCADO DE EEUU, 2015” se constituye en la realización de dos capítulos estructurales los cuales se precisa a continuación:

En el primer capítulo denominado Aspectos Metodológicos, se describen los principales aspectos del producto, características generales del sector productivo, además se analiza información cualitativa y cuantitativa que permite la determinación de la viabilidad del mercado.

En el segundo capítulo denominado Resultados, se describen los aspectos organizacionales y económicos para la presente investigación, también contiene la evaluación de los indicadores económicos del estudio, como son Tasa Interna de Retorno, Valor Actual y el Periodo de Recuperación de la Inversión

Por último se plantean las Conclusiones y Recomendaciones que se extraen del análisis de la información descrita en la presente tesis.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

CAPITULO I.....	2
1 MARCO TEÓRICO.....	2
1.1 MATERIA PRIMA Y PRODUCTO	2
1.1.1 DESCRIPCIÓN	2
1.1.2 FICHA TÉCNICA DEL CAMOTE	2
1.1.3 VALOR NUTRICIONAL DEL CAMOTE.....	5
1.1.4 CLASIFICACIÓN TAXONÓMICA DEL CAMOTE.....	6
1.1.5 USOS DEL CAMOTE.....	6
1.1.6 BENEFICIOS DEL CAMOTE	7
1.2 SECTOR PRODUCTIVO	8
1.2.1 EXISTENCIA HISTÓRICA.....	8
1.2.2 PRODUCCIÓN DE CAMOTE EN PERÚ.....	10
1.2.3 CALENDARIO DE SIEMBRAS Y COSECHAS.....	11
1.2.4 LEY DE DESARROLLO, PROMOCIÓN Y FOMENTO DE LA ACTIVIDAD AGROPECUARIA ORGÁNICA N° 8542.....	12
1.3 NORMAS DE CALIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE CAMOTE	12
1.3.1 REQUISITOS GENERALES	12
1.3.2 REQUISITOS PARA PRODUCTOS AGROINDUSTRIALES.....	14
1.3.3 REQUISITOS DE ENVASADO, EMBALAJE, MARCADO Y ETIQUETADO	15
1.3.4 REGLA DE ORIGEN	16
1.3.5 REQUISITOS FITOSANITARIOS	17
2. DEMANDA Y OFERTA	17
2.1 DEMANDA MUNDIAL DE CAMOTE.....	17
2.2 PRINCIPALES MERCADOS DEL CAMOTE PERUANO	19
2.3 OFERTA MUNDIAL DEL CAMOTE	20
3. DEMANDA OBJETIVO	21
3.1 PRINCIPALES IMPORTADORES DE CAMOTE EN EL MUNDO	21
3.2 PRINCIPALES IMPORTADORES DE CAMOTE PERUANO	22

3.3 PRINCIPALES MERCADOS BREVE ANÁLISIS	23
3.4 ANÁLISIS DE LOS MERCADOS POTENCIALES Y SELECCIÓN DEL MERCADO INTERNACIONAL	24
3.4.1 FACTORES DEMOGRÁFICOS Y POLÍTICOS	24
3.4.2 FACTORES ECONÓMICOS	26
3.4.3 COMERCIO EXTERIOR OFERTA Y DEMANDA.....	27
3.4.4 LOGÍSTICA INTERNACIONAL	30
3.4.5 POLÍTICA COMERCIAL	31
3.5 DEMANDA OBJETIVO	34
3.5.1 EL MERCADO DE EEUU	34
3.5.2 EMPRESAS IMPORTADORAS DE CAMOTE EN EEUU.....	35
3.5.3 EMPRESAS IMPORTADORAS DE CAMOTE SEGÚN ESTADO Y VOLUMEN DE NEGOCIOS.....	36
3.5.4 INTERCAMBIO COMERCIAL DE EEUU-MUNDO	37
3.5.5 APERTURA A LA INVERSIÓN EXTRANJERA	38
3.5.6 INTERCAMBIO COMERCIAL PERÚ-EEUU	38
3.6 ANÁLISIS DE LA OFERTA.....	40
3.6.1 PRODUCCIÓN NACIONAL	40
3.6.2 VOLUMEN EXPORTADO.....	41
3.6.3 VOLUMEN EXPORTADO DE PERÚ HACIA EEUU	41
3.6.4 COTIZACIÓN	41
3.7 DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA INSATISFECHA Y OBJETIVO	42
3.8 PRECIOS	45
3.8.1 PRECIO EN CHACRA.....	45
3.9 FERIAS INTERNACIONALES.....	46
CAPITULO II	49
1. GENERALIDADES DEL NEGOCIO	49
1.1. DENOMINACIÓN, UBICACIÓN, NATURALEZA Y EXTENSIÓN DEL ESTUDIO	49
49	
1.2. ENTIDADES RESPONSABLES DE LA PROMOCIÓN DEL NEGOCIO	49
1.3. ANTECEDENTES Y ESTUDIOS PREVIOS	50
1.4. DEFINICIÓN DE LA SITUACIÓN, PROBLEMA Y CONCEPCIÓN DEL PROYECTO COMO SOLUCIÓN AL MISMO	51

1.4.1. PROBLEMÁTICA.....	51
1.5. MODIFICACIÓN DEL CALENDARIO DE SIEMBRA PARA AMPLIAR LOS MESES DE OFERTA.....	51
2. LOCALIZACIÓN DEL NEGOCIO.....	53
2.1. MACROLOCALIZACIÓN.....	53
2.2. MICROLOCALIZACIÓN	53
3. ORGANIZACIÓN DEL NEGOCIO.....	53
3.1. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA	53
3.2. MINUTA DE CONSTITUCIÓN	54
3.3. ESCRITURA PUBLICA.....	54
3.4. INSCRIPCIÓN EN REGISTROS PÚBLICOS.....	55
3.5. OBTENCIÓN DEL REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES (RUC).....	55
3.6. TRAMITAR PERMISOS, AUTORIZACIONES O REGISTROS ESPECIALES	56
3.7. LEGALIZAR LIBREO DE PLANILLAS.....	56
3.8. LICENCIA MUNICIPAL.....	57
3.9. LEGALIZAR LIBROS EN LA NOTARIA	58
3.10. ASIGNACIÓN DE PERSONAL	59
3.11. ORGANIGRAMA.....	59
3.12. DESCRIPCIÓN DE ÁREAS FUNCIONALES	60
3.12.1. GERENCIA GENERAL:.....	60
3.12.2. ADMINISTRACIÓN:.....	60
3.12.3. OPERACIONES:.....	60
3.12.4. VENTAS.....	60
4. PROCESO PRODUCTIVO	62
4.1. RECEPCIÓN Y PESADO	62
4.2. CLASIFICACIÓN.....	62
4.3. ALMACENAMIENTO	62
4.4. LAVADO	62
4.5. SECADO.....	62
4.6. PELADO	63
4.7. CORTADO.....	63
4.8. HORNEADO	63

4.9. TRANSPORTADOR DE ENFRIAMIENTO, MÁQUINA ROCIADOR DE CONDIMENTOS	63
4.10. PESADO Y EMPAQUETADO	64
4.11. EMBALAJE	64
4.12. ALMACENAMIENTO	64
5. EQUIPAMIENTO	66
5.1. BALANZA DE RECEPCIÓN	66
5.2. MESA DE SELECCIÓN	66
5.3. BANDEJAS PLÁSTICAS	66
5.4. CARRITOS DE TRANSPORTE	66
5.5. SECADOR SOLAR	66
5.6. MAQUINAS	66
5.7. MESAS DE ENSAMBLAJE Y EMBALAJE	67
6. PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO	68
7. ANÁLISIS DE COSTOS	68
7.1. PERSONAL DE ADMINISTRACIÓN	68
7.2. BENEFICIOS SOCIALES DEL PERSONAL DE ADMINISTRACIÓN	69
7.3. MANO DE OBRA DIRECTA	70
7.4. BENEFICIOS SOCIALES DE LA MANO DE OBRA DIRECTA	71
7.5. MANO DE OBRA INDIRECTA	71
7.6. BENEFICIOS SOCIALES DE LA MANO DE OBRA INDIRECTA	72
7.7. SERVICIOS EXTERNOS	72
7.8. MANTENIMIENTO DE TRANSPORTE	73
7.9. MANTENIMIENTO DE MAQUINARIA Y EQUIPO	73
7.10. ENERGÍA	73
7.11. ALQUILER	74
7.12. INVERSIÓN EN EQUIPO	74
7.13. GESTIÓN	75
7.14. TRAMITES	76
7.15. MOBILIARIO	77
7.16. MATERIALES	77
7.17. MATERIA PRIMA	78

7.18. INGRESOS	78
7.19. IMPUESTO A LA UTILIDAD (RENTA)	79
CONCLUSIONES.....	84
RECOMENDACIONES.....	86
BIBLIOGRAFÍA.....	87
ANEXOS	88
ANEXO N° 1: DOCUMENTACIÓN DE EXPORTACIÓN	89
ANEXO N°2: PLAN DE TESIS	94



ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO N° 1	PRINCIPALES PAÍSES IMPORTADORES DE CAMOTE	18
CUADRO N° 2	PRINCIPALES MERCADOS DEL CAMOTE PERUANO	19
CUADRO N° 3	PRINCIPALES PAÍSES EXPORTADORES DE CAMOTE	20
CUADRO N° 4	PRINCIPALES IMPORTADORES DE CAMOTE PERUANO	23
CUADRO N° 5	FACTORES DEMOGRÁFICOS Y POLÍTICOS EEUU	24
CUADRO N° 6	FACTORES DEMOGRÁFICOS Y POLÍTICOS REINO UNIDO	25
CUADRO N° 7	FACTORES DEMOGRÁFICOS Y POLÍTICOS CHILE	25
CUADRO N° 8	FACTORES ECONÓMICOS EEUU	26
CUADRO N° 9	FACTORES ECONÓMICOS REINO UNIDO	26
CUADRO N° 10	FACTORES ECONÓMICOS CHILE	27
CUADRO N° 11	COMERCIO EXTERIOR Y DEMANDA ESTADOS UNIDOS	27
CUADRO N° 12	COMERCIO EXTERIOR Y DEMANDA REINO UNIDO	28
CUADRO N° 13	COMERCIO EXTERIOR Y DEMANDA CHILE	29
CUADRO N° 14	LOGÍSTICA INTERNACIONAL EEUU	30
CUADRO N° 15	LOGÍSTICA INTERNACIONAL REINO UNIDO	30
CUADRO N° 16	LOGÍSTICA INTERNACIONAL CHILE	31
CUADRO N° 17	POLÍTICA COMERCIAL EEUU	31
CUADRO N° 18	POLÍTICA COMERCIAL REINO UNIDO	32
CUADRO N° 19	POLÍTICA COMERCIAL CHILE	33
CUADRO N° 20	EMPRESAS IMPORTADORAS DE CAMOTE EN EEUU	35
CUADRO N° 21	INTERCAMBIO COMERCIAL EEUU MUNDO	38
CUADRO N° 22	INTERCAMBIO COMERCIAL PERÚ EEUU	39
CUADRO N° 23	PRODUCCIÓN DE CAMOTE EN PERÚ	40
CUADRO N° 24	PRODUCCIÓN DE CAMOTE EN PERÚ POR DEPARTAMENTOS	40
CUADRO N° 25	VOLUMEN EXPORTADO DE PERÚ HACIA EEUU	41
CUADRO N° 26	COTIZACIÓN	41
CUADRO N° 27	PROYECCIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE CAMOTE PERUANO	43
CUADRO N° 28	PROYECCIÓN DE LA COMPOSICIÓN DEL MERCADO DEL CAMOTE	44
CUADRO N° 29	PROYECCIÓN DE PRECIOS EN CHACRA DE CAMOTE	45
CUADRO N° 30	FERIAS INTERNACIONALES	46
CUADRO N° 31	ASIGNACIÓN DE PERSONAL	59
CUADRO N° 32	EQUIPOS REQUERIDOS	67
CUADRO N° 33	ESPECIFICACIONES DEL PRODUCTO	68
CUADRO N° 34	PERSONAL DE ADMINISTRACIÓN	69
CUADRO N° 35	DESCRIPCIÓN DE LOS BENEFICIOS SOCIALES	69
CUADRO N° 36	BENEFICIOS SOCIALES DEL PERSONAL DE ADMINISTRACIÓN	70
CUADRO N° 37	MANO DE OBRA DIRECTA	70

CUADRO N° 38	BENEFICIOS SOCIALES DE LA MANO DE OBRA DIRECTA	71
CUADRO N° 39	MANO DE OBRA INDIRECTA	71
CUADRO N° 40	BENEFICIOS SOCIALES DE LA MANO DE OBRA INDIRECTA	72
CUADRO N° 41	SERVICIOS EXTERNOS	72
CUADRO N° 42	MANTENIMIENTO DE TRANSPORTE	73
CUADRO N° 43	MANTENIMIENTO DE MAQUINARIA Y EQUIPO	73
CUADRO N° 44	ENERGÍA	74
CUADRO N° 45	ALQUILER DEL LOCAL	74
CUADRO N° 46	INVERSIÓN DE EQUIPO	75
CUADRO N° 47	GESTIÓN	76
CUADRO N° 48	TRAMITES	76
CUADRO N° 49	MOBILIARIO	77
CUADRO N° 50	MATERIALES	77
CUADRO N° 51	MATERIA PRIMA	78
CUADRO N° 52	COMPOSICIÓN PARA LAS VENTAS	78
CUADRO N° 53	INGRESOS	79
CUADRO N° 54	IMPUESTO A LA RENTA	79
CUADRO N° 55	FLUJO DE CAJA ECONÓMICO	80
CUADRO N°56	INDICADORES ECONÓMICOS	82
CUADRO N° 57	TASA SISTEMA FINANCIERO	82
CUADRO N° 58	VENTAS TOTALES	83
CUADRO N° 59	UNIDADES PRODUCIDAS	83

ÍNDICE DE DIAGRAMAS

DIAGRAMA N° 1:	CALENDARIO DE SIEMBRAS	11
DIAGRAMA N° 2:	CALENDARIO DE COSECHAS	11
DIAGRAMA N° 3:	ORGANIGRAMA	59
DIAGRAMA N° 4:	FLUJO DE PROCESO DE CONSTITUCIÓN EMPRESARIAL	61
DIAGRAMA N° 5:	DIAGRAMA DE BLOQUES DEL PROCESO PRODUCTIVO	65



ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRAFICO N° 1:	REQUISITOS FITOSANITARIOS	17
GRAFICO N° 2:	PARTICIPACIÓN DEL MERCADO MUNDIAL	22
GRAFICO N° 3:	EMPRESAS IMPORTADORAS DE CAMOTE SEGÚN ESTADO	36
GRAFICO N° 4:	EMPRESAS IMPORTADORAS DE CAMOTE SEGÚN VOLUMEN DE NEGOCIOS	37
GRAFICO N° 5:	PROYECCIÓN DE LA COMPOSICIÓN DEL MERCADO DEL CAMOTE	44





CAPITULO I

ASPECTOS METODOLÓGICOS

CAPITULO I ASPECTOS METODOLÓGICOS

1 MARCO TEÓRICO

1.1 MATERIA PRIMA Y PRODUCTO

1.1.1 DESCRIPCIÓN

El camote es el producto a comercializar el mismo que fue domesticado hace miles de años en esta parte del continente, siendo alimento importante para los pobladores de la Costa; posteriormente, se extiende a los valles interandinos cálidos en la selva amazónica. El camote como una raíz que conserva azúcares, a carotenos y provitamina a, que en su producción tiene muy bajo costo y puede ser cultivado de manera natural, y que puede ser utilizado como alimento, forraje y base para la industrialización de materias primas. La FAO, 2013 considera este producto como un raíz familia de Convolvulacea que a diferencia de la papa no se considera un tubérculo, también KEW, 2013 considera que a pesar de que llevan una familia de las plantas batata no pertenece al género del producto conocido con el nombre común de papa. Además, las posibilidades de industrialización para la alimentación humana y pecuaria son excelentes.

1.1.2 FICHA TÉCNICA DEL CAMOTE

Nombre:

CAMOTE

Familia:

Convolvulaceae

Nombre Común:

Camote, papa dulce, batata, chaco.

Origen:

México (González, 1984). América Central, México, Norte de Brasil (Benacchio, 1982).

Nombre Científico:

Ipomea batata (L.) Lam.

Adaptación:

40°LN a 32°LS (Purseglove, 1987).

Distribución:

Regiones tropicales, subtropicales y templadas (González, 1984).

Ciclo Vegetativo:

140 a 160 días (Benacchio, 1982).

Foto Periodo:

Planta de día corto, un fotoperiodo de 11 horas o menos acelera la floración, mientras que con 13.5 horas cesa la floración (Benacchio, 1982). Bajo un fotoperiodo de 12 horas la floración es escasa y a 13.5 horas es completamente nula (Purseglove, 1987).

Altitud:

A nivel del Ecuador se desarrolla desde el nivel del mar hasta los 2750 m (Purseglove, 1987). 400-2100 m (Benacchio, 1982).

Humedad Ambiental:

Prospera en condiciones diversas desde atmósferas relativamente secas a ambientes relativamente húmedos (Aragón, 1995).

Temperatura:

Rango 10-35°C, con un óptimo para fotosíntesis entre 25 y 30°C. Temperaturas nocturnas por debajo de los 18°C favorecen la tuberización, sin embargo la mínima no debería ser inferior a 15°C (Benacchio, 1982). Este cultivo desarrolla mejor donde la temperatura media está por arriba de los 24°C y requiere de un período de crecimiento libre de heladas de 4 a 6 meses (Purseglove, 1987). La temperatura base para esta especie es de 10°C y el más alto rendimiento se obtiene cuando la temperatura media durante los primeros 60 días después de la siembra está alrededor de 22.4-23.1°C (Sajjapongse et al., 1988).

Luz:

Requiere abundante insolación durante su desarrollo (Aragón, 1995).

Textura de Suelo:

Prefiere suelos franco-limosos o franco-arcillosos,. En suelos pesados se dificulta el desarrollo de los tubérculos (Benacchio, 1982). Desarrolla en suelos de textura media a pesada (FAO, 1994).

Profundidad de Suelo:

Prospera en suelos de mediana profundidad, de entre 35 y 50 cm de profundidad efectiva (Aragón, 1995).

Drenaje:

Requiere suelos bien aireados y con buen drenaje, ya que condiciones de pobre aireación debidas a anegamiento son particularmente dañinas en las primeras fases de desarrollo, ya que causan la transformación de las raíces jóvenes en raíces fibrosas (Benacchio, 1982).

1.1.3 VALOR NUTRICIONAL DEL CAMOTE

Composición nutritiva del camote por 100g de producto comestible (según la FAO)

Energía (kcal)=105

A. Macronutrientes:

Proteínas (gr.)=1,6

Glúcidos (gr.) =24,1 de los cuales, 4,6 gr. son glúcidos simples (azúcares) y el resto, glúcidos complejos (almidón)

Lípidos (gr.) = 0,30

Fibra (gr.) = 3

Agua (%) = 72,8

B. Micronutrientes, contiene fundamentalmente:

Minerales:

Calcio (mg) = 22

Fósforo (mg) = 28

Hierro (mg) = 0,59

Magnesio (mg) =18 (*)

Zinc (mg) = 0,39 (*)

Sodio (mg) = 19 (*)

Potasio (mg) = 300 (*)

Fósforo (mg) = 50 (*)

Selenio (mg) = 1 (*)

Cobre (mg) = 0,13 (*)

Cloro (mg) = 44 (*)

Flúor (mg) = 14 (*)

Manganeso (mg) = 0,24 (*)

C. Vitaminas:

Vitamina A (U.I.) = 15. 545

Vitamina C (mg) = 22,7

Vitamina B1 (mg) = 0,17 (*)

Vitamina B2 (mg) = 0,06 (*)

Niacina (mg) = 0,97 (*)

D. Ácido fólico (µg) = 17 (*)

Vitamina K (µg) = 1,8 (*)

Ácido Pantoténico (mg) = 0,59 (*)

Biotina (µg) = 4,3 (*)

1.1.4 CLASIFICACIÓN TAXONÓMICA DEL CAMOTE

- ✓ Reino: Viridiplantae
- ✓ Subreino: Embryophyta
- ✓ División: Magnoliophyta
- ✓ Subdivisión: Angiospermae
- ✓ Clase: Magnoliopsida
- ✓ Subclase: Asteridae
- ✓ Orden: Solanales
- ✓ Familia: Convolvulaceae
- ✓ Género: Ipomoea
- ✓ Sección: Batatas
- ✓ Especie: Ipomoeabatatas L. (Lam.)

1.1.5 USOS DEL CAMOTE

- ✓ **ALIMENTICIO:** La raíz tubular del camote se consume de muchas formas: cocido, al horno, machacado, sancochado, frito, asado o puré,

Dulces como camotillo, pan dulce, harina de camote (almidón de camote): mazamorra morada, en mermelada y otros dulces.

✓ **MEDICINAL**

- o Contra el prurito, hinchazones, infecciones de la piel, caracha, várices, reumatismo y la picadura de insectos como chinches y escorpiones.
- o Como bactericida, fungicida, antiinflamatorio, vulnerario y glucógeno.

- ✓ **FORRAJERO:** Las hojas, tallos y tubérculos sirven como forraje para diversos ganados.

1.1.6 BENEFICIOS DEL CAMOTE

- ✓ El camote es rico en beta carotina. Este es un tipo de la vitamina A. La beta carotina es lo que le da su color característico. Para obtener el máximo beneficio de la vitamina A contenida hay que tratar de comer el camote o batata con un poquito de grasa que puede ser aceite, mantequilla o alguna mantequilla de nueces.
- ✓ El camote es rico en fibra
- ✓ Rico en vitamina C
- ✓ Además de las vitaminas A y C el camote contiene muchos otros antioxidantes y minerales en cantidades más pequeñas como: ácido fólico, potasio, calcio, fósforo, magnesio y contiene proteínas.
- ✓ El camote o batata contiene enzimas que ayuda a absorber otros nutrientes como algunos minerales.
- ✓ Según estudios preliminares el camote o batata al pasar por el tracto digestivo puede ayudar a eliminar metales pesados provenientes de otros alimentos. Los metales pesados como el plomo son muy dañinos para la salud.
- ✓ El camote o batata contiene enzimas que tienen efectos antiinflamatorios en el cuerpo..
- ✓ El camote a pesar de ser rico en hidratos de carbono y ser dulce contiene ingredientes que ayudan a controlar los niveles de azúcar en la sangre.

1.2 SECTOR PRODUCTIVO

1.2.1 EXISTENCIA HISTÓRICA

El camote, batata, boniato, chaco o papa dulce, apichu (quechua); es originario de los trópicos de América Central y Sudamérica, ha sido domesticado y cultivado desde hace más de 5.000 años en el departamento de Ayacucho (Perú una planta cultivada por su raíz tuberosa comestible. Es una raíz preservante con alta concentración de azúcares, caroteno y provitamina A.

El CIP (Centro Internacional de la Papa, en el Perú) comenzó su investigación sobre el camote en 1986, con el propósito de repotenciar su uso para fines industriales y como producto fresco y mantiene un total de 3.096 clones de camote de 18 países latinoamericanos y del Caribe, de los cuales el Perú tiene 2,016 variedades. En nuestro país, el camote es muy popular y utilizado en muchos platos típicos reemplazando a la papa, habiendo enriquecido notablemente la variedad de la gastronomía peruana.

Se puede procesar en distintas formas como fritura y cocida.. Tiene alta productividad, bajos costos de producción y generalmente se le maneja en el campo en forma natural. Tiene diversos usos: en la cosecha se utiliza toda la planta, sea como alimento, forraje, o medio de propagación.

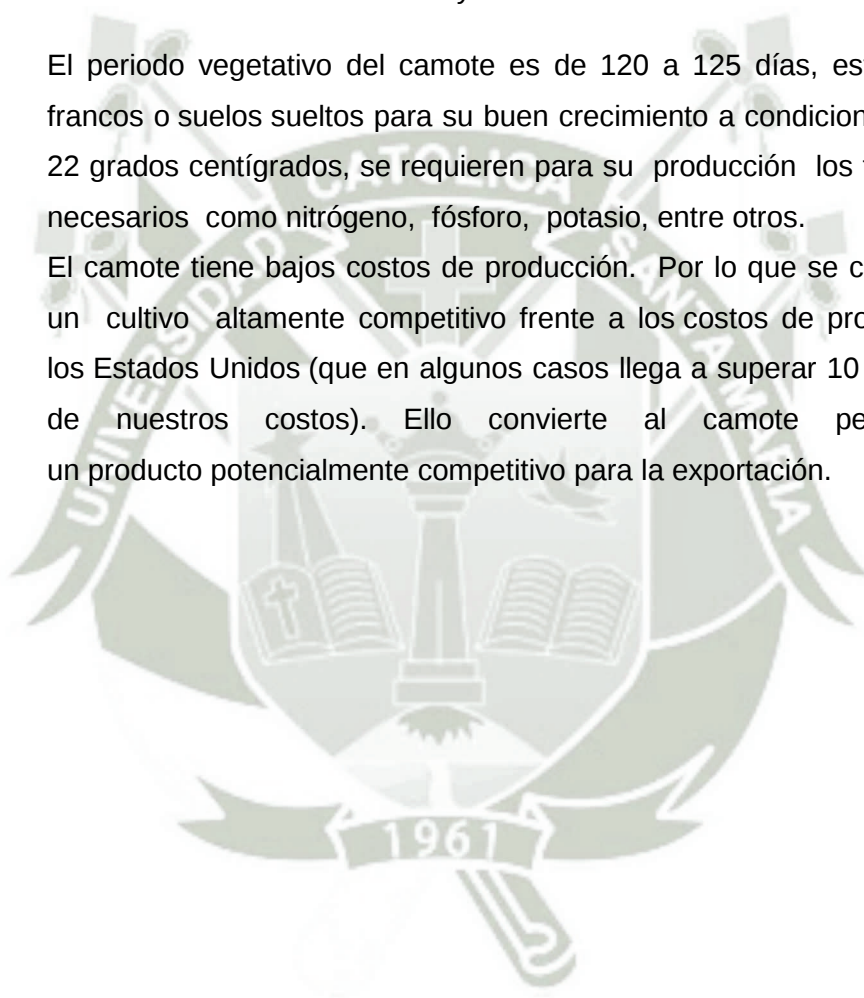
El programa Nacional de Investigación en Papa y Camote (PNP y C), del Instituto Nacional de Investigación Agraria (INIA), reinició sus trabajos de investigación en camote a partir de 1991 a través de proyectos colaborativos con el Centro Internacional de la Papa (CIP), en el valle de Cañete y posteriormente en el valle de Huaral, los dos en el Departamento de Lima. Uno de los logros más importantes ha sido la

liberación de cuatro variedades de camote: Cañetano, INIA, Imperial INIA, INA 100-INIA; INIA 306 Huambachero.

El Perú posee la mayor diversidad de variedades de camote del mundo, y crece en nuestro país desde hace 10 mil años, al igual que en Centroamérica. El agricultor peruano puede cultivarlo casi todos los días del año. En el Perú, el camote se siembra en la costa, selva y valles interandinos ubicados entre 20 y 2000 metros sobre el nivel del mar.

El periodo vegetativo del camote es de 120 a 125 días, este necesita francos o suelos sueltos para su buen crecimiento a condiciones de 18 a 22 grados centígrados, se requieren para su producción los fertilizantes necesarios como nitrógeno, fósforo, potasio, entre otros.

El camote tiene bajos costos de producción. Por lo que se convierte en un cultivo altamente competitivo frente a los costos de producción de los Estados Unidos (que en algunos casos llega a superar 10 veces más de nuestros costos). Ello convierte al camote peruano en un producto potencialmente competitivo para la exportación.



1.2.2 PRODUCCIÓN DE CAMOTE EN PERÚ

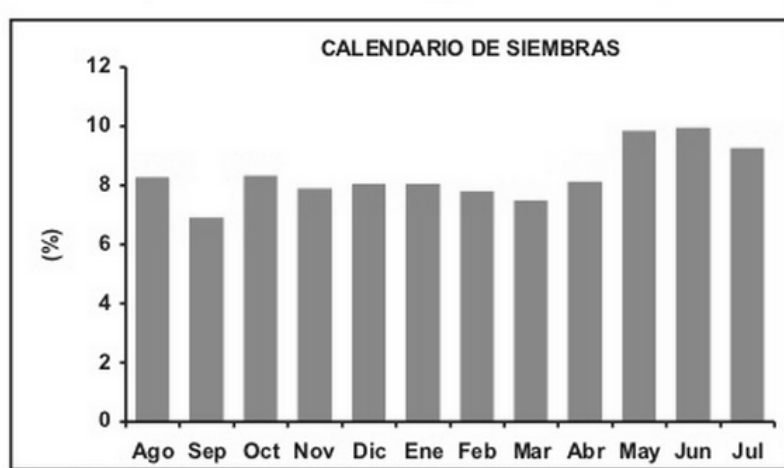
El Perú posee la mayor diversidad de variedades de camote del mundo, y crece en nuestro país desde hace 10 mil años, al igual que en Centroamérica. El agricultor peruano puede cultivarlo casi todos los días del año y crece en toda la a Costa, aunque la mayor zona productora de camote en el país se concentra en Lima, siendo Huaraz y Cañete las más representativas, aportando al mercado unas 120 mil toneladas métricas anuales.

Los principales productores también se encuentran en los valles del norte chico como Huacho, Barranca y Pativilca, quienes tienen una menor superficie de siembra con 1,000 hectáreas, lo cual significa alrededor de 12 mil toneladas para los mercados de Lima.

En los valles costeros de Ancash se cultiva aproximadamente 1,500 hectáreas que aportan al mercado 24 mil toneladas anuales; los valles de Lambayeque y La Libertad registran 2,300 hectáreas, con un aporte de 25 mil toneladas para el mercado regional del norte. En el sur, los departamentos de Ica y Arequipa producen un total 1000 hectáreas, que significa una producción de 16 mil toneladas métrica

1.2.3 CALENDARIO DE SIEMBRAS Y COSECHAS

**DIAGRAMA N°1:
CALENDARIO DE SIEMBRAS**

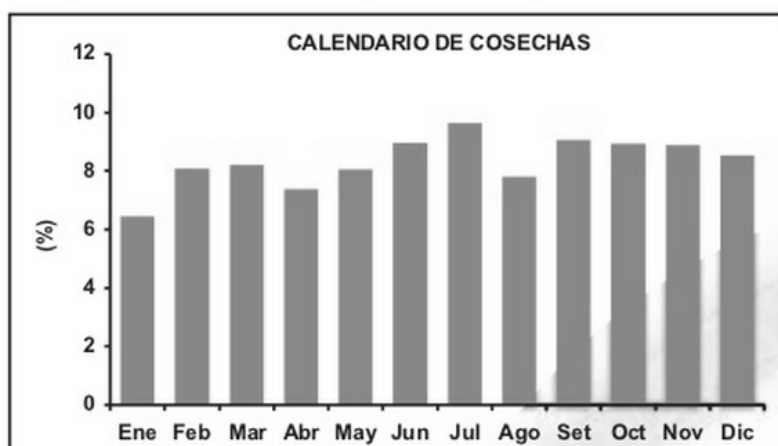


Fuente y elaboración: MINAG - DGIA - Dirección Regional de Información Agraria

Mes	%	Acum.
Ago	8,29	8,29
Sep	6,91	15,20
Oct	8,32	23,52
Nov	7,89	31,41
Dic	8,04	39,45
Ene	8,05	47,50
Feb	7,80	55,30
Mar	7,50	62,80
Abr	8,13	70,93
May	9,84	80,77
Jun	9,95	90,72
Jul	9,27	100,00

DIAGRAMA N°2: CALENDARIO DE COSECHAS

Mes	%	Acum.
Ene	6,44	6,44
Feb	8,09	14,53
Mar	8,20	22,73
Abr	7,38	30,11
May	8,05	38,16
Jun	8,97	47,13
Jul	9,63	56,76
Ago	7,80	64,56
Set	9,07	73,63
Oct	8,94	82,57
Nov	8,89	91,46
Dic	8,54	100,00



Fuente y elaboración: MINAG - DGIA - Dirección Regional de Información Agraria

1.2.4 LEY DE DESARROLLO, PROMOCIÓN Y FOMENTO DE LA ACTIVIDAD AGROPECUARIA ORGÁNICA N° 8542

Esta ley tiene por objeto facilitar los instrumentos necesarios para el desarrollo, el fomento, la administración, la promoción y el control de la actividad agropecuaria orgánica, conocida también como agricultura ecológica o biológica.

La presente Ley promueve la actividad agropecuaria orgánica, con el propósito de lograr un efectivo beneficio para la salud humana, animal y vegetal, en conjunto, como complemento para desarrollar de políticas públicas referidas al uso del suelo, el recurso hídrico y la biodiversidad.

Según el Artículo 3 esta ley tiene por finalidad, la regulación, el desarrollo, la promoción y el fomento de la actividad agropecuaria orgánica. Deberán considerarse prioritarios el beneficio especial de las personas que sean micro, pequeñas y medianas productoras, así como el de sus familias; además, la promoción de la equidad de género, el respeto a la diversidad cultural, el adecuado reparto de la riqueza y la protección del ambiente y la salud de todos los seres humanos.

1.3 NORMAS DE CALIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE CAMOTE

1.3.1 REQUISITOS GENERALES

- Registro de instalaciones alimenticias (Food facility registration)

Todos los productos que entran a los Estados Unidos están obligados a cumplir con la Ley contra el Bioterrorismo la cual se encuentra destinada a proteger la producción, distribución y venta de alimentos de origen norteamericano e importado, en contra de posibles atentados terroristas.

El registro de la instalación ante la FDA, debe ser efectuada por el propietario, operador o agente a cargo de una instalación que fabrica, procesa, envasa, o almacena alimentos que serán consumidos en los Estados Unidos, o un individuo autorizado.

- Notificación previa de alimentos importados (Prior notice)
La Ley contra el Bioterrorismo exige que la FDA reciba notificación previa de los alimentos importados a los EE.UU. a partir de diciembre de 2003. Buena parte de la información requerida por la notificación previa es usualmente proporcionada por los importadores o bróker al servicio de Aduanas de los EE.UU. (Bureau of Customs and Border Protection-CBP).
- Establecimiento y mantenimiento de registros Las personas que manufacturen procesen, empaqueten, transporten, distribuyan, reciban, almacenen o importen alimentos deberán crear y mantener los registros que determine la FDA como necesarios para identificar la fuente inmediata de origen y el destinatario inmediato de los alimentos.
- Detención administrativa La FDA está autorizada a detener de manera inmediata alimentos cuando considere que existe una evidencia o información creíble de que los alimentos constituyen una amenaza seria a la salud o la vida de las personas o animales

1.3.2 REQUISITOS PARA PRODUCTOS AGROINDUSTRIALES

Los productos agroindustriales que ingresan a los Estados Unidos son inspeccionados generalmente a su arribo en el puerto de entrada. La FDA regula el ingreso de los alimentos y tiene la libertad de realizar un examen físico, un examen en muelle, o un examen de muestras.

A. Requisitos físicos, químicos, microbiológicos y sensoriales

Para el ingreso de productos procesados a los Estados Unidos no existen requisitos obligatorios, sin embargo, se deberán cumplir con los requisitos establecidos en el contrato o solicitud de compra.

Requisitos sobre colorantes, aditivos, acidificación y control del permiso de emergencia Colorante: Un colorante es cualquier tinte, pigmento o sustancia que al ser aplicado a un alimento, medicamento, cosmético o al cuerpo humano les da color. El uso de un colorante se da debido a que el alimento pueda perder color a causa del almacenamiento o al proceso químico que pueda estar sujeto. La FDA es la encargada de autorizar el uso de los colorantes nuevos antes de ser utilizada en el alimento a comercializarse en los EE.UU. Asimismo, este organismo establece en que alimentos se puede usar y las cantidades máximas permitidas y la identificación que debe de estar en el etiquetado del producto.

Aditivos alimentarios: Un aditivo alimentario es toda sustancia que, sin constituir por sí misma un alimento ni poseer valor nutritivo, se agrega intencionadamente a los alimentos y bebidas en cantidades mínimas con objetivo de modificar sus caracteres organolépticos o facilitar o mejorar su proceso de elaboración o conservación (CODEX STAN 1071981). La FDA ha definido una lista de las sustancias aprobadas para utilizarse como aditivos

directos e indirectos. Por lo que los fabricantes y empaques de alimentos tienen que demostrar a la Administración de Drogas y Alimentos 27 (FDA) que todos los materiales que hagan contacto con los alimentos son seguros, antes que les sea permitido usarlos de esa manera.

1.3.3 REQUISITOS DE ENVASADO, EMBALAJE, MARCADO Y ETIQUETADO

A. ENVASADO:

El envasado deberá hacerse en condiciones higiénicas tales que impidan la contaminación del producto. Los materiales utilizados en el interior del envase deben ser nuevos, estar limpios y con las características requeridas, evitando así cualquier daño externo o interno al producto. Se permite el uso de materiales, en particular papel o sellos, con indicaciones comerciales siempre y cuando estén impresos o etiquetados con tinta o pegamento no tóxico. Se emplea el Codificador Universal de Productos (UPC o código de barras), el cual consiste en un código de dígitos que presentan información específica del productor (empacador o embarcador) y del producto (tipo de producto, tamaño de empaque, variedad, cantidad, etc.) que funcionan para el control rápido de inventario.

B. EMBALAJE

El embalaje es utilizado para integrar y agrupar cantidades uniformes del producto y protegerlos de manera directa, simplificando al mismo tiempo su manejo. Los materiales de empaque y embalaje se seleccionan en base a las necesidades del producto, método de empaque, método de pre-enfriamiento, resistencia, costo, disponibilidad, especificaciones del comprador, tarifas de flete y consideraciones ambientales.

C. MARCADO Y ETIQUETADO

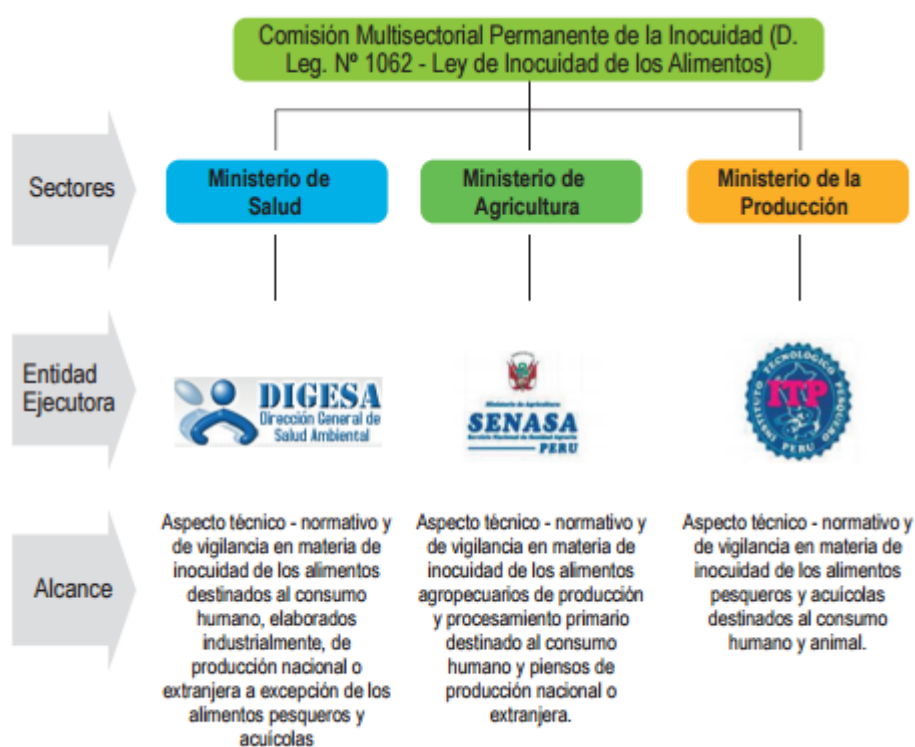
Marcado y Etiquetado Todo producto alimenticio que se comercialice en los EE.UU. debe llevar un rótulo que cumpla la normativa que se encuentran en el Código de Regulaciones Federales, Título 21, Parte 101 "Food Labeling" (21 CFR 101

1.3.4 REGLA DE ORIGEN

Las Reglas de Origen son un conjunto de criterios, requisitos y principios que las mercancías deben cumplir para ser consideradas originarias de las partes es decir del importador o el exportador. Las reglas de origen sirven para determinar el origen de una mercancía de conformidad con los criterios definidos en el acuerdo comercial o sistema de preferencias, también sirven para evitar que terceros países se beneficien indebidamente de las preferencias arancelarias.

1.3.5 REQUISITOS FITOSANITARIOS

GRAFICO N°1:
REQUISITOS FITOSANITARIOS



FUENTE: MINCETUR

2. DEMANDA Y OFERTA

2.1 DEMANDA MUNDIAL DE CAMOTE

En los últimos 5 años la demanda del camote ha ido creciendo debido diversos factores como la tendencia de comer alimentos ricos en nutrientes. Después de la situación económica sufrida en el 2008 la demanda logro recuperarse y ha ido en aumento, se espera que la para los próximos años, esta crezca en más de 20 %.

En los últimos años los mercados del primer mundo están intentando eliminar el consumo de productos sin gran aporte nutricional, para remplazarlos por alimentos que aporten un valor agregado a su nutrición. Es así que el camote esta incluso desplazando a otros tubérculos debido a que el camote ofrece mayores beneficios y propiedades nutricionales.

Dentro de los 10 principales países importadores del camote que se registraron durante el año 2014, se encuentra Estados Unidos que representa casi el 70% del total, seguido por China que importó el 10%, Japón 5%, Reino Unido, Canadá y Corea del Sur representan cada uno el 3% del total mundial.

CUADRO N°1
PRINCIPALES PAISES IMPORTADORES DE CAMOTE
(Miles de dólares)

Importadores	2010	2011	2012	2013	2014
Estados Unidos	1206601	1388916	1784805	1830597	1830588
China	166917	180656	200071	221639	210424
Japón	90047	120147	115813	118298	120112
Reino Unido	59449	70297	69692	80788	103608
Canadá	58664	65459	67883	73783	81187
Corea, República de	45013	74593	123368	134395	120717
Viet Nam	35746	63580	160154	2102	2102
Países Bajos (Holanda)	32027	48562	44221	52756	71682
Francia	22680	24147	27167	32222	37231
Singapur	17791	20295	22215	25318	25318
Malasia	16552	17888	19661	24256	24086
Taipei Chino	13843	12500	13641	15927	15041
Tailandia	11936	38794	102102	74637	93556
Italia	11789	11639	9723	12640	10231
España	11422	12773	12296	14626	12939
Bélgica	11187	5489	7552	10180	15005
Nueva Zelandia	9739	9526	9394	9458	10225
Emiratos Árabes Unidos	6306	8993	7429	15087	15087
Filipinas	6261	5185	74	5604	3780
Arabia Saudita	5781	6931	8136	7283	7283
Alemania	5556	8030	8617	13721	23536

Australia	5280	6500	6811	7278	7762
Albania	5035	2637	935	0	0
Hong Kong (China)	4087	4959	2790	32288	32288
Mundo	1904244	2271065	2876954	2869042	2929027

FUENTE: TRADEMAP
ELABORACION PROPIA

2.2 PRINCIPALES MERCADOS DEL CAMOTE PERUANO

En el año 2014, el principal mercado de destino del camote peruano lo constituyo el mercado de Estados Unidos representando el 69% del total, seguido del Reino Unido con 16%.

CUADRO N°2
PRINCIPALES MERCADOS DEL CAMOTE PERUANO

Mercado	%Var 14- 13	%Part. 14	FOB-14 (miles US\$)
Estados Unidos	29%	69%	3,215.86
Reino Unido	17%	16%	754.06
Chile	59%	5%	247.64
Francia	-36%	5%	220.56
Bélgica	92%	3%	143.63
Países Bajos	-68%	2%	70.03
Alemania	-69%	0%	5.72
Italia	36%	0%	5.12
Panamá	--	0%	2.81
Otros Países (5)	--	0%	0.17

FUENTE: SUNAT
ELABORACIÓN PROMPERU

2.3 OFERTA MUNDIAL DEL CAMOTE

Dentro de los 10 principales países exportadores del camote que se registraron durante el año 2014, se encuentran países como Estados Unidos que representa el 63% del total, seguido por Holanda que exporto el 20%, España que representa el 9%, Reino Unido 3%, y países como Italia Japón Sudáfrica y Brasil que representan cada uno el 1% del total mundial.

CUADRO N°3:
PRINCIPALES PAÍSES EXPORTADORES DE CAMOTE
(Miles de dólares)

Exportadores	2010	2011	2012	2013	2014
Estados Unidos de América	66368	76551	80995	96672	111821
China	10207	12584	10561	11924	
Países Bajos (Holanda)	9328	17252	15091	20083	36344
Egipto	8417	9067	9116	10616	
Viet Nam	8372	10089	12732	15711	
Italia	6961	3225	3214	3700	2233
Indonesia	5317	6341	8565	8410	
República Dominicana	4071	4593	4702	4685	
Jamaica	3518	2557	2842	3585	
Reino Unido	3155	4656	3168	7011	5637
Sudafrica	2728	7848	1421	968	1195
Brasil	1965	1902	1813	2188	2283
Japón	1798	1494	2117	3203	3467
España	1726	10178	27456	14205	16358
República Democrática Popular Lao	1455	4877	7109	6774	
Honduras	1298	2321	2328	3816	
Bélgica	1169	990	1115	2453	3451
Francia	673	1099	2283	2954	4624
Singapur	560	439	407	429	
Malasia	550	735	622	558	519
Australia	453	453	327	585	708
Alemania	343	583	612	1064	2311
Mundo	158118	460521	210052	233997	239000

FUENTE: TRADEMAP
ELABORACION PROPIA

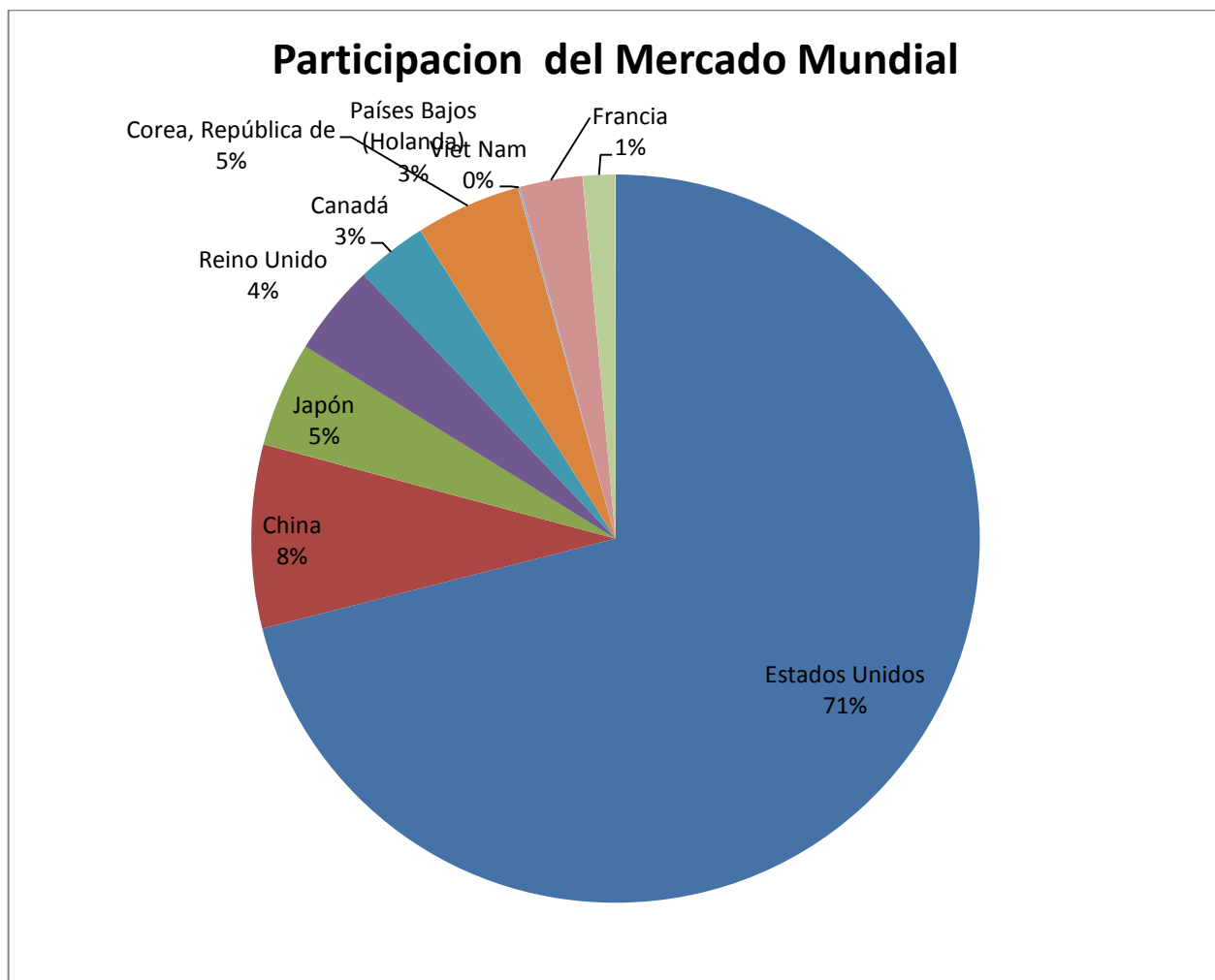
3. DEMANDA OBJETIVO

3.1 PRINCIPALES IMPORTADORES DE CAMOTE EN EL MUNDO

Según fuente de TRADEMAP podemos observar en el grafico que la principal participación de los países importadores del camote se da por parte de los siguientes países: Estados Unidos con un 71% de la participación total, China con un 8 %, Japón con un 5% y el Reino Unido un 4% de la participación total, estos son los principales países importadores de camote, ya que estos representan el 88% del total.



GRAFICO N°2
PARTICIPACIÓN DEL MERCADO MUNDIAL



3.2 PRINCIPALES IMPORTADORES DE CAMOTE PERUANO

SEGÚN EL MINANG Y SIICEX EL Camote en estado fresco o congelado es exportado principalmente a EEUU, España, Suiza, Australia y Reino Unido. También se ha exportado hacia países latinoamericanos como Chile y Venezuela.

CUADRO N°4
PRINCIPALES IMPORTADORES DE CAMOTE PERUANO

Mercado	%Part.	FOB
		(miles US\$)
Estados Unidos	69%	3,215.86
Reino Unido	16%	754.06
Chile	5%	247.64
Francia	5%	220.56
Bélgica	3%	143.63
Países Bajos	2%	70.03
TOTAL		4,651.78

FUENTE SUNAT
ELABORACIÓN PROPIA

3.3 PRINCIPALES MERCADOS BREVE ANÁLISIS

ESTADOS UNIDOS

Las importaciones han crecido considerablemente desde el año 2010 al año 2014 lo que nos indica que la demanda de camote aumentó y por lo tanto es un buen país al que nos conviene exportar ya que EEUU representa casi el 70% de las importaciones totales de camote en el mundo lo que indica que es un importador considerable para aumentar y perfeccionar la imagen de nuestro producto

REINO UNIDO

El Reino Unido es nuestro primer socio comercial en la Unión Europea (UE) y se ha consolidado como el segundo mercado de destino para las exportaciones peruanas a nivel mundial luego de los Estados Unidos la alta dependencia y propensión a comprar productos importados, el Reino Unido es un mercado de gran potencial para productos peruanos con alto valor agregado, que podría incluir desde ingredientes; preparaciones alimenticias

en base a productos orgánicos y energéticos, nuevos sabores y presentaciones..

CHILE

Las importaciones chilenas de bienes sumaron US\$ 70,566 millones en 2013, con lo cual registró un aumento promedio anual de 6.2% entre los años 2009 y 2013. Los principales proveedores de este país, en 2013, fueron Estados Unidos (22.0% del total), China (17.7%), Argentina (7.5%) y Brasil (7.3%).

FRANCIA

En el 2014, el intercambio comercial Perú Francia alcanzó los US\$ 465 millones, mostrando un aumento de 27.9% con respecto a 2013. Las exportaciones peruanas sumaron US\$ 231 millones. El 84.4% de las exportaciones peruanas hacia Francia se concentran en el sector no tradicional. Los principales productos exportados a Francia son conchas de abanico, conservas de espárragos, láminas de zinc, alcachofas, entre los principales.

3.4 ANÁLISIS DE LOS MERCADOS POTENCIALES Y SELECCIÓN DEL MERCADO INTERNACIONAL

3.4.1 FACTORES DEMOGRÁFICOS Y POLÍTICOS

CUADRO N°5
FACTORES DEMOGRÁFICOS Y POLÍTICOS EEUU

Estados Unidos	
FACTORES DEMOGRÁFICOS Y POLÍTICOS	
POBLACIÓN	313,9 millones
IDIOMA	Ingles
PATRONES DE CONSUMO	tortillas de maíz, pan, fideos, carne

SIMILITUD CULTURAL	cine, música, baile, arquitectura, literatura, gastronomía y artes visuales
FORMA DE HACER NEGOCIOS	Buen vestir, cita previa, tratar de Dr, Miss, Mr, . Estricta puntualidad
RIESGO PAÍS	Mínimo

ELABORACIÓN PROPIA

CUADRO N°6
FACTORES DEMOGRÁFICOS Y POLÍTICOS REINO UNIDO

REINO UNIDO	
COMERCIO EXTERIOR, OFERTA Y DEMANDA	
POBLACIÓN	62.641.000 millones
IDIOMA	Ingles
PATRONES DE CONSUMO	hortalizas, frutas, pescados y patatas
SIMILITUD CULTURAL	Teatro, música, su amor incondicional al te de las 5 de la tarde, bastante disciplinados educados y de buenas costumbres.
FORMA DE HACER NEGOCIOS	Trato frio y muy profesional, no es bien visto emociones gesticulares muy exageradas, no hacer preguntas personales, no son partidarios del regateo.
RIESGO PAIS	Mínimo

FUENTE TRADEMAP
ELABORACIÓN PROPIA

CUADRO N°7
FACTORES DEMOGRÁFICOS Y POLÍTICOS CHILE

CHILE	
FACTORES DEMOGRÁFICOS Y POLÍTICOS	
POBLACIÓN	16.9 Millones
IDIOMA	Castellano
PATRONES DE CONSUMO	Carnes Frutas y verduras

SIMILITUD CULTURAL	cine, música, baile, arquitectura, literatura, gastronomía y artes visuales
FORMA DE HACER NEGOCIOS	Negociar punto por punto más que a la búsqueda de un acuerdo global, amabilidad y el respeto por las decisiones de la otra parte son los comportamientos más valorados.
RIESGO PAÍS	Mínimo

FUENTE TRADEMAP

ELABORACIÓN PROPIA

3.4.2 FACTORES ECONÓMICOS

CUADRO N°8
FACTORES ECONÓMICOS EEUU

ESTADOS UNIDOS	
FACTORES ECONÓMICOS	
MONEDA	Dólar
TIPO DE CAMBIO	USD por USD
PBI	14,99 billones USD
CRECIMIENTO DEL PBI	2%
INGRESO PER CAPITA	50,144
INFLACIÓN	2 %
TASA DE DESEMPLEO	7,4%

FUENTE TRADEMAP

ELABORACIÓN PROPIA

CUADRO N°9
FACTORES ECONÓMICOS REINO UNIDO

REINO UNIDO	
FACTORES económicos	
MONEDA	libra esterlina
TIPO DE CAMBIO	0,6505 dólar americano

PBI	2,45 Trillón Dólares estadounidenses a precios corrientes
CRECIMIENTO DEL PBI	1,7%
INGRESO PER CAPITA	\$35,646
INFLACIÓN	4.2%.
TASA DE DESEMPLEO	7,8%

FUENTE TRADEMAP
ELABORACION PROPIA

CUADRO N°10
FACTORES ECONÓMICOS CHILE

CHILE	
FACTORES ECONÓMICOS	
MONEDA	Peso chileno
TIPO DE CAMBIO	0.0016 US Dollar
PBI	380.32 miles de millones US\$
CRECIMIENTO DEL PBI	4.2 %
INGRESO PER CAPITA	17.861 USD
INFLACIÓN	2.3%
TASA DE DESEMPLEO	7%

FUENTE TRADEMAP
ELABORACIÓN PROPIA

3.4.3 COMERCIO EXTERIOR OFERTA Y DEMANDA

CUADRO N° 11
COMERCIO EXTERIOR Y DEMANDA ESTADOS UNIDOS

ESTADOS UNIDOS	
COMERCIO EXTERIOR, OFERTA Y DEMANDA	
IMPORTACIONES TOTALES	
2010	236.729 millones de dólares
2011	210.972 millones de dólares
2012	246.457 millones de dólares

2013	286.213 millones de dólares
2014	296.652 millones de dólares
IMPORTACIONES DESDE PERU	
2010	8.319 millones de dólares
2011	9.829 millones de dólares
2012	11.885 millones de dólares
2013	14.967 millones de dólares
2014	20.34 millones de dólares
COMPETENCIA INTERNACIONAL/PARTICIPACIÓN DE PAÍSES PROVEEDORES	
1º PROVEEDOR/PARTICIPACIÓN	Francia 30%
2º PROVEEDOR/PARTICIPACIÓN	Alemania 25%
3º PROVEEDOR/PARTICIPACIÓN	Reino Unido 20%

FUENTE TRADEMAP
ELABORACION PROPIA

CUADRO N° 12
COMERCIO EXTERIOR Y DEMANDA REINO UNIDO

REINO UNIDO	
COMERCIO EXTERIOR, OFERTA Y DEMANDA	
IMPORTACIONES TOTALES	
2010	8.109 miles de dólares
2011	9.343 miles de dólares
2012	15.101 miles de dólares
2013	12.085 miles de dólares
2014	11.308 miles de dólares
IMPORTACIONES DESDE PERU	
2010	58 miles de dólares
2011	101 miles de dólares
2012	262 miles de dólares
2013	433 miles de dólares
2014	665 miles de dólares
COMPETENCIA INTERNACIONAL/PARTICIPACIÓN DE PAÍSES PROVEEDORES	
1º PROVEEDOR/PARTICIPACIÓN	Estados Unidos 30%
2º PROVEEDOR/PARTICIPACIÓN	Australia 20%

3º PROVEEDOR/PARTICIPACIÓN	Italia 15%
----------------------------	------------

FUENTE TRADEMAP
ELABORACIÓN PROPIA

CUADRO N° 13
COMERCIO EXTERIOR Y DEMANDA CHILE

CHILE	
COMERCIO EXTERIOR, OFERTA Y DEMANDA	
IMPORTACIONES TOTALES	
2010	59.287.012 miles de dólares
2011	75.228.421 miles de dólares
2012	80.066.781 miles de dólares
2013	79.616.353 miles de dólares
2014	65.423.219 miles de dólares
IMPORTACIONES DESDE PERÚ	
2010	1.368.558 miles de dólares
2011	2.058.029 miles de dólares
2012	2.072.238 miles de dólares
2013	1.758.109 miles de dólares
2014	1.485.515 miles de dólares
COMPETENCIA INTERNACIONAL/PARTICIPACIÓN DE PAÍSES PROVEEDORES	
1º PROVEEDOR/PARTICIPACIÓN	Estados Unidos 16.8%
2º PROVEEDOR/PARTICIPACIÓN	China 11.8 %
3º PROVEEDOR/PARTICIPACIÓN	Argentina 10.9%

FUENTE TRADEMAP
ELABORACIÓN PROPIA

3.4.4 LOGÍSTICA INTERNACIONAL

CUADRO N° 14
LOGÍSTICA INTERNACIONAL EEUU

ESTADOS UNIDOS	
LOGÍSTICA INTERNACIONAL	
REQUERIMIENTOS DE ENTRADA	Marítimo 72% Aéreo 15%Multimodal 12%
DISPONIBILIDAD DE TRANSPORTE	Excelente Disponibilidad
PUERTOS PRINCIPALES	HOUSTON, TX ,PORT ARTHUR, TX
AEROPUERTOS PRINCIPALES	NEW ORLEANS, LA MIAMI, FL
CANALES DE DISTRIBUCIÓN	Cadenas de supermercados y grandes superficies o mass merchants (Wal-Mart).

FUENTE TRADEMAP
ELABORACIÓN PROPIA

CUADRO N° 15
LOGÍSTICA INTERNACIONAL REINO UNIDO

REINO UNIDO	
LOGÍSTICA INTERNACIONAL	
REQUERIMIENTOS DE ENTRADA	Aereo 12% Maritimo 80% Multimodal 8%
DISPONIBILIDAD DE TRANSPORTE	Disponibilidad
PUERTOS PRINCIPALES AEROPUERTOS PRINCIPALES	• Puerto de Tilbury/Londres • Puerto de Liverpool - puerto de Southampton. • Aeropuerto de Heathrow/Londres
COSTO DEL TRANSPORTE	1045 dolares
CANALES DE DISTRIBUCIÓN	tele mercadeo ,venta por internet mayoristas, minoristas, agentes comerciales, cadenas de supermercados, distribuidores ,galerías de alimentación,
AEROPUERTOS PRINCIPALES	• Aeropuerto de Heathrow/Londres

FUENTE TRADEMAP
ELABORACIÓN PROPIA

CUADRO N° 16
LOGÍSTICA INTERNACIONAL CHILE

CHILE	
LOGÍSTICA INTERNACIONAL	
REQUERIMIENTOS DE ENTRADA	Marítimo 74% Multimodal 26%
DISPONIBILIDAD DE TRANSPORTE	Disponibilidad
PUERTOS PRINCIPALES AEROPUERTOS PRINCIPALES	• Puerto de Santiago • Puerto de Valparaíso - puerto de San Antonio. • Aeropuerto Comodoro Arturo Merino Benítez
CANALES DE DISTRIBUCIÓN	tele mercadeo ,venta por internet mayoristas, minoristas, agentes comerciales, cadenas de supermercados, distribuidores ,galerías de alimentación,

FUENTE TRADEMAP

ELABORACIÓN PROPIA

3.4.5 POLÍTICA COMERCIAL

CUADRO N° 17
POLÍTICA COMERCIAL EEUU

ESTADOS UNIDOS	
POLÍTICA COMERCIAL	
BARRERA ARANCELARIA	
ARANCEL GENERAL	3%
ARANCEL PREFERENCIAL	el 90% de las exportaciones originarias libre de aranceles arancel preferencial de 0%
BARRERAS NO ARANCELARIAS	
REQUISITOS FITOSANITARIOS Y OTROS	Norma COOL , Animal and Plant Health Inspection Service –APHIS
REQUERIMIENTOS NORMATIVOS	
REGULACIONES PARA LA IMPORTACIÓN	Las empresas deben registrarse con la FDA antes de la importación y mercadeo
REGLAMENTACIÓN APLICABLE AL PRODUCTO	Animal and Plant Health Inspection Service –APHIS
OTROS IMPUESTOS	

ACUERDOS COMERCIALES	El Acuerdo de Promoción Comercial (APC) Perú – EE.UU. Tratado de libre comercio TLC
----------------------	---

FUENTE TRADEMAP

ELABORACIÓN PROPIA

CUADRO N° 18
POLÍTICA COMERCIAL REINO UNIDO

REINO UNIDO	
POLÍTICA COMERCIAL	
BARRERA ARANCELARIA	
ARANCEL GENERAL	17,3%
ARANCEL PREFERENCIAL	5%
BARRERAS NO ARANCELARIAS	
REQUISITOS FITOSANITARIOS Y OTROS	European and Mediterranean Plant Protection Organization – EPPO
REQUERIMIENTOS NORMATIVOS	
REGULACIONES PARA LA IMPORTACIÓN	El Reglamento (CE) N° 1234/2007 del Consejo 12/05/2013 El Reglamento (CE) n° 2406/96 del Consejo
REGLAMENTACIÓN APLICABLE AL PRODUCTO	European and Mediterranean Plant Protection Organization – EPPO
OTROS IMPUESTOS	
ACUERDOS COMERCIALES	Acuerdo Comercial entre la Unión Europea (UE) y los Países Andinos; Sistema Generalizado de Preferencias ;Global GAP

FUENTE TRADEMAP

ELABORACIÓN PROPIA

CUADRO N° 19
POLÍTICA COMERCIAL CHILE

CHILE	
POLÍTICA COMERCIAL	
BARRERA ARANCELARIA	
ARANCEL GENERAL	6%
ARANCEL PREFERENCIAL	libre de arancel al 96%
BARRERAS NO ARANCELARIAS	
REQUISITOS FITOSANITARIOS Y OTROS	Todos los productos alimenticios procesados que se comercializan en Chile deben cumplir con los patrones de salud y seguridad de alimentos establecidos por el Ministerio de Salud
REQUERIMIENTOS NORMATIVOS	
REGULACIONES PARA LA IMPORTACIÓN	Ministerio de Salud D.S. 977/96 Departamento de Comercio Exterior en Chile
REGLAMENTACIÓN APLICABLE AL PRODUCTO	Servicio Nacional de Aduana Gobierno de Chile "Reglamento Sanitario de los Alimentos" (D.S. 977/96 del Ministerio de Salud Chile)
OTROS IMPUESTOS	
ACUERDOS COMERCIALES	Acuerdo de Libre Comercio (ALC) Perú-Chile: Vigente desde marzo 2009, actualmente mantiene libre de arancel al 96% del comercio entre Perú y Chile dado que el cronograma de desgravación arancelaria.

FUENTE TRADEMAP
ELABORACIÓN PROPIA

3.5 DEMANDA OBJETIVO

3.5.1 EL MERCADO DE EEUU

- ✓ Mayor porcentaje de participación en el mercado importador del camote; más del 70% del total mundial
- ✓ Mayor cantidad de importaciones de camote : 1,830,588 dólares en el 2014
- ✓ Importante tasa promedio de crecimiento de las importaciones de camote del 11% entre el 2010 y el 2014
- ✓ Importante número de población, el cual significa una mayor cantidad de clientes
- ✓ El Inglés que es el idioma oficial del mundo globalizado.
- ✓ Cuenta con una amplia variedad de alimentos en su dieta diaria dentro de la cual se encuentra el camote
- ✓ Su estilo de negociación es en forma práctica, y el ritmo de la negociación es muy rápido
- ✓ Indicadores económico sólidos: El dólar como moneda mundial, su PBI es alto (14,99 billones USD), nivel de inflación bajo (2%) tasa de desempleo baja (7%)
- ✓ Se cuenta con excelente disponibilidad para el transporte Aérea y Marítima, el tiempo de llegada es mínimo (20 días vía marítima)
- ✓ Óptimos canales de distribución como importadores y distribuidores confiables, también se cuenta con cadenas de supermercados grandes y de renombre
- ✓ El 90% de las exportaciones originarias del Perú entran libre de aranceles a los EEUU arancel preferencial de 0% a todos los productos peruanos beneficiados por la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas

3.5.2 EMPRESAS IMPORTADORAS DE CAMOTE EN EEUU

CUADRO N° 20
EMPRESAS IMPORTADORAS DE CAMOTE EN EEUU

NOMBRE DE LA EMPRESA	NÚMERO DE EMPLEADOS	ESTADO	CIUDAD	VOLUMEN DE NEGOCIOS
UMINA BROS INC	51-100	CALIFORNIA	LOS ANGELE	300,000,000.00
CURRY & COMPANY, INC.	21-50	CALIFORNIA	BROOKS	165,277,730.00
LBD PRODUCE, INC	21-50	NEW YORK	BRONX	92,351,219.00
MARIO CAMACHO FOODS, LLC	21-50	WHASHINGTON	PLANT CITY	92,351,219.00
PACIFIC COAST FRUIT CO	501-1000	OREGON	PORTLAND	75,000,000.00
STELLAR DISTRIBUTING, INC.	251-500	CALIFORNIA	MADERA	32,842,857.00
APB, INC.	51-100	CALIFORNIA	LOS ANGELES	25,000,000.00
CARUSO INC.	101-250	OHIO	CINCINNATI	24,800,000.00
CARB/AMERICAS, INC.	1 - 10	FLORIDA	POMPANO BEACH	23,000,000.00
PROGRESSIVE PRODUCE CORPORATION	101-250	CALIFORNIA	LOS ANGELES	21,200,000.00
NEW YORK EXPORT CO. INC.	11 - 20	BOSTON	BEACON	20,625,419.00
MAURICE A AUERBACH INC	21-50	NEW JERSEY	SOUTH HACKENSACK	18,000,000.00
PACIFIC HARBOR TRADING	5001 AND MORE	WHASHINGTON	GIG HARBOR	17,500,000.00
D'ARRIGO BROS. CO. OF NEW YORK, INC.	101-250	NEW YORK	BRONX	13,600,000.00
FINER FOODS, INC.	51-100	ILLINOIS	CHICAGO	9,300,000.00
VANGUARD INTERNATIONAL, INC.	21-50	WHASHINGTON	ISSAQUAH	7,700,000.00

RA RASMUSSEN & SONS, INC	21-50	WHASHINGTON	GRANGER	2,000,000.00
P D F INC	42278	CALIFORNIA	CARSON	1,600,000.00

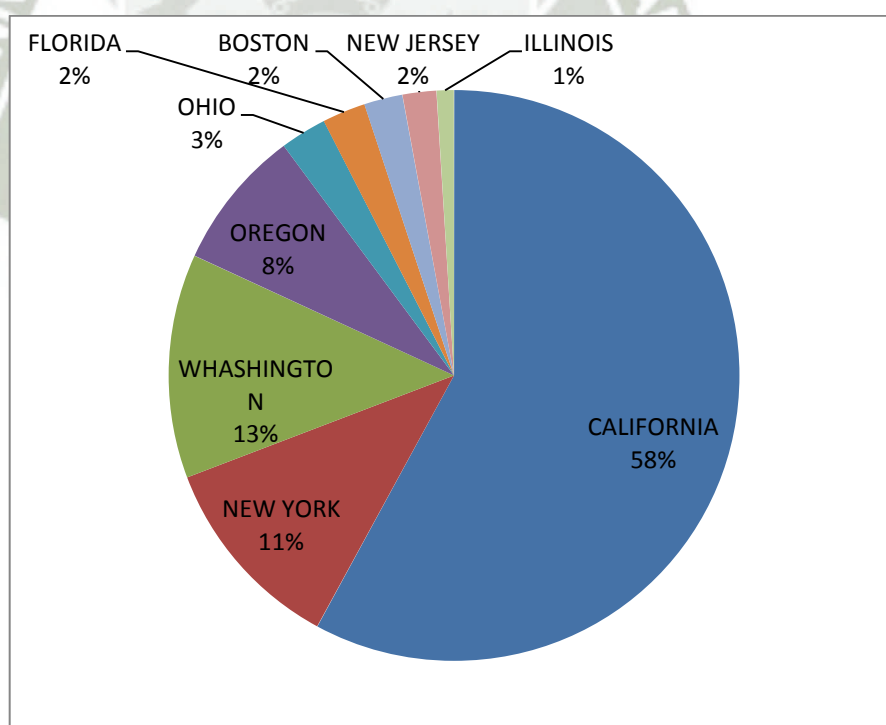
FUENTE: TRADEMAP

ELABORACION PROPIA

3.5.3 EMPRESAS IMPORTADORAS DE CAMOTE SEGÚN ESTADO Y VOLUMEN DE NEGOCIOS.

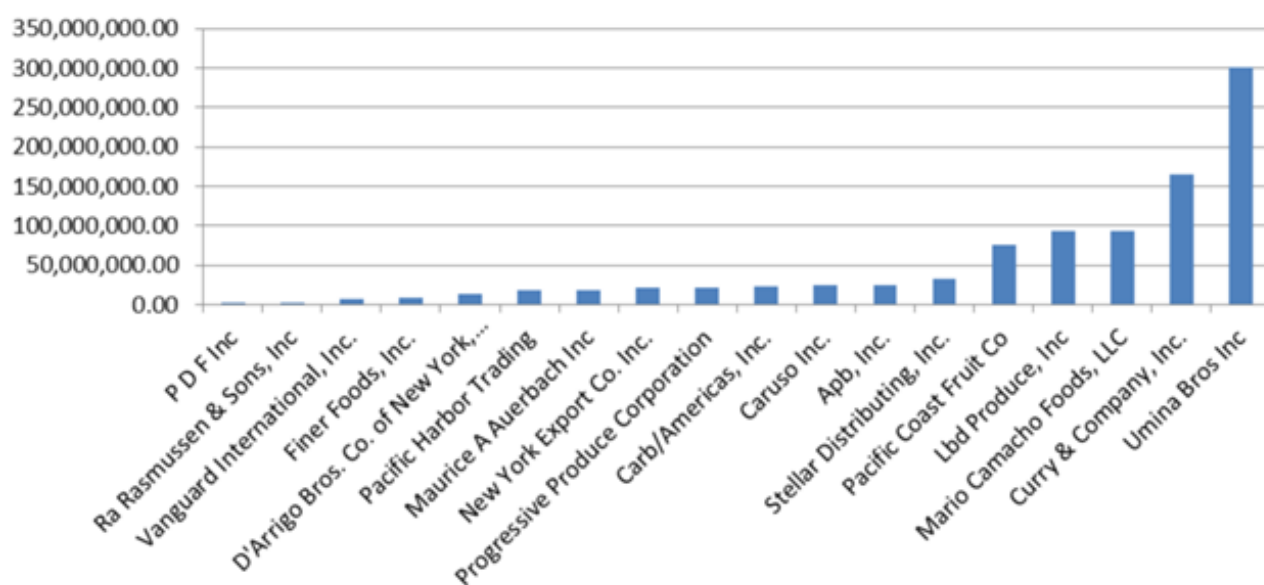
En el siguiente grafico se observa que según la cantidad de dólares importados el estado en mayor participación en el mercado del camote es California el cual representa el 58 % del total seguido de Washington y New York con 11 y 13 % respectivamente.

GRAFICO N°3
EMPRESAS IMPORTADORAS DE CAMOTE SEGÚN ESTADO



La empresa con mayor volumen de negocios es UMINA BROS INC (\$ 300,000,000.00) ubicada en Los Ángeles, California. Seguida de la empresa Curry & Company, Inc. (\$165, 277,730.00) ubicada también en Los Ángeles, California.

GRAFICO N° 4
EMPRESAS IMPORTADORAS DE CAMOTE SEGÚN VOLUMEN
DE NEGOCIOS



FUENTE: TRADEMAP
ELABORACIÓN PROPIA

3.5.4 INTERCAMBIO COMERCIAL DE EEUU-MUNDO

El intercambio comercial ascendió a US\$ 3,822 billones en 2013, con una balanza comercial deficitaria de US\$ 729 billones. Las exportaciones americanas sumaron US\$ 1,546 billones, mientras que las importaciones alcanzaron los US\$ 2,275 billones. Pese a que los indicadores están regresando a las cifras anteriores a la crisis del 2008, la confianza del consumidor aún es baja y la producción industrial no ha mostrado un vigoroso repunte.

CUADRO N°21
INTERCAMBIO COMERCIAL EEUU MUNDO

Intercambio Comercial EEUU-Mundo							
Indicadores	Valor en billones US\$					Var%	Var%
	2009	2010	2011	2012	2013		
Exportaciones	1,287	1,056	1,278	1,480	1,546	4.7	4.5
Importaciones	2,104	1,560	1,913	2,208	2,275	2.0	3.1
Balanza Comercial	-816	-504	-635	-727	-729		
Intercambio Comercial	3,391	2,616	3,191	3,688	3,822	3.0	3.6

FUENTE: SIICEX
ELABORACIÓN PROPIA
3.5.5 APERTURA A LA INVERSIÓN EXTRANJERA

Estados Unidos es el primer importador mundial y socio comercial importante para muchos países. Los tres principales países proveedores en 2013 fueron: China (19%), Canadá (14%) y México (12%). Entre los productos más importados figuran aceite crudo de petróleo, vehículos, maquinarias, teléfonos, medicamentos, muebles, suéteres y oro. Los cuatro principales mercados de destino de las exportaciones americanas concentran el 45% del total. Canadá (19%) encabeza la lista, seguido por México (14%), China (7%) y Japón (5%). Los productos más exportados por Estados Unidos son aceite de petróleo, aviones, vehículos, maquinarias, oro, medicamentos, aparatos eléctricos de telefonía, micro estructuras, entre otros.

3.5.6 INTERCAMBIO COMERCIAL PERÚ-EEUU

En 2012 el intercambio comercial Perú – Estados Unidos alcanzó los US\$ 13,668 millones, lo que significó una variación positiva de 4.7% con respecto al año anterior. En tanto, la balanza comercial se

redujo drásticamente hasta alcanzar US\$ 1,603 millones de déficit. Ello se debe al fuerte crecimiento de las importaciones, en línea con la recuperación de la actividad económica interna; mientras que la dinámica exportadora todavía sigue sujeta al lento avance de la demanda mundial. Los principales productos demandados por Perú fueron combustibles minerales, reactores, plásticos, vehículos, cereales, productos químicos orgánicos, algodón y manufacturas de fundición de hierro.

CUADRO N° 22
INTERCAMBIO COMERCIAL PERÚ EEUU

Intercambio Comercial Perú –EEUU							
Indicadores	Valor en millones US\$					Var%	Var%
	2009	2010	2011	2012	2013		
Exportaciones	5,902	4,771	6,087	6,026	6,033	0.5	0.1
Importaciones	5,238	4,077	5,472	7,026	7,636	9.9	9.7
Balanza Comercial	664	694	615	-999	-1,603		
Intercambio Comercial	11,139	8,849	11,559	13,052	13,668	5.2	4.7

FUENTE: SIICEX

ELABORACIÓN PROPIA

Casi el 60% de las exportaciones peruanas hacia Estados Unidos se concentran en el sector tradicional, principalmente en el minero así como en el petróleo y gas natural. En 2013, destacaron las exportaciones de oro por US\$ 1,295 millones que representaron el 37% del sector tradicional y los derivados de petróleo por US\$ 1,184 millones (34%). Por otro lado, es importante señalar el dinamismo de las exportaciones de petróleo crudo y café con valores por US\$ 294 millones y por US\$ 186 millones, respectivamente. Los principales subsectores no tradicionales son: agropecuario (US\$ 896 millones), textil (US\$ 642 millones) y sidero-metalúrgico (US\$ 265 millones), que en conjunto representan el 71% del total de este rubro.

3.6 ANÁLISIS DE LA OFERTA

3.6.1 PRODUCCIÓN NACIONAL

CUADRO N°23
PRODUCCIÓN DE CAMOTE EN PERÚ

PRODUCTO	AÑO	TONELADAS (t)	HECTÁREAS(ha)
CAMOTE	2014	264408	16421

FUENTE: MINAG
ELABORACIÓN PROPIA

CUADRO N°24
PRODUCCIÓN DE CAMOTE EN PERÚ POR DEPARTAMENTOS
(En toneladas)

AÑOS	2009	2010	2011	2012	2013
LIMA	135493	136857	163019	156552	139012
LAMBAYEQUE	38288	38027	49762	59391	55736
PIURA	26846	28376	21934	13277	16165
ICA	20756	16436	17067	20267	20618
ANCASH	16643	20104	18774	21816	24640
LA LIBERTAD	5677	4796	6499	7078	8015
HUANUCO	5088	4404	3735	4860	4876
AREQUIPA	1774	1674	1429	1786	1463
UCAYALI	1430	1259	808	827	787
PUNO	691	700	723	647	1244
APURIMAC	362	451	381	360	315
AYACUCHO	316	439	486	253	327
AMAZONAS	313	291	190	164	234
CUZCO	224	192	40	--	136
TACNA	214	230	183	234	313
M. DE DIOS	167	260	232	251	277
TUMBES	40	61	44	144	172
MOQUEGUA	29	65	50	43	72

FUENTE: MINAG
ELABORACIÓN PROPIA

3.6.2 VOLUMEN EXPORTADO

El volumen exportado de Camote, en el 2013 fue de 305.995 Miles de Toneladas las cuales representan 11.272 Miles de Dólares, observándose un crecimiento de 20 % respecto al año anterior.

3.6.3 VOLUMEN EXPORTADO DE PERÚ HACIA EEUU

CUADRO N° 25
VOLUMEN EXPORTADO DE PERÚ HACIA EEUU

EXPORTACIONES TOTALES DE PERU HACIA EEUU (miles de TN)				
2010	2011	2012	2013	2014
490	912	3721	4118	5951

FUENTE: SUNAT

ELABORACIÓN PROPIA

3.6.4 COTIZACIÓN

CUADRO N° 26

COTIZACIÓN

PRECIO FOB ANUAL (POR KGR)					
AÑO	2010	2011	2012	2013	2014
PRECIO FOB	1.32	1.24	1.15	1.12	1.14

FUENTE: SUNAT

ELABORACIÓN PROPIA

El precio promedio obtenido por el camote peruano en los mercados internacionales, ha mostrado en los últimos cinco años un comportamiento volátil, pero con una tendencia a la baja, registrando durante el período 2010 al 2014 un crecimiento promedio anual de -9.3% al pasar de US\$/Kg. 1.32 a US\$/Kg. 1.14. Sin embargo, al comparar los primeros nueve meses de 2013 con el del año pasado, se observó un incremento de 2% del referido precio promedio al alcanzar los US\$/Kg. 1.14

3.7 DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA INSATISFECHA Y OBJETIVO

La demanda existente de Camote en el mercado de EEUU supera claramente su oferta. Por lo que el país debe buscar socios comerciales que le ayuden a satisfacer su consumo interno

En el año 2014 la demanda en TM de camote fue de 193791. Su producción fue de 141010 TM. Por lo que ese año la demanda insatisfecha del mercado fue de 52781 TM.

Para el año 2015 la demanda en EEUU crecerá aproximadamente a 214599 TM. Su producción rodeara las 152293 TM. Restando su oferta de su demanda podemos notar que la demanda insatisfecha de su mercado interno será de 3611 TM

Esta demanda será cubierta por un aumento en las exportaciones de todos sus socios comerciales. Actualmente el Perú cubre el 3 % de las importaciones totales de EEUU, por lo que Perú deberá aumentar sus exportaciones de camote en un rango del 3% al 7 % (promedio anual, el cual se viene superando ampliamente) por lo que estimamos que el Perú podría abastecer la demanda insatisfecha de EEUU debido a que la proyección de la producción de camote peruano para el 2015 es 283100. En base a esto establecemos que la demanda objetivo para el año 2015 será de 2277 TM.

CUADRO N° 27
PROYECCIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE CAMOTE PERUANO

	Años	TOTAL NACIONAL (TN)
1	2010	263456
2	2011	299080
3	2012	304009
4	2013	292124
5	2014	264408
6	2015	283100
7	2016	282595
8	2017	282090
9	2018	281585
10	2019	281080
11	2020	280574

FUENTE: MINAG

ELABORACIÓN PROPIA

Este objetivo tiene una participación de mercado en la demanda insatisfecha del 3%. Dejando el resto por cubrir al aumento en las exportaciones de los demás socios.

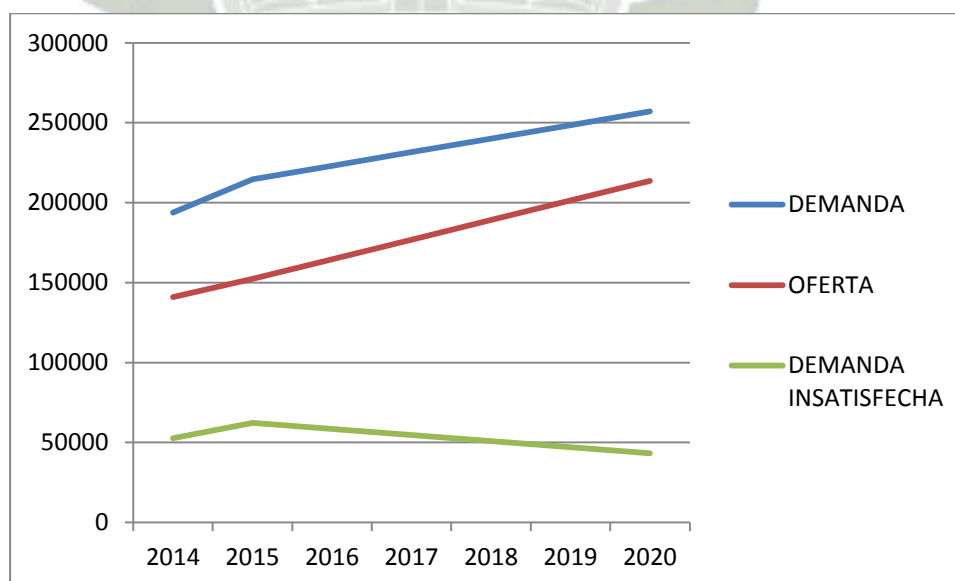
Además en el siguiente cuadro podemos observar un estimado del comportamiento del mercado del camote en EEUU, así de como nuestra mera de exportación por año y lo que esto significa en la demanda insatisfecha de ese país.

CUADRO N° 28
PROYECCIÓN DE LA COMPOSICIÓN DEL MERCADO DEL CAMOTE

AÑO	DEMANDA	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA	PARTICIPACION (%)	TOTAL ANUAL OBJETIVO
2014	193791	141010	52781	3	1621
2015	214599	152293	62306	4	2270
2016	223075	164567	58508	4	2542
2017	231552	176841	54711	5	2760
2018	240028	189115	50913	6	2925
2019	248505	201389	47116	6	3037
2020	256982	213663	43319	7	3096

FUENTE: FAO, TRADEMAP
ELABORACIÓN PROPIA

GRAFICO N° 5
PROYECCIÓN DE LA COMPOSICIÓN DEL MERCADO
DEL CAMOTE (2015-2020)



3.8 PRECIOS

3.8.1 PRECIO EN CHACRA

Para determinar nosotros el precio de nuestro producto, tuvimos que tener en cuenta el precio promedio en chacra del departamento de Arequipa donde obtendremos nuestro insumo principal, y a dicho precio sumarle los gastos posteriores para, cubrir como mínimo los costos de producción y que a su vez nos genere ganancias. Para el 2014 el precio del camote en chacra fue de S/. 1.20 por Kg.

CUADRO N°29
PROYECCIÓN DE PRECIOS EN CHACRA DE CAMOTE
(Nuevos Soles por Kg.)

N°	AÑOS	AREQUIPA
1	2010	1.01
2	2011	1.03
3	2012	1.29
4	2013	1.06
5	2014	1.20
6	2015	1.24
7	2016	1.28
8	2017	1.32
9	2018	1.36
10	2019	1.41
11	2020	1.45

FUENTE: MINAG

ELABORACIÓN PROPIA

Es importante mencionar también que la calidad de un producto está vinculada con el precio del mismo. Esto se da en una relación positiva, es decir, entre más alto sea el precio la percepción general es que más alta es la calidad del producto. Pero se debe tener en cuenta también que existe un precio promedio de mercado.

3.9 FERIAS INTERNACIONALES

CUADRO N°30
FERIAS INTERNACIONALES

Nº	NOMBRE	LUGAR
1	EXPOPERÚ	REINO UNIDO
2	ENCUENTRO BINACIONAL PERÚ	CHILE
3	ANUGA	ALEMANIA
4	PMA	ESTADOS UNIDOS
5	WORLD FOOD	FEDERACIÓN RUSA
6	ASIA FRUIT LOGISTIC	CHINA
7	EXPOALIMENTARIA	PERÚ
8	SUMMER FANCY FOOD	ESTADOS UNIDOS
9	MANHATTAN COCKTAIL CLASSIC	ESTADOS UNIDOS
10	ENCUENTRO EMPRESARIAL	BOLIVIA
11	SCAA DE CAFÉS ESPECIALES	ESTADOS UNIDOS
12	NATURAL PRODUCTS EXPO WES	ESTADOS UNIDOS
13	FOODEX	JAPÓN
14	MACRORUEDA NORTE EXPORTADORA	PERÚ
15	BIOFACH	ALEMANIA
16	FRUIT LOGISTIC	ALEMANIA
17	EXPO PERÚ ASIA	COREA DEL SUR
18	WINTER FANCY FOOD	ESTADOS UNIDOS
19	FERIA PMA FRESH SUMMIT	ESTADOS UNIDOS
20	MISIÓN COMERCIAL A DINAMARCA	DINAMARCA
21	ENCUENTRO EMPRESARIAL	URUGUAY
22	MACRO RUEDA SUR EXPORTA	PERÚ
23	FERIA WORLD FOOD 2014	FEDERACIÓN RUSA
24	ENCUENTRO BINACIONAL PERÚ	PERÚ
25	FERIA ASIA FRUIT LOGISTIC	CHINA
26	ESPACIO FOOD & SERVICE	CHILE
27	EXPOPERU BEIJING, CHINA	CHINA
28	FERIA SUMMER FANCY FOOD	ESTADOS UNIDOS

29	FERIA FOOD TAIPEI	TAIWÁN
30	ENCUENTRO EMPRESARIAL	MÉXICO
31	FERIA SEOUL FOOD & HOTEL	COREA DEL SUR
32	FERIA SIAL	CHINA
33	FERIA MANHATTAN COCKTAIL	ESTADOS UNIDOS
34	FERIA SIAL CANADÁ	CANADÁ
35	ALIMENTARIA BARCELONA	ESPAÑA
36	MISION COMERCIAL DE EQUIPMENT	ECUADOR
37	FERIA FRUIT ATTRACTION	ESPAÑA
38	FERIA FOODEX	JAPÓN
39	FERIA GULFOOD	EMIRATOS ÁRABES UNIDOS
40	FERIA BIOFACH	ALEMANIA
41	FERIA FRUIT LOGISTIC	ALEMANIA
42	WINTER FANCY FOOD	ESTADOS UNIDOS





CAPITULO II RESULTADOS

CAPITULO II

1. GENERALIDADES DEL NEGOCIO

1.1. DENOMINACIÓN, UBICACIÓN, NATURALEZA Y EXTENSIÓN DEL ESTUDIO

El presente trabajo representa una investigación realizada en campo a fin de justificar en el análisis del proceso productivo del Snack Light de Camote y su comercialización, la misma que ofrece ventajas competitivas a nivel mundial y que ha colocado al Perú en estos últimos años entre los más buscados como exportadores de este tubérculo.

El camote representa un producto importante en el mercado agrónomo local, nacional e internacional; así como el snack de este tubérculo lo es para la industria. Existen pocos proyectos que resalten los beneficios del Camote, puesto que es un producto que aún no se exporta en su forma procesada (snack) en nuestro país.

Tenemos en cuenta que la macro region Sur es la mayor productora de este tubérculo a nivel nacional. La investigación se ubica en la ciudad de Arequipa, donde los agricultores iniciaron la siembra de Camote en busca de nuevas alternativas, debido a que la economía nacional se ve afectada por la globalización y las nuevas tendencias mundiales.

1.2. ENTIDADES RESPONSABLES DE LA PROMOCIÓN DEL NEGOCIO

Las presentes entidades que se menciona a continuación son las encargadas de la promoción y colocación del producto los cuales pueden ser utilizados como fuentes para contactar compradores y nuevos mercados a nivel internacional

- MINCETUR
- PROMPEX
- PROMPERU

- CONSULADOS COMERCIALES
- ADEX
- CÁMARA DE COMERCIO

1.3. ANTECEDENTES Y ESTUDIOS PREVIOS

El cultivo de Camote en Arequipa constituye un sector económico, que después de muchos años y varios periodos se ha consolidado como un producto rentable y beneficioso debido a sus bajos costos de producción.

Además los tubérculos como lo es el camote se encuentran en alza tanto en el mercado nacional como en el mercado internacional, atrayendo el interés de pequeños y medianos agricultores, productores y empresarios, como una alternativa económica importante para tener en cuenta. Estos cultivos son versátiles ya que se adaptan a modalidades de mercado cambiantes por sus diversos usos, ya sea en su presentación Fresca, Congelada o en sus formas procesadas, como Puré, Harinas, Snacks, etc.

Dentro de los Tubérculos de gran demanda se encuentra esencialmente la Papa y el Camote que es conocido por sus altos valores nutricionales y excelente acompañamiento en cualquier platillo de comida. El camote es un tubérculo que cuenta con un gran potencial económico para los productores agrestes de la economía peruana.

El camote es oriundo de América Latina desde México hasta nuestro País, y su cultivo comercial tiene la característica de generar trabajo y capitalización intensiva, ya que pequeñas inversiones pueden producir grandes resultados.

1.4. DEFINICIÓN DE LA SITUACIÓN, PROBLEMA Y CONCEPCIÓN DEL PROYECTO COMO SOLUCIÓN AL MISMO

1.4.1. PROBLEMÁTICA

Posibles deficiencias Productivas

1. Control del Gigantismo:

Este fenómeno se produce en ciertas condiciones de clima y suelo donde las raíces tuberosas son de gran tamaño en su mayor parte, con peso mayor de 1 kg, los cuales son inapropiados para la comercialización y consumo.

2. Manejo fitosanitario

Control de malezas: o los primeros 30-45 días después de la siembra es muy importante mantener el cultivo sin malezas

Plagas: Las plagas pueden causar daño directo e indirecto bajando la calidad de las raíces tuberosas

3. Enfermedades:

Enfermedades causadas por bacteria

Enfermedades causadas por hongos

Enfermedades causadas por virus

Enfermedades causadas por factores abióticos: Agrietadura (Cracking), Escaldadura o Verdeamiento, Piel de lagarto.

1.5. MODIFICACIÓN DEL CALENDARIO DE SIEMBRA PARA AMPLIAR LOS MESES DE OFERTA

PREPARACIÓN DE SUELO Es recomendable la rotulación del suelo a unos 40 a 45 días antes de la siembra, los implementos deben profundizar por lo menos unos 30cm, unos días posterior a la actividad de roturación se hace un pase de grada para destruir terrones y un último pase de grada momentos antes de realizar el encamado, tampoco es aconsejables mullir los suelos demasiado, hay que reconocer que la oxigenación es importante en el interior del suelo para el bien de la fauna microbiana e interés del cultivo, todo conlleva a realizar de alguna u otra manera controles de plagas, malas hierbas,

buen sistema radicular y además una amplia aireación al suelo para que los microorganismos trabajen con más efectividad y armonía en el suelo.

EL CLIMA Crece bien desde 20 a 35 grados centígrados y desde los 100 a 1,000 msnm, a medida que aumenta la altura las cosechas se retrasan llegando hasta los 150 DDS. **ÉPOCAS DE SIEMBRA** Las fechas y épocas de siembra dependen de la programación de cosecha o de planes de exportación previamente calculados El camote se puede sembrar en diferentes épocas del año, todo está en dependencia de la demanda del mercado y de un buen manejo del suelo, sobre todo levantamiento de las camas de siembra y un buen control de malezas. **SIEMBRA** Se pueden practicar dos tipos de siembra: Directo e Indirecto, el material o semilla de siembra está listo cuando los tallos han obtenido madurez fisiológica, estos se arrancan y se ubican en la sombra para luego proceder a recortar en pequeños fragmentos de 3 a 4 yemas, una vez cortados los tallitos se deben desinfectar sumergiéndolos en una solución de fungicidas, utilizando productos que cumplan con parámetros y criterios bajo las normas de protección para la salud humana.

RIEGO El cultivo de camote puede producir bien a nivel de seco y con riego, se pueden implantar diversos sistemas de riego así como: goteo, gravedad, aspersión, etc. Hoy en día el riego más utilizado es el goteo ya que resulta más efectivo en la utilización del agua e inyección de fertilizantes y control de malas hierbas. El camote no es muy exigente en una calendarización estricta de riego ya que una vez que las guías cubren la cama la humedad es protegida, no obstante se puede establecer un programa de riego de 2 horas cada dos días desde la siembra hasta el cerrado de guías, luego hay que analizar las condiciones del cultivo y el nivel de retención de humedad del suelo y que puede depender de las condiciones de vientos y los niveles de evapotranspiración.

2. LOCALIZACIÓN DEL NEGOCIO

2.1. MACROLOCALIZACIÓN

El proyecto estará localizado al sur de nuestro país, en la Región Arequipa.

2.2. MICROLOCALIZACIÓN

La ubicación de la planta será en el pedregal en la irrigación Majes a 1440 m.s.n.m. Políticamente está comprendido dentro de los límites de las provincias de Caylloma, Arequipa y Camaná, encontrándose aproximadamente a 100 km. Al oeste de la ciudad de Arequipa sobre la panamericana Sur.

El clima de la zona como el de toda la costa Peruana está en estrecha relación con la corriente oceánica peruana de aguas frías (corriente de Humboldt), el clima predominante en esta región árida puede ser considerado como valle.

La localización encontrada para el fundo El Pedregal a ubicarse en este mismo lugar presenta ventajas como accesibilidad a vías de comunicación, a los campos de cultivo, y la ventaja más importante es que permite la caída del sol en los secadores durante todas las horas de luz solar.

3. ORGANIZACIÓN DEL NEGOCIO

3.1. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

La empresa será Peruana dedicada a la exportación de Snacks Light de camote, la cual deberá ser creada, por personas con un afán de superación, con muchas ganas de trabajar y abrir mercados.

Nuestra empresa será una EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA cuya denominación social de la empresa será "ALIMENTOS SALUDABLES EIRL", La cual será constituida por una sola persona que aportara el total de su capital

La responsabilidad de la Empresa está limitada al patrimonio, esto significa es que la responsabilidad de la Pequeña Empresa está limitada al patrimonio que el titular aporó, En tal sentido el titular de la Empresa no responde con su patrimonio personal ante alguna obligación de la Empresa.

La EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA tendrá una denominación pudiendo utilizar además un nombre abreviado, al que en todo caso debe añadir la indicación EIRL.

3.2. MINUTA DE CONSTITUCIÓN

La minuta de constitución es un documento elaborado y firmado por un abogado que contiene el acto de constitución que se debe presentar ante un notario para su elevación a escritura pública. Se debe reunir los siguientes requisitos:

1. Reserva de Nombre en Registros Públicos
2. Documentos personales
3. Descripción de la Actividad Económica
4. Capital Social
5. Estatutos

Con todos los requisitos se elabora la Minuta de Constitución. La Minuta contiene el tipo de sociedad en la que ha sido constituida, los estatutos que la rigen, datos que van a realizar. La minuta debe ser firmada por los socios y un abogado.

3.3. ESCRITURA PUBLICA

Es un documento legal elaborado por un notario público para la inscripción de la empresa en Registros Públicos

El notario da fe del contenido y la envía a Registros Públicos para su inscripción.

Presentar en la notaría:

- Una copia de la minuta redactada, adjuntado la boleta de búsqueda mercantil y copia simple de DNI
- Pagar los derechos notariales

3.4. INSCRIPCIÓN EN REGISTROS PÚBLICOS

Otorgada la Escritura Pública de Constitución, el titular de la empresa o el notario, lo envía a los Registros Públicos para su debida inscripción.

Existen dos tipos de registros:

- Registros de sociedades
- Registros de la empresa Individual de Responsabilidad Limitada.
- Formato de solicitud de inscripción
- Copia del documento de identidad del representante legal
- Escritura Pública con el Pacto Social y el Estatuto
- Comprobante de pago por los derechos registrales

Costos

1.08% UIT por derechos de calificación

3/ 1000 del valor del capital por derechos de inscripción

3.5. OBTENCIÓN DEL REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES (RUC)

La Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT), es el órgano administrador de tributos en el Perú. Tiene, entre otras funciones, la de registrar a los contribuyentes, otorgándoles el certificado que acredite su inscripción en el REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES.

Para el caso de empresas de personería jurídica que deseen obtener dicho RUC deberán presentar lo siguiente:

- Copia de la escritura pública de constitución, inscrita en registros públicos
- Recibo de agua, luz o teléfono del domicilio fiscal
- Formato de inscripción de RUC de la SUNAT, según el tipo de régimen tributario al que se ha acogido
- Documento de identidad en original del representante legal.

Cuando se inscriba en la SUNAT deberá elegir un régimen tributario al cual acogerse.

3.6. TRAMITAR PERMISOS, AUTORIZACIONES O REGISTROS ESPECIALES

Se debe tramitar permisos, autorizaciones o registros especiales en las entidades correspondientes si es necesario. Esto corresponde a empresas cuyas actividades a realizar requieren solicitar autorización previa del sector competente. Entre las principales entidades se encuentran:

- Ministerio de Agricultura
- Ministerio de Energía y Minas
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo
- Ministerio del Interior
- Ministerio de Salud
- Ministerio de Transporte y Comunicaciones
- Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo
- Consejo Superior de Contrataciones y Adquisiciones del Estado CONSUCODE
- Instituto Nacional de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual INDECOPI

3.7. LEGALIZAR LIBREO DE PLANILLAS

El Libro de Planillas es un registro contable que permite guardar la información de la relación de los trabajadores con la empresa, su remuneración y demás beneficios que se le paguen

El registro de trabajadores en el Libro de Planillas dentro de las 72 horas de inicio de las prestaciones de servicios

Forma de contratación:

- Contrato de trabajo a tiempo indeterminado
 - Contrato de trabajo sujeto a modalidad
 - ✓ De naturaleza temporal
 - ✓ De naturaleza accidental
 - ✓ De obra de servicio
 - Contrato de trabajo a tiempo parcial
- Se puede elaborar y llevar las planillas de pago en cualquiera de las siguientes modalidades
- Libros
 - Hojas sueltas. Estas deberán estar numeradas
 - Micro formas. Estas permite el uso de tecnologías avanzadas en materia de archivos de documentos de información

Requisitos para autorización

La empresa deberá llevar el Libro de Planilla de Pago de Remuneraciones al Ministerio de Trabajo (MINTRA) o sus dependencias en provincias para que sea legalizado

Se requiere:

- Comprar el Libro de Planillas
- Solicitud de Autorización de Libros de Planillas
- Pago del derecho de pago (1% UIT= S/. 32.00)

3.8. LICENCIA MUNICIPAL

La municipalidad, es un plazo no mayor de siete (7) días hábiles, otorga en un solo acto la licencia de funcionamiento previa conformidad de la zonificación y compatibilidad de uso correspondiente.

Si vencido el plazo, la Municipalidad no se pronuncia sobre la solicitud del usuario, se entenderá otorgada la licencia de funcionamiento.

- Certificado de Compatibilidad de Uso y zonificación
- Formato Gratuito de Autorización de Licencia de Funcionamiento.
- Recibo de Pago por derecho Administrativo: Según giro y área del establecimiento
- Copia Simple de RUC
- Copia Simple de DNI del conductor del Establecimiento
- Copia de contrato de Alquiler, título de propiedad o cesión en uso
- Copia escritura de Constitución de Empresa (Personas Jurídicas)
- Plano de ubicación, distribución del local con indicación de cuadro de áreas y mobiliario; además de Croquis de Ubicación

Requisitos para la revisión de Expediente (Sanitario)

- Título de Propiedad (Copia Legalizada)
- Recibo de Derecho de Pago (3% UIT)
- Solicitud (Dirigida al Director Regional de Salud)
- Ficha de Expediente Técnico del Proyecto (Memoria Descriptiva, Planos, etc.)

3.9. LEGALIZAR LIBROS EN LA NOTARIA

La legalización de los libros contables se debe hacer antes de que la empresa inicie sus operaciones. Esta debe efectuarse ante notario

La legalización es una constancia puesta en la primera hoja útil del libro contable mientras que las demás hojas debe existir numeración y sello del notario, para legalizar un segundo libro debe existir constancia de que finalizo el primer libro

Libros que se deben llevar:

- Libros Societarios
- Libros Contables
- Libros y Registros Auxiliares

3.10. ASIGNACIÓN DE PERSONAL

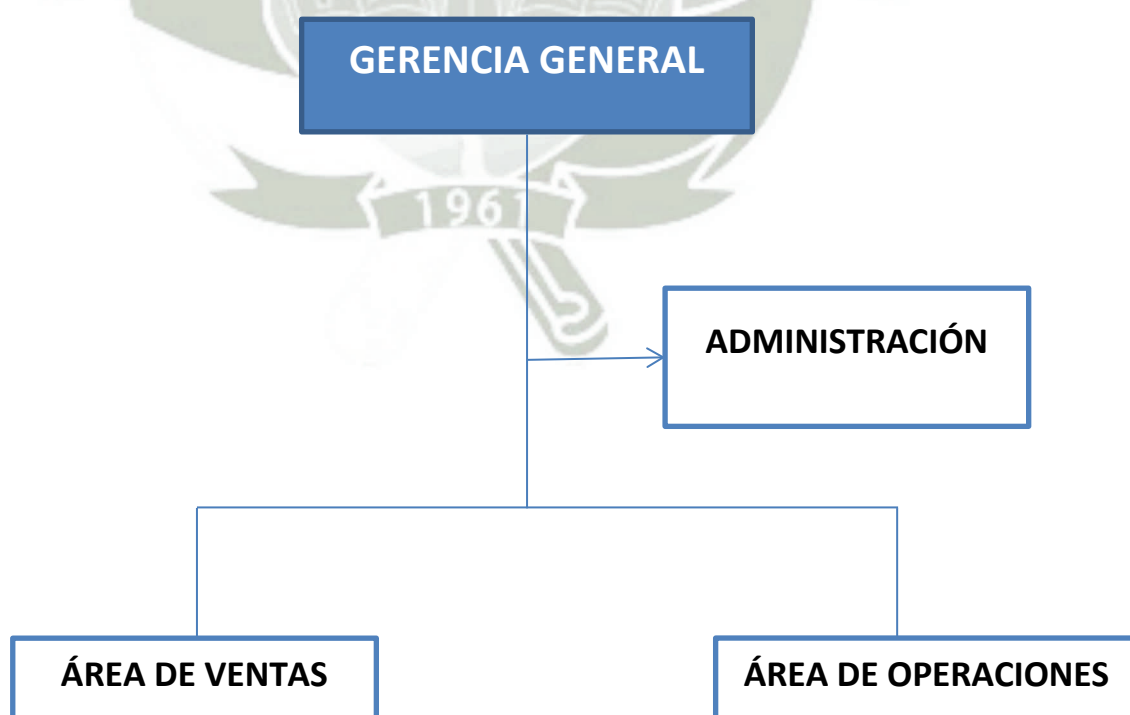
CUADRO N° 31
ASIGNACIÓN DE PERSONAL

ÁREA	CARGO	CANTIDAD	CONDICIÓN LABORAL
Gerencia General	Gerente	1	Planilla
Administración	Administrador	1	Planilla
	Ejecutivo de Ventas	1	Planilla
Operaciones	Jefe de Operaciones	1	Planilla
	Operarios	5	Planilla
TOTAL		9	Planilla

ELABORACIÓN PROPIA

3.11. ORGANIGRAMA

DIAGRAMA N° 3
ORGANIGRAMA



3.12. DESCRIPCIÓN DE ÁREAS FUNCIONALES

3.12.1. GERENCIA GENERAL:

Será la responsable de planificar, organizar, dirigir y controlar todas los procesos administrativos y operativos de la empresa en beneficio del cumplimiento de metas establecidas anualmente.

3.12.2. ADMINISTRACIÓN:

Será el área responsable de generar las negociaciones para llevar adecuadamente el proceso de captación de clientes y exportación del producto.

3.12.3. OPERACIONES:

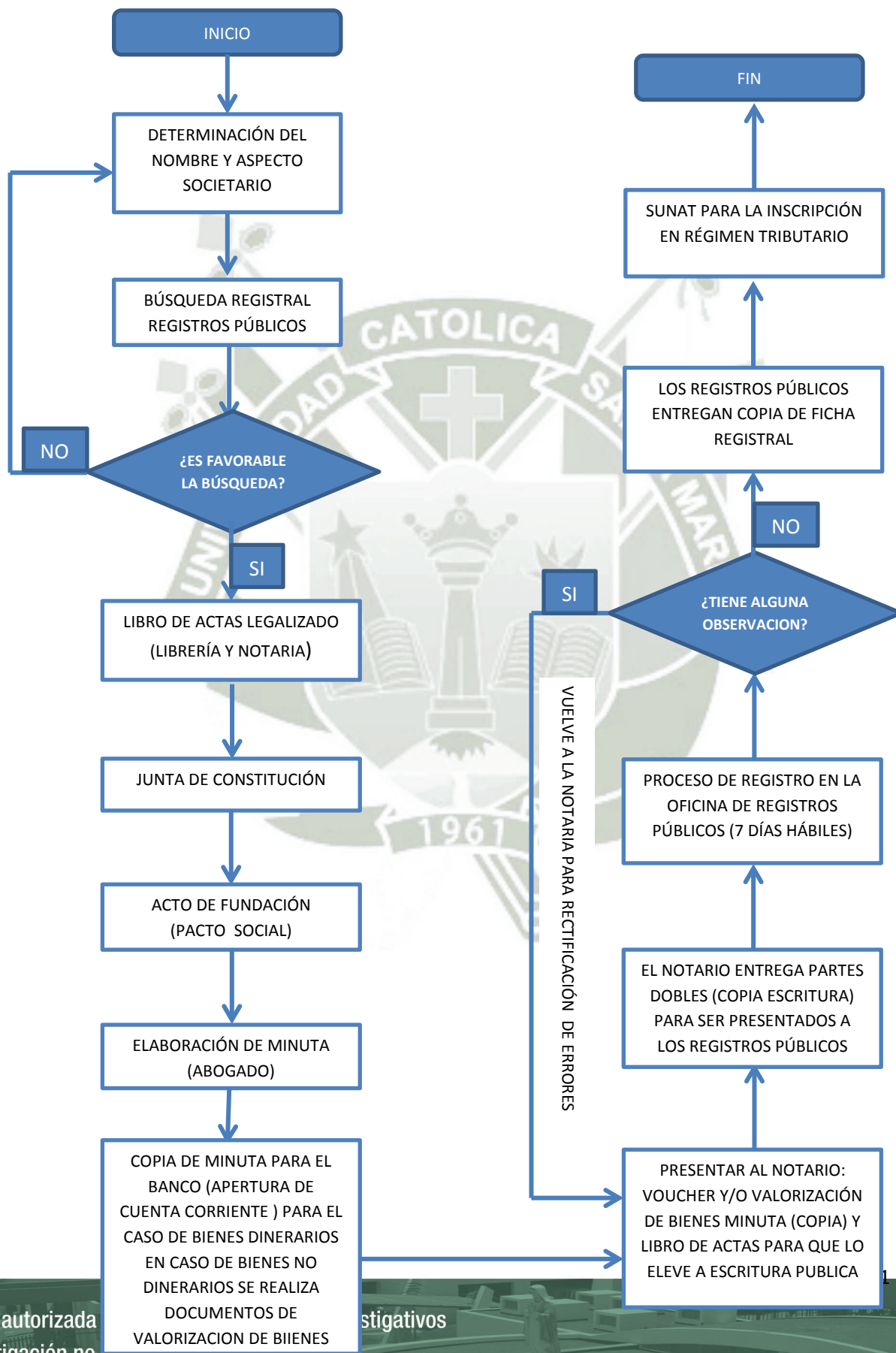
Área cuya responsabilidad estará dedicada la obtención de un producto con los estándares de calidad requerida por el mercado objetivo.

3.12.4. VENTAS

Preparar planes y presupuesto de ventas, Establecer metas y objetivos, Calcular la demanda pronosticar las ventas. Calcular la demanda real del mercado y a base de eso pronosticar las ventas o utilizar las ventas pasadas.

DIAGRAMA N° 4

DE FLUJO DEL PROCESO DE CONSTITUCIÓN EMPRESARIAL



4. PROCESO PRODUCTIVO

Este paso es muy importante ya que se seleccionan los camotes con contenido de azúcar bajos o se los almacena a una temperatura que produzca la minimización de estas sustancias

4.1. RECEPCIÓN Y PESADO

La materia prima (Camote Fresco) provenientes de los sembríos, serán recepcionadas en jabas para posteriormente ser seleccionadas.

4.2. CLASIFICACIÓN

Luego de ser pesado será llevado a una mesa de clasificación, en la cual se realizara una clasificación visual para eliminar las impurezas. Luego la materia prima de buena calidad será colocada en jabas plásticas.

4.3. ALMACENAMIENTO

Las jabas serán transportadas en un carrito de 1.0 x 0.5m con capacidad de 2 jabas o 25 kg para luego pasar al almacén de materias primas

La recepción, pesado, clasificación y almacenamiento será realizada por 2 operarios cada 2 días.

4.4. LAVADO

Los camotes son completamente lavados, no sólo por razones higiénicas, sino también para prevenir la suciedad o los granitos de arena.

4.5. SECADO

Las jabas con camote fresco serán llevadas desde el almacén de materias primas hasta los secadores solares en carritos de transporte con una

capacidad de 2 jabas, para luego ser esparcidos en los túneles de esparcido solar. El transporte y la carga de los túneles serán realizados por 4 operarios de 5:00 a 7:00 am y luego proceder a la deshidratación solar desde la 7:00 am hasta las 7:00 pm, luego se procederá a recoger los Camotes secos en las bandejas plásticas para luego ser transportadas en los carritos utilizados para la carga hacia el almacén de productos secos.

4.6. PELADO

Los camotes una vez secos serán transportados en las jabas al área de pelado, en donde serán vertidos en la maquina Peladora Las ventajas de los peladores por fricción son que ellos son sencillos, sólidos, y de bajo costo.

4.7. CORTADO

Luego del proceso de pelado, los camotes serán transportados al área de Cortado en donde Los camotes pelados son cortados en rodajas o rebanadas de 1/15 a 1/25 pulgadas por una rebanadora rotativa.

4.8. HORNEADO

Luego de ser cortados las rebanadas de camote serán transportadas al Horno, para su cocción: existe un sistema transportador especial que empuja cualquier rebanada flotante debajo de la superficie y disminuye su avance hasta que ellos reciban suficiente tratamiento de calor.

4.9. TRANSPORTADOR DE ENFRIAMIENTO, MÁQUINA ROCIADOR DE CONDIMENTOS

Después del horneado, las rebanadas son pasadas a través de un transportador de enfriamiento. Luego, las rebanadas son condimentadas.

4.10. PESADO Y EMPAQUETADO

Terminado el proceso de horneado y condimentado, las rebanadas de camote serán llevadas en bandejas para ser dosificadas en una máquina Pesadora y empaquetadora en bolsitas de elaboradas de Polipropileno de Aluminio con capacidad de 40 gr.

4.11. EMBALAJE

Las bolsitas de camote serán llevadas hacia una mesa donde será colocadas en cajas de cartón, previamente armadas, con capacidad de 80 bolsas, con un total del 3.2 kg por caja.

4.12. ALMACENAMIENTO

Las cajas de cartón serán llevadas al almacén de productos terminados por un operario encargado del embalaje en donde permanecerán hasta el momento de su distribución para la exportación.

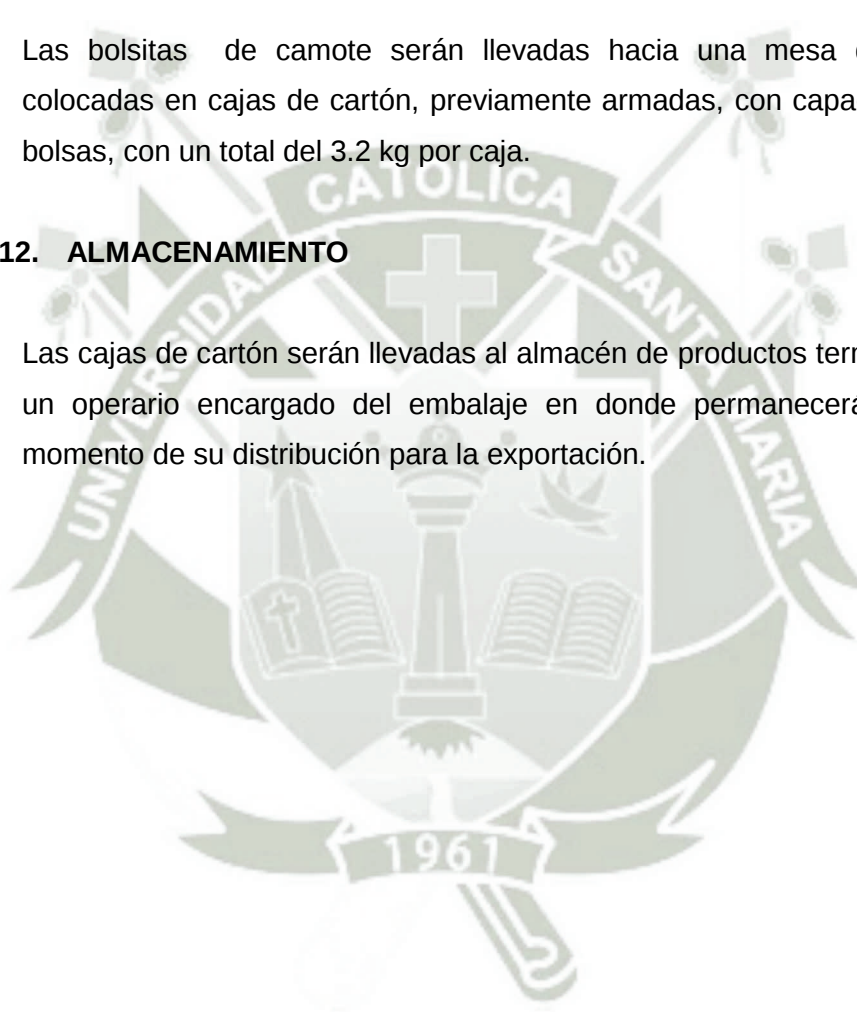
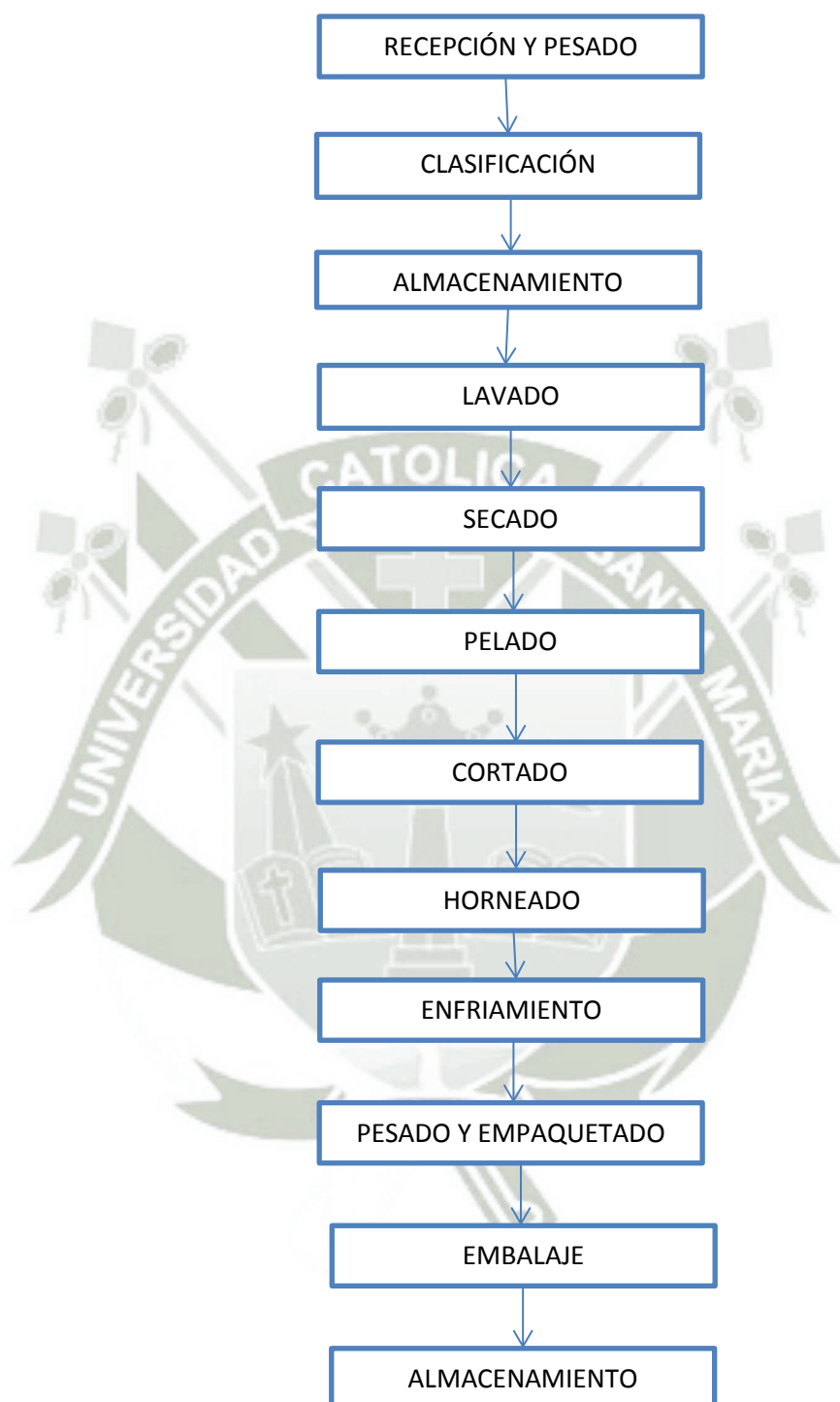


DIAGRAMA N° 5
DIAGRAMA DE BLOQUES DEL PROCESO PRODUCTIVO



5. EQUIPAMIENTO

5.1. BALANZA DE RECEPCIÓN

Se necesitara una balanza de plataforma para pesar la materia prima de los cultivos esta balanza será con las dimensiones necesarias para poder pesar una bandeja como mínimo

5.2. MESA DE SELECCIÓN

Se necesitara una mesa para poder seleccionar la materia prima proveniente del pesado, la mesa de selección deberá permitir un fácil desplazamiento de la materia prima

5.3. BANDEJAS PLÁSTICAS

Se necesitara jabas plásticas para el transporte y almacenamiento de camote fresco y seco clasificado.

5.4. CARRITOS DE TRANSPORTE

Se necesitara los carritos para realizar el transporte de producto durante todo el proceso. Los carritos serán de estilo no inclinado y necesitaran transportar una capacidad de 25Kg.

5.5. SECADOR SOLAR

Estos secadores son de construcción simple de bajo costo de construcción y operación. Dos de estos modelos de secadores solares, son los denominados Bal Four o rustico y túnel, estos secadores usan materiales disponibles en el campo aparte de una cubierta de plástico transparente de polietileno estabilizado

5.6. MAQUINAS

Para el proceso de cocción se utilizaran las siguientes maquinas:

- ✓ Maquina Rebanadora
- ✓ Maquina Centrifugadora
- ✓ Horno
- ✓ Maquina Sazonadora o Condimentadora
- ✓ Maquina Envasadora
- ✓ Maquina Selladora

5.7. MESAS DE ENSAMBLAJE Y EMBALAJE

Se necesitara una mesa para ensamblaje de las cajas de cartón en donde se depositaran las bolsitas de camote y para el embalaje de estas, además que sea de un material óptimo.

CUADRO N°32
EQUIPOS REQUERIDOS

EQUIPO	CANTIDAD
BALANZA DE RECEPCIÓN	1
MESAS DE TRABAJO	3
BANDEJAS DE PLÁSTICO	10
CARRITOS DE TRANSPORTE	2
SECADOR SOLAR	1
ENVASADORA SELLADORA	1
MAQUINA REBANADORA	1
MAQUINA CENTRIFUGADORA	1
HORNO	1
MAQUINA SAZONADORA	1
MAQUINA ENVASADORA SELLADORA	1

ELABORACION PROPIA

6. PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO

CUADRO N°33
ESPECIFICACIONES DEL PRODUCTO

NOMBRE DEL PRODUCTO	SNACK DE CAMOTE
DESCRIPCIÓN COMERCIAL	SNACK DE CAMOTE AL HORNO
PESO	40 GR.
EMPRESA	ALIMENTOS SALUDABLES EIRL
MARCA	CAMOTE POP
SLOGAN	"SABROSO Y SALUDABLE"
SECTOR	AGRO- INDUSTRIA
SUBSECTOR	COMIDA RÁPIDA
PAÍS DE DESTINO	EEUU

ELABORACIÓN PROPIA

7. ANÁLISIS DE COSTOS

Para lograr una unidad de criterio del presente punto, todos los equipos y maquinas involucrados en el proceso productivo fueron seleccionados en base al siguiente orden de prioridades

- ✓ Disponibilidad en el mercado local
- ✓ Precios

Además otro de los objetivos de este apartado es determinar las inversiones requeridas por el negocio antes de su puesta en marcha

7.1. PERSONAL DE ADMINISTRACIÓN

Personal que labora directamente con la gestión administrativa de las operaciones del manejo gerencial del negocio en funcionamiento

CUADRO N°34
PERSONAL DE ADMINISTRACIÓN

ÁREA	CARGO	CANTIDAD	PAGO MENSUAL (S/.)	VECES/AÑO	PAGO ANUAL (S/.)
GERENCIA GENERAL	GERENTE GENERAL	1	3500.00	14	49000.00
ADMINISTRACIÓN	ADMINISTRADOR	1	2600.00	14	36400.00
	EJECUTIVO DE VENTAS	1	2500.00	14	35000.00
TOTAL		3	5450.00		120400.00

ELABORACIÓN PROPIA

7.2. BENEFICIOS SOCIALES DEL PERSONAL DE ADMINISTRACIÓN

Son los beneficios sociales cuya responsabilidad será propiamente del empleador y que a la actualidad en promedio asciende a un valor del 43.57% del sueldo (lo compone: AFP, Seguridad Social, CTS, Vacaciones Truncas, Gratificaciones Truncas).

CUADRO N° 35
DESCRIPCIÓN DE LOS BENEFICIOS SOCIALES

BENEFICIOS	%
AFP	13.47
SS	9
CTS	12.5
Vacaciones Truncas	7
Gratificaciones Truncas	1.6
TOTAL	43.57

ELABORACIÓN PROPIA

CUADRO N°36
BENEFICIOS SOCIALES DEL PERSONAL DE ADMINISTRACIÓN

ÁREA	CARGO	CANTIDAD	PAGO MENSUAL (S/.)	VECES/AÑO	43.57 %	PAGO ANUAL (S/.)
GERENCIA GENERAL	GERENTE GENERAL	1	2700.00	14	0.4357	16469.46
ADMINISTRACIÓN	ADMINISTRADOR	1	1550.00	14	0.4357	9454.69
	EJECUTIVO DE VENTAS	1	1100.00	14	0.4357	6709.78
TOTAL		3	5450.00			32633.93

ELABORACIÓN PROPIA

7.3. MANO DE OBRA DIRECTA

En lo que sigue se determina la necesidad del personal requerido para operar la planta y, de esta manera, determinar el costo laboral por año. Se ha considerado la mano de obra directa, que es la que trabaja directamente con el proceso.

CUADRO N°37
MANO DE OBRA DIRECTA

ÁREA	CARGO	CANTIDAD	PAGO MENSUAL (S/.)	VECES AL AÑO	PAGO ANUAL (S/.)
OPERACIONES	OPERARIOS	6	750.00	14	63000.00
TOTAL		6	750.00		63000.00

ELABORACIÓN PROPIA

7.4. BENEFICIOS SOCIALES DE LA MANO DE OBRA DIRECTA

Son los beneficios sociales cuya responsabilidad será propiamente del empleador y que a la actualidad en promedio asciende a un valor del 43.57% del sueldo (lo compone: AFP, Seguridad Social y CTS)

CUADRO N°38
BENEFICIOS SOCIALES DE LA MANO DE OBRA DIRECTA

ÁREA	CARGO	CANTIDAD	PAGO MENSUAL (S/.)	VECES AL AÑO	43.57% BS	PAGO ANUAL (S/.)
OPERACIONES	OPERARIOS	4	750.00	14	0.4357	18299.4
TOTAL		4	750.00		0.4357	18299.4

ELABORACIÓN PROPIA

7.5. MANO DE OBRA INDIRECTA

La mano de obra indirecta se incluye como parte de los costos indirectos, siendo el Responsable de Aseguramiento de la Calidad quien pertenece a dicha partida presupuestal.

CUADRO N°39
MANO DE OBRA INDIRECTA

ÁREA	CARGO	CANTIDAD	PAGO MENSUAL (S/.)	VECES AL AÑO	PAGO ANUAL (S/.)
OPERACIONES	OPERARIOS	3	1600.00	14	67200.00
TOTAL		3	1600.00		67200.00

ELABORACIÓN PROPIA

7.6. BENEFICIOS SOCIALES DE LA MANO DE OBRA INDIRECTA

Son los benéficos sociales cuya responsabilidad será propiamente del empleador y que a la actualidad en promedio asciende a un valor del 43.57% del sueldo (lo compone: AFP, Seguridad Social y CTS).

CUADRO N°40
BENEFICIOS SOCIALES DE LA MANO DE OBRA INDIRECTA

ÁREA	CARGO	CANTIDAD	PAGO MENSUAL (S/.)	VECES AL AÑO	43.57% BS	PAGO ANUAL (S/.)
OPERACIONES	OPERARIOS	1	1600.00	14	0.4357	9759.68
TOTAL		1	1600.00			9759.68

ELABORACIÓN PROPIA

7.7. SERVICIOS EXTERNOS

CUADRO N° 41
SERVICIOS EXTERNOS

CONCEPTO	CANTIDAD ANUAL	COSTO MENSUAL (S/.)	COSTO ANUAL (S/.)
SERVICIOS DE SEGURIDAD (02 VIGILANTES)	12	1500.00	36000.00
TOTAL		1500.00	36000.00

ELABORACIÓN PROPIA

Por cada vigilante se pagara a una empresa se seguridad la cantidad de S/. 750.00

7.8. MANTENIMIENTO DE TRANSPORTE

CUADRO N° 42
MANTENIMIENTO DE TRANSPORTE

CONCEPTO	CANTIDAD ANUAL	COSTO MENSUAL (S/.)	COSTO ANUAL (S/.)
MANTENIMIENTO DE TRANSPORTE	12	250.00	3000.00
TOTAL		250.00	3000.00

ELABORACIÓN PROPIA

7.9. MANTENIMIENTO DE MAQUINARIA Y EQUIPO

CUADRO N°43
MANTENIMIENTO DE MAQUINARIA Y EQUIPO

CONCEPTO	CANTIDAD ANUAL	COSTO MENSUAL (S/.)	COSTO ANUAL (S/.)
MANTENIMIENTO DE MAQUINARIA Y EQUIPO	2	1000.00	2000.00
TOTAL		1000.00	2000.00

ELABORACIÓN PROPIA

7.10. ENERGÍA

Conformada por las fuentes energéticas a ser utilizadas para el normal funcionamiento de las instalaciones y el proceso.

CUADRO N° 44
ENERGÍA

CONCEPTO	CANTIDAD ANUAL	COSTO MENSUAL (S/.)	COSTO ANUAL (S/.)
ENERGÍA ELÉCTRICA	12	800.00	9600.00
COMBUSTIBLE	12	1000.00	12000.00
TOTAL		1800.00	21600.00

ELABORACIÓN PROPIA

7.11. ALQUILER

CUADRO N° 45
ALQUILER DEL LOCAL

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	MESES	COSTO TOTAL
ALQUILER DEL LOCAL 800 M2	1	3500.00	12	42000.00
TOTAL	1	3500.00		42000.00

ELABORACIÓN PROPIA

7.12. INVERSIÓN EN EQUIPO

El equipo es la base fundamental de las inversiones debido a que sin ellos no se podría dar el proceso y por ende no tendría objeto social la unidad de negocio

CUADRO N° 46
INVERSIÓN DE EQUIPO

EQUIPO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	INVERSIÓN (S/.)
BALANZA DE RECEPCIÓN	1	450.00	450.00
MESAS DE TRABAJO	6	350.00	2,100.00
BANDEJAS DE PLÁSTICO	20	35.00	700.00
CARRITOS DE TRANSPORTE	2	400.00	800.00
SECADOR SOLAR	1	4,500.00	4,500.00
ENVASADORA SELLADORA	1	3,500.00	3,500.00
MAQUINA REBANADORA	1	4,800.00	4,800.00
MAQUINA CENTRIFUGADORA	1	6,500.00	6,500.00
HORNO	1	4,500.00	4,500.00
MAQUINA SAZONADORA	1	3,200.00	3,200.00
CAMIONETA	2	50,000.00	100,000.00
COMPUTADOR CORE 2	2	2,500.00	5,000.00
TOTAL	26	80,735.00	136,050.00

ELABORACIÓN PROPIA

7.13. GESTIÓN

La gestión es muy importante para que el negocio logre su instalación adecuadamente. Ello permitirá además tener una mejora continua de los procesos y prevención de imprevistos en las instalaciones

CUADRO N° 47
GESTIÓN

DESCRIPCIÓN		CANTIDAD ANUAL	COSTO UNITARIO (S/.)	COSTO TOTAL ANUAL (S/.)
PLANEACIÓN	PLAN OPERATIVO	1	2200.00	2200.00
	PLAN DE EXPORTACIÓN	1	2200.00	2200.00
	PLAN DE SEGURIDAD INDUSTRIAL	1	2200.00	2200.00
PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	DISEÑO Y MANTENIMIENTO WEB	1	1500.00	1500.00
	PUBLICIDAD GRAFICA	12	1200.00	14400.00
ENTRENAMIENTO	CAPACITACIONES	2	2500.00	5000.00
TOTAL			11800.00	27500.00

ELABORACIÓN PROPIA

7.14. TRAMITES

Para la instalación de la unidad de negocio, se debe cumplir con los siguientes requisitos de funcionamiento:

CUADRO N° 48
TRAMITES

CONCEPTO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO (S/.)	COSTO TOTAL (S/.)
LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO	1	950.00	950.00

MINUTA ESCRITURA	Y 1	350.00	350.00
REGISTROS PÚBLICOS	1	650.00	650.00
CERTIFICADO DE SEGURIDAD	1	625.00	625.00
TOTAL		2575.00	2575.00

ELABORACIÓN PROPIA

7.15. MOBILIARIO

En cuanto a las adecuaciones de los ambientes de la locación que se tengan que realizar para llevar a cabo las actividades del objeto social del negocio

CUADRO N° 49
MOBILIARIO

DESCRIPCIÓN		CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
IMPLEMENTACIÓN DE AMBIENTES	ÁREA ADMINISTRATIVA	1	10000.00	10000.00
	ÁREA OPERATIVA	1	30000.00	30000.00
TOTAL		2	40000.00	40000.00

ELABORACIÓN PROPIA

7.16. MATERIALES

CUADRO N° 50
MATERIALES

MATERIA PRIMA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO (S/.)	COSTO TOTAL (S/.)
BOLSITAS CON DISEÑO 80 GR.	28375000	0.1	2837500.00

CAJAS DE CARTÓN DE 4.5 KG.	630556	0.3	189166.8
TOTAL	2522222.22	0.4	3026666.8

ELABORACIÓN PROPIA

7.17. MATERIA PRIMA

CUADRO N° 51
MATERIA PRIMA

MATERIA PRIMA	CANTIDAD (KG)	COSTO UNITARIO (S/. / KG)	COSTO TOTAL (S/.)
CAMOTE FRESO	2270000	1.78	4040600
TOTAL	2270000	1.78	4040600

ELABORACIÓN PROPIA

7.18. INGRESOS

CUADRO N° 52
COMPOSICIÓN PARA LAS VENTAS

COMPOSICIÓN	%
PRODUCTO EXPORTACIÓN X	80%
LOCAL Y	13%
LOCAL Z	7%
TOTAL	100%

ELABORACIÓN PROPIA

CUADRO N° 53
INGRESOS

PRODUCTO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO KG (S/.)	COSTO TOTAL (S/.)
EXPORTACIÓN SNACK	1816000.00	5.50	9988000.00
LOCAL Y	295100.00	4.00	1180400.00
LOCAL Z	158900.00	4.00	635600.00
TOTAL	2270000.00	13.50	11804000.00

ELABORACIÓN PROPIA

7.19. IMPUESTO A LA UTILIDAD (RENTA)

CUADRO N° 54
IMPUESTO A LA RENTA

DETALLE	CANTIDAD	VALOR
IMPUESTO A LA RENTA	1	30.00%
TOTAL	1	30.00%

ELABORACIÓN PROPIA

7.20. FLUJO DE CAJA ECONÓMICO

CUADRO N° 55
FLUJO DE CAJA ECONÓMICO

DESCRIPCIÓN	S/.					
	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
INGRESOS	0.00	9,534,000.00	10,676,400.00	11,592,000.00	12,285,000.00	12,755,400.00
Camote	0.00	9,534,000.00	10,676,400.00	11,592,000.00	12,285,000.00	12,755,400.00
EGRESOS	220,625.00	8,221,149.11	8,751,641.30	9,499,654.13	10,065,810.62	10,450,110.79
INVERSIÓN						
COSTO DE PRODUCCIÓN	0.00	7,458,140.45	7,660,378.75	8,317,327.04	8,814,558.55	9,152,073.27
COSTOS DIRECTOS	0.00	7,338,061.41	7,525,911.38	8,171,327.86	8,659,831.15	8,991,421.27
MATERIA PRIMA Y MATERIALES	0.00	7,067,266.97	7,236,226.67	7,856,800.00	8,326,500.00	8,645,326.67
Materia Prima		4040600.00	4524760.00	4912800.00	5206500.00	5405860.00
Materiales		3,026,666.97	2,711,466.67	2,944,000.00	3,120,000.00	3,239,466.67
MANO DE OBRA DIRECTA	0.00	90,449.10	101,287.05	109,973.36	116,547.85	121,010.54
Personal de Planta		63,000.00	70,548.90	76,599.12	81,178.41	84,286.78
BS MOD		27,449.10	30,738.16	33,374.24	35,369.44	36,723.75
OTROS	0.00	39,000.00	43,673.13	47,418.50	50,253.30	52,177.53
Ingeniería						
Servicios Externos		36,000.00	40,313.66	43,770.93	46,387.67	48,163.88
Mantenimiento de Transporte		3,000.00	3,359.47	3,647.58	3,865.64	4,013.66
IMPREVISTOS (2%)		141,345.34	144,724.53	157,136.00	166,530.00	172,906.53
COSTOS INDIRECTOS	0.00	120,079.04	134,467.37	145,999.19	154,727.40	160,652.00
Mano de Obra Indirecta		67,200.00	75,252.16	81,705.73	86,590.31	89,905.90
BS MOI		29,279.04	32,787.37	35,599.19	37,727.40	39,172.00
Mantenimiento Maquinaria y Equipo		2,000.00	2,239.65	2,431.72	2,577.09	2,675.77
Energía Eléctrica - Combustible		21,600.00	24,188.19	26,262.56	27,832.60	28,898.33
GASTOS DE OPERACIÓN	220,625.00	200,358.28	266,365.97	285,607.42	300,170.91	310,056.43
Personal de Administracion		120,400.00	134,826.78	146,389.43	155,140.97	161,081.41
BS PA		52,458.28	58,744.03	63,781.87	67,594.92	70,183.17
Gestión		27,500.00	30,795.15	33,436.12	35,435.02	36,791.85
Tramites Varios - Autorizaciones	2,575.00					
Mobiliario	40,000.00					
Alquileres	42,000.00		42,000.00	42,000.00	42,000.00	42,000.00
Equipo	136,050.00					
COSTO EXPORTACIÓN		50,754.50	54,409.62	57,383.87	59,690.50	61,329.97
TRANSPORTE		5,000.00	5,599.12	6,079.30	6,442.73	6,689.43

Costo de Transporte (S/.)		5,000.00	5,599.12	6,079.30	6,442.73	6,689.43
SENASA	0.00	3,754.50	3,934.73	4,123.96	4,322.66	4,531.29
TUPA		150.00	150.00	150.00	150.00	150.00
Pago x TM metrica 0.445% UIT		3,604.50	3,784.73	3,973.96	4,172.66	4,381.29
ADUANAS		6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00
DOCUMENTACIÓN		12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00
CONTEINER		24,000.00	26,875.77	29,180.62	30,925.11	32,109.25
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS (UAI)	-					
	220,625.00	1,875,501.27	2,749,655.28	2,989,065.53	3,170,270.54	3,293,270.30
IMPUESTOS A LA RENTA (IR)	0.00	562,650.38	824,896.59	896,719.66	951,081.16	987,981.09
	-					
FLUJO DE CAJA ECONÓMICO (FCE)	220,625.00	1,312,850.89	1,924,758.70	2,092,345.87	2,219,189.38	2,305,289.21

ELABORACIÓN PROPIA

7.21. INDICADORES ECONÓMICOS

Los indicadores económicos para el presente estudio de factibilidad pronostican una eficiente rentabilidad, ya que como resultado obtenemos valores positivos tales como el Valor Actual Neto que asciende a S/. 4, 184,030.10 lo que demuestra que las utilidades serán de gran beneficio para motivar la implementación de un negocio.

En el caso de la relación Beneficio Costo se puede observar que el factor es mayor a la unidad (1.51) lo que indica que frente a cada Nuevo Sol de inversión habrán 51 céntimos de Nuevo Sol para recuperarse.

En lo que respecta a la Tasa Interna de Retorno (TIR) el valor del 31.30% de rentabilidad es más que suficiente como para poder iniciar un negocio.

Y en un poco más de 2 meses se puede recuperar la inversión que en este caso estaría cargado a los gastos de operación.

CUADRO N° 56
INDICADORES ECONÓMICOS

VAN	4,184,030.10
TIR	31.30
B/C	1.51
PRI	0.1840

ELABORACIÓN PROPIA

CUADRO N° 57
TASA SISTEMA FINANCIERO

ENTIDAD	TASA ANUAL EFECTIVA
BCP	36.00
INTERBAK	25.00
SCOTIANBANK	26.09
COMPARTAMOS	35.80
CAJA AREQUIPA	27.11
PROMEDIO	30.00

7.22. PUNTO DE EQUILIBRIO

En relación a las Ventas:

$$PE = \frac{CFT}{1 - (CVT/VT)} = 949,394.16$$

CUADRO N° 58
VENTAS TOTALES

PUNTO DE EQUILIBRIO	PE	949,394.16
COSTOS FIJOS TOTALES	CFT	234,479
COSTOS VARIABLES TOTALES	CVT	7,179,316
VENTAS TOTALES	VT	9,534,000

ELABORACIÓN PROPIA

El punto de equilibrio referido a las ventas implica que se tiene que pasar la meta de S/. 949.394.16 Nuevos Soles Anuales

En relación a las unidades producidas:

$$PE = \frac{CFT \times UP}{VT - CVT} = 62,790.66$$

CUADRO N° 59
UNIDADES PRODUCIDAS

PUNTO DE EQUILIBRIO	PE	62,791
UNIDADES PRODUCIDAS	UN	630,556
COSTOS FIJOS TOTALES	CFT	234,479
VENTAS TOTALES	VT	9,534,000
COSTOS VARIABLES TOTALES	CVT	7,179,316

ELABORACIÓN PROPIA

El punto de equilibrio referido a las unidades producidas implica que se tiene que pasar la meta de 62,791 cajas de 4.5 kg de Snacks de Camote.

CONCLUSIONES

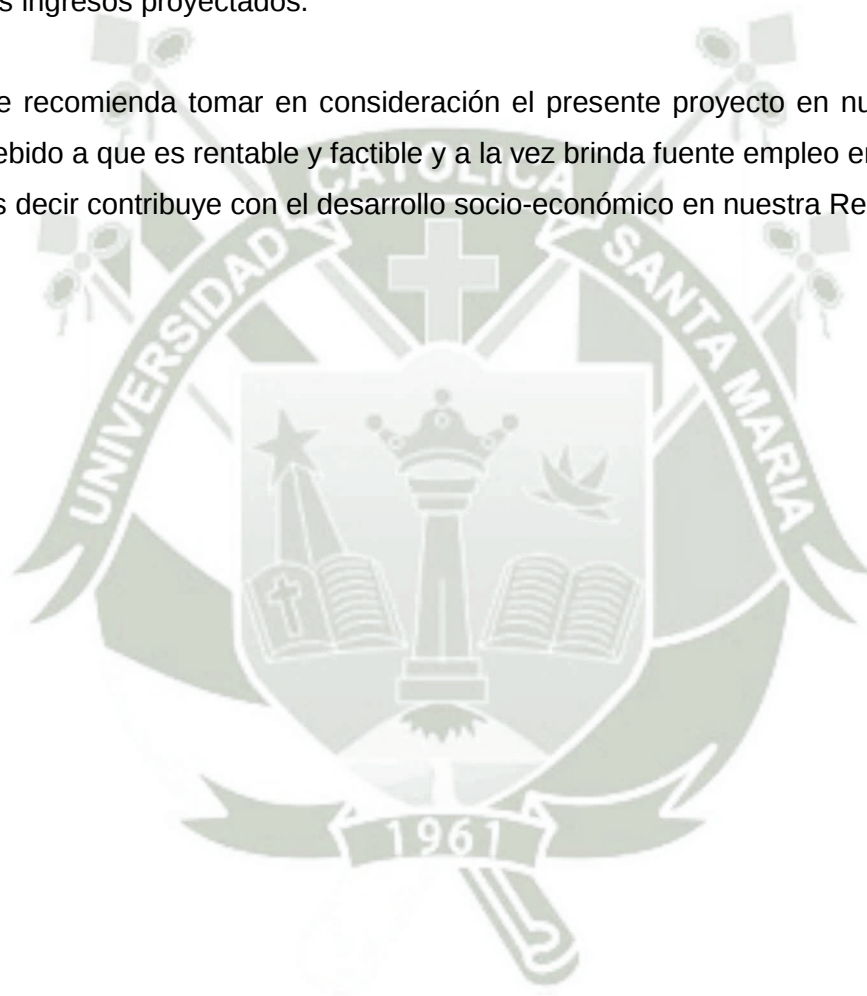
1. Se ha elegido el mercado de Estados Unidos ya que es el mayor importador de camote ocupando casi el 71% de participación mundial, cuenta con características económicas favorables además de poder aprovechar convenios comerciales que eliminan barreras arancelarias por lo que nuestro producto no tiene restricciones en cuanto al ingreso al mercado de Estados Unidos
2. Se concluye que el estimado de consumo de Camote en el mercado de Estados Unidos para el 2015 es de 214,599 TM aproximadamente las cuales se destinarán para su consumo interno y para exportaciones, además se determina que la demanda insatisfecha será de aproximadamente 62,306 TM, lo que deja un amplio mercado en el cual posicionarse.
3. Se concluye que El proceso productivo del snack de camote light es un proceso sencillo el mismo que no conlleva a utilizar tecnología sofisticada, este proceso debe ser continuo trabajando 26 días al mes, su costo de producción es muy bajo ya que su producción no es estacionalizado; las principales operaciones son: selección, pesado, almacenamiento, rebanado, horneado, embalado y distribución.
4. El principal canal de abastecimiento de insumos y materia prima para la producción de snacks de camote será mediante la recolección y acopio de camote fresco en la mismos cultivos de la región Arequipa, principalmente en El Pedregal Majes ya que el precio en chacra es el más favorable y además no representara un mayor costo de transporte.
5. El modelo de producción y comercialización que se utilizara para la exportación del snack de camote tendrá como objetivo diferenciar el producto, posicionándose en la mente del consumidor por ser un snack light (ya que en el modelo de producción este será horneado, es decir sin utilizar aceites altos en grasas) de alto valor nutricional por reunir una gran variedad de vitaminas y minerales, así como propiedades medicinales.

6. Se concluye que el presente plan de negocios es factible económicamente y cuyos indicadores son los siguientes: en cuanto al Valor Actual Neto tenemos un monto a S/. 4, 184,030.10 Lo que demuestra que las utilidades serán de gran beneficio para motivar la implementación del proyecto, en el caso de la relación Beneficio Costo se puede observar que el factor es mayor a la unidad (1.51) lo que indica que frente a cada Nuevo Sol de inversión habrán 51 céntimos de Nuevo Sol para recuperarse y en lo referente a la Tasa Interna de Retorno (TIR) el valor del 31.30% de rentabilidad es más que suficiente como para iniciar un negocio.



RECOMENDACIONES

1. Se recomienda realizar un proyecto de inversión en base a la viabilidad determinada para la exportación de Snacks de Camote al mercado de Estados Unidos
2. Se recomienda implementar un plan de marketing al segmento objetivo para que el producto se dé a conocer y por consiguiente se cumpla los objetivos de los ingresos proyectados.
3. Se recomienda tomar en consideración el presente proyecto en nuestro país, debido a que es rentable y factible y a la vez brinda fuente empleo en Arequipa es decir contribuye con el desarrollo socio-económico en nuestra Región.



BIBLIOGRAFÍA

- LARDIZABAL, Ricardo. "Manual de producción del camote" 1era Ed. Perú:
FINDTRAC, 2009
- ACHATA, Adolfo. "Camote en Perú" 2da ed. Perú: INIAA INSTITUTO DE
INVESTIGACIÓN AGROINDUSTRIAL PERU, 2010.
- RODRIGUEZ, Daniel. "LOGÍSTICA PARA LA EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS
AGRÍCOLAS, FRESCOS Y PROCESADOS" 1era Ed. IICA 2009"
<http://www.iica.int/Esp/Programas/agronegocios/Publicaciones%20de%20Comercio%20Agronegocios%20e%20Inocuidad/C10_Logistica_Exportacion.pdf>
- SIICEX Promperu. "GLOSARIO" Segunda Edición Siicex Promperu Portal Electrónico
Lima, Perú 2013
- SUNAT. "Orientación Aduanera" Exportación Primera Edición Sunat Portal Electrónico
Lima Perú 2011
- MINCETUR, "Acuerdos Comerciales del Perú" Primera edición Acuerdos
Comerciales Portal Electrónico. Lima Perú 2012
- MINERVINI, Nicolás. "La Ingeniería de la Exportación" Cuarta Edición Mc Graw Hill
Interamericana. México 2009.
- KRUGMAN, Paul. "Fundamentos de la Economía" Primera Edición Editorial Reverte,
S.A. España 2008
- HERNÁNDEZ, R. FERNÁNDEZ, C. BAPTISTA,P. "Metodología de la Investigación.
Sexta Edición Ed. Mc Graw Hill Interamericana México 2013
- CARREÑO, U. "Elaboración y presentación de Costos para proyectos de inversión"
Primera Edición. Editorial Torren México 2010



ANEXOS

ANEXO N° 1: DOCUMENTACIÓN DE EXPORTACIÓN

✓ CONOCIMIENTO DE EMBARQUE

Date:		BILL OF LADING				Page		
SHIP FROM					Bill of Lading Number:			
Name: Address: City/State/Zip: SID#:								
SHIP TO					CARRIER NAME: Trailer Number (s): Seal Number(s): SCAC: Pro Number:			
Name: Address: City/State/Zip: CID#:								
THIRD PARTY FREIGHT CHARGES BILL TO:					Freight Charge Terms: <i>(freight charges are prepaid unless marked otherwise)</i> Prepaid _____ Collect _____ 3rd Party _____ ☐ (check box) Master Bill of Lading: with attached underlying Bills of Lading			
Name: Address: City/State/Zip:								
SPECIAL INSTRUCTIONS:								
CUSTOMER ORDER INFORMATION								
CUSTOMER ORDER NUMBER	# PKGS	WEIGHT	PALLET/SLIP Y / N	ADDITIONAL SHIPPER INFO				
				Destination	PO Type	Dept		
GRAND TOTAL								
CARRIER INFORMATION								
HANDLING UNIT		PACKAGE		WEIGHT	H.M. (X)	COMMODITY DESCRIPTION Commodities requiring special or additional care or attention in handling or stowing must be so marked and packaged as to Ensure safe transportation with ordinary care. See Section 2(a) of NMFC Item 360	LTL ONLY	
QTY	TYPE	QTY	TYPE				NMFC#	CLASS
GRAND TOTAL								
Where the rate is dependent on value, shippers are required to state specifically in writing the agreed or declared value of the property as follows: "The agreed or declared value of the property is specifically stated by the shipper to be not exceeding _____ per _____."						Fee Terms COD Amount: \$ _____ Collect: ☐ Customer check acceptable: ☐		
NOTE Liability Limitation for loss or damage in this shipment may be applicable. See 49 U.S.C. 14706(c)(1)(A) and (B).								
RECEIVED, subject to individually determined rates or contracts that have been agreed upon in writing between the carrier and shipper, if applicable, otherwise to the rates, classifications and rules that have been established by the carrier and are available to the shipper, on request, and to all applicable state and federal regulations.						The carrier shall not make delivery of this shipment without payment of freight and all other lawful charges. _____ Shipper Signature		
SHIPPER SIGNATURE / DATE This is to certify that the above named materials are properly classified, packaged, marked and labeled, and are in proper condition for transportation according to the applicable regulations of the DOT.		Trailer Loaded: ☐ By Shipper ☐ By Driver		Freight Counted: ☐ By Shipper ☐ By Driver/pallets said to contain ☐ By Driver/Pieces		CARRIER SIGNATURE / PICKUP DATE Carrier acknowledges receipt of packages and required placards. Carrier certifies emergency response information was made available and/or carrier has the DOT emergency response guidebook or equivalent documentation in the vehicle.		
Property described above is received in good order, except as noted								

© 2001 Pinecrest Marketing • WWW.VICSOL.COM

Standard VICS Bill of Lading - 6 LPI

✓ FACTURA COMERCIAL

FACTURA COMERCIAL COMMERCIAL INVOICE

EXPORTADOR/SHIPPER	CONSIGNATARIO/CONSIGNEE
Nombre/Name: Dirección/Address: Persona Contacto/Contact Name: Teléfono/Telephone:	Nombre/Name: Dirección/Address: Zip Code: Persona Contacto/Contact Name: Teléfono/Telephone:
Fecha de Emisión/Emission Date:	Guía de despacho/AWB:

DATOS DE CONTENIDO DEL ENVIO / DESCRIPTION OF CONTENT			
Cant./Qty	DESCRIPCIÓN/DESCRIPTION	Valor Unitario/ Unit Value	Valor Total/ Total Value
TOTALES/TOTALS:			
Factura emitida solo para propósitos de aduana/Invoice only or custom purposes			
RAZON DE LA EXPORTACIÓN/REASON FOR EXPORT			
FIRMA DEL EXPORTADOR			

✓ DECLARACIÓN DE ADUANAS DUA

Aduana		Código		2 REGISTRO DE ADUANA	
Nº Orden	Destinación	Modalidad	Tipo Despacho	Nº DUA Prov.	Nº Declaración: Fecha Numeración: Sujeto a:
1 IDENTIFICACION	1.1 Importador/Exportador				
1.2 Código y Documento de Identificación		1.3 Dirección de Importador/Exportador		1.4 Cod.Ubl.Geo.	
4					
3 TRANSPORTE	3.1 Empresa Transporte Código		3.2 Nº Manifiesto	3.3 Vía Transporte	Código
3.4 Fecha Termino Desc/Embar		3.5 Empresa Transporte (T/R) Código	3.6 Unidad Transporte (T/R)	3.7 Aduana D/S	Código
4 ALMACEN	4.1 Terminal Almacenamiento Código		4.2 Depósito A.Autorizado Código	4.3 Plazo Solicitado	
5 TRANSACCION	5.1 Entidad Financiera Código		5.2 Modalidad Código		
6 VALOR ADUANA	6.1 FOB/Valor Clausula venta	6.2 Flete/Comisión Exterior	6.3 Seguro/Otros Gastos Deducibles	6.4 Total Ajustes	6.5 Valor Aduana/ Valor Neto Entrega
OTROS DATOS DILIGENCIA	Total Peso Neto	Total Peso Bruto	Total Bultos	Total U.Físicas	Total U.Comercial.

✓ CERTIFICADO DE ORIGEN

United States - Peru Trade Promotion Agreement CERTIFICATE OF ORIGIN (Instructions on reverse, according to US-Peru TPA Implementation instructions)	Acuerdo de Promoción Comercial Perú - Estados Unidos CERTIFICADO DE ORIGEN (Instrucciones al reverso, según instrucciones para la implementación del APC Perú- EE.UU)
1. Importer's legal name, address, telephone and e-mail: Razón social, dirección, teléfono y correo electrónico del importador	2. Exporter's legal name, address, telephone and e-mail: Razón social, dirección, teléfono y correo electrónico del exportador:
3. Producer's legal name, address, telephone and e-mail: Razón social, dirección, teléfono y correo electrónico del productor:	4. Blanket Period: / Período que cubre: From: / Desde: To: / Hasta:
5. Descripción of good: / Descripción de la Mercancía:	
Tariff Classification: / Clasificación Arancelaria:	
7. Preference Criterion: / Criterio preferencial:	
Invoice Number: / Número de la Factura	
Country of Origin: / País de Origen	
I certify that: - The Information on this document is true and accurate and I assume the responsibility for proving such representations. I understand that I am liable for any false statements or material omissions made on or in connection with this document; - I agree to maintain, and present upon request, documentation necessary to support this certification, and to inform, in writing, all persons to whom the Certificate was given of any changes that could affect the accuracy or validity of this certification; - The goods originated in the territory of one or more of the Parties, and comply with the origin requirements specified for those goods in the United States-Peru Trade Promotion Agreement. There has been no further production or any other operation outside the territories of the parties, other than unloading,	Yo certifico que: - La información contenida en este documento es verdadera y exacta y me hago responsable de comprobar lo aquí declarado. Estoy consciente que soy responsable por cualquier declaración falsa u omisión hecha en o con relación al presente documento; - Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido de la presente certificación, así como a notificar por escrito a todas las personas a quienes entregue el presente certificado, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo; - Las mercancías son originarias del territorio de una o ambas Partes y cumplen con todos los requisitos de origen que les son aplicables conforme al Acuerdo de

reloading, or any other operations necessary to preserve the good, and goods have remained under customs control; - This certification consists of _____ pages, including all attachments.		Promoción Comercial Perú-Estados Unidos. No ha habido otro procesamiento ulterior o ninguna otra operación fuera de los territorios de las Partes, con excepción de la descarga, recarga o cualquier otra operación necesaria para mantener la mercancía en buenas condiciones, y las mercancías han permanecido bajo control aduanero; - Esta certificación se compone de _____ hojas, incluyendo todos sus anexos.	
Authorized Signature: / Firma autorizada:		Enterprise: / Empresa:	
Name: / Nombre:		Title: / Cargo:	
Date: / Fecha: 18/06/2013	Telephone: / Teléfono: 054-444785	Fax: / Fax: : 054-444785	
11. Remarks: / Observaciones:			



ANEXO N°2: PLAN DE TESIS

CAPÍTULO I

1. PLANTEAMIENTO TEÓRICO

1.1 PROBLEMA¹

El enunciado del presente problema de investigación responde a la descripción del problema y está planteado en los siguientes términos:

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE SNACKS DE CAMOTE AL MERCADO DE EEUU, 2015”

1.2 DESCRIPCIÓN²

El camote (*Ipomoea batatas*) es uno de los cultivos tradicionales más antiguos y valiosos. Actualmente se siembra en todo el mundo, especialmente en los países en desarrollo debido a su fácil propagación y pocos requerimientos de insumos, agua, fertilizantes y a su habilidad de crecer bajo altas temperaturas;

El camote peruano tiene como sus principales mercados países como Estados Unidos, Japón y Reino Unido, nuestra capacidad de abastecimiento para el mercado de exportación es de 333 toneladas mensuales), que representan el 10% de la demanda internacional

El Perú posee ventajas comparativas frente a los países vecinos, ya que puede producir camote durante todo el año y a bajo costo. Sin embargo esta actividad tiene aún restricciones por la falta de variedades con características que el mercado externo requiere, el camote cuya partida de exportación es “0714200000 Camotes (batatas, boniatos) frescos, refrigerados, congelados o

¹Según Francisco Canales el enunciado puede ir formulado de dos maneras: declarativo e interrogativo, debe expresar una relación de variables, formularse en forma de pregunta, expresarse en una dimensión espacial y temporal y facilitar la prueba empírica de las variables.

²Según Julio E. Paredes Núñez la descripción del problema debe tener un campo, una área y una línea de investigación; y debe responder a la interrogante ¿en qué consiste el problema?, por lo que amplía a cuanto significado y alcances al enunciado, que por sí solo, resulta poco explícito.

secos” sin aun contemplar subpartidas con valores agregados que lo puedan convertir en un producto altamente competitivo y comercial.

El Perú participa en el comercio internacional como un pequeño abastecedor de la mayoría de productos que exporta, representando alrededor del 0.5% del comercio agrícola mundial se trata de una participación pequeña si la comparamos con países como Chile o Israel que han alcanzado éxitos notables con recursos naturales más limitados.

Las exportaciones tradicionales son básicamente tres: Café, azúcar y algodón son las predominantes dentro del valor de exportación del sector agropecuario. Durante la última década las exportaciones no tradicionales, aumentan considerablemente su participación sobre el valor exportado llegando a alcanzar una participación en el año 2012 del 61% y de 68% en el año 2013. lo cual indica que la exportación de productos con valor agregado significan obtener mayores beneficios empresariales y económicos para nuestra región

1.2.1 CAMPO, ÁREA Y LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

A continuación, se presenta el campo, área y línea de la investigación, que son los siguientes:

Campo: Ciencias Económico - Empresariales.

Área: Ingeniería Comercial.

Línea de investigación: Negocios Internacionales

1.2.2 TIPO DE INVESTIGACIÓN

El presente trabajo de investigación es de tipo DESCRIPTIVA-EXPLICATIVA debido a que se debe analizar, evaluar el problema y posteriormente proponer la consolidación del mismo

1.2.3 VARIABLES DE ESTUDIO

a) ANÁLISIS DE VARIABLES:

- VARIABLE DEPENDIENTE

“MERCADO DE EEUU”

- VARIABLE INDEPENDIENTE

“EXPORTACIÓN DE SNACKS DE CAMOTE”

b) OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES³

VARIABLES	SUB VARIABLES	INDICADORES
VARIABLE INDEPENDIENTE: "EXPORTACION DE SNACKS DE CAMOTE"	PRODUCTO	Características del producto
		Cantidad de materia prima
		Aspectos Sanitarios
	PROCESO	Técnicas de producción
		Descripción del proceso productivo
	ORGANIZACIÓN	Modelo de Gestión Empresarial
		Medios de Exportación
	COSTOS	Canales de abastecimiento

³Según SIERRA la Operalización de las variables significa desagregarlos en elementos más específicos denominados indicadores lo que permitirá poseer una idea exacta de lo que se desea investigar.

VARIABLE DEPENDIENTE: "MERCADO DE EEUU"		Estándares de Producción
		Estimación de Costos
	CANTIDAD DEMANDADA	Capacidad de exportación
		Cantidad de Dólares y Toneladas Importadas
	MEDIOS DE COMERCIALIZACIÓN	Canales de comercialización
		INCOTERM FOB
		Regla de Origen USDA
		Empresas Importadoras
	ACEPTACIÓN DEL PRODUCTO	Atributos del Producto
		Características de los consumidores

1.2.4 INTERROGANTES BÁSICAS⁴

¿Cuál es el mercado y país más óptimo y favorable para la exportación de snacks de camote?

¿Cuál es el tipo y cantidad de materia prima requeridos para la producción de snacks de camote?

¿Cuáles son las técnicas de producción para el procesamiento de snacks de camote?

¿Cuáles son los canales de abastecimiento de insumos y materia prima para la producción de snacks de camote?

⁴Según SIERRA después se deben formular aquellas preguntas fundamentales a las que la investigación pretende dar respuesta y que concentran la atención del investigador.

¿Cuáles son los modelos de producción y comercialización para la exportación de snacks de camote a EEUU?

¿Cuáles son las características de los consumidores de snacks de camote EEUU?

¿Cuáles son los principales países exportadores de snacks de camote a EEUU?

1.3 JUSTIFICACIÓN⁵

El presente estudio obedece al incremento de la producción y a la importancia que le dan los países desarrollados al consumo de productos altamente nutritivos y naturales, es por esta razón la exigencia de aumentar las exportaciones de este producto dándole además un valor agregado y de esta forma generar mayores oportunidades de negocios y empleo, desarrollo del sector agrario para generar un mayor incremento de divisas en nuestra región

Por otro lado, poner en práctica los conocimientos adquiridos a lo largo de la carrera en la realización de la presente investigación. De igual forma es relevante resolver metodologías que permitan ejecutar de manera directa en el campo de la investigación

Con el presente trabajo de investigación lograre alcanzar el Título profesional de Ingeniera Comercial, de esa manera lograre desempeñarme en el mercado laboral.

1.4 OBJETIVOS⁶

1.4.1 OBJETIVO GENERAL

- Realizar un estudio de factibilidad para la exportación de un snack de camote que contribuya a mantener una alimentación saludable para su exportación al mercado de EEUU.

⁵ Según Roberto Hernández Samperio dice que además de los objetivos y preguntas de investigación es necesario justificar sus razones que motivan el estudio. Así mismo deben contener ciertos criterios para evaluar el potencial de una investigación como son: Conveniencia, relevancia social, implicaciones prácticas, valor teórico y Unidad Metodológica.

⁶ Según Francisco de Canales los objetivos deben estar dirigidos a los elementos básicos del problema, deben ser medibles y observables, deben ser claros y precisos, deben seguir un orden metodológico y deben ser expresados en verbos en infinitivo.

1.4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Analizar cuál es el mercado y país más óptimo y favorable para la exportación de snacks de camote.
- Analizar el tipo y cantidad de materia prima requeridos para la producción de snacks de camote.
- Analizar y describir cuales son las técnicas de producción para el procesamiento de snacks de camote.
- Describir los canales de abastecimiento de insumos y materia prima para la producción de snacks de camote.
- Describir los modelos de producción y comercialización para la exportación de snacks de camote a EEUU.

1.5 MARCO TEÓRICO

VARIABLE INDEPENDIENTE:

"EXPORTACIÓN DE SNACKS DE CAMOTE"

1.5.1 PRODUCCIÓN

Es el proceso que deriva en la obtención de algún bien o servicio nuevo. Precisa entonces de una materia prima, de una cantidad de mano de obra más o menos calificada y, eventualmente, de una tecnología preparada para cumplir con la función: producir los bienes o servicios de capital o de consumo

1.5.2 OFERTA EXPORTABLE

Es lograr una oferta estratégicamente diversificada con significativo valor agregado de calidad y volúmenes que permita tener una presencia competitiva en los mercados internacionales. La oferta exportable de una empresa es más que asegurar los volúmenes solicitados por un determinado

cliente o contar con productos que satisfacen los requerimientos de los mercados de destino

1.5.3 PRODUCTOS NUTRITIVOS

Los productos físicos, químicos y biológicos que favorecen el desarrollo de una vida sana. Alimentos con menor contenido de grasas sólidas, bajo contenido en glúcidos simples, elevada fibra y contenido de vitaminas y minerales, entre otros, se consideran generalmente como alimentos saludables. Esto, por supuesto, tiene relación directa con una alimentación equilibrada

1.5.4 PROCESO PRODUCTIVO

Es una serie de operaciones que se llevan a cabo y que son ampliamente necesarias para concretar la producción de un bien o de un servicio. Cabe destacarse entonces que las mencionadas operaciones, acciones, se suceden de una manera, dinámica, planeada y consecutiva y por supuesto producen una transformación sustancial en las sustancias o materias primas utilizadas, es decir, los insumos que entran en juego para producir tal o cual producto sufrirán una modificación para formar ese producto y para más luego colocarlo en el mercado que corresponda para ser comercializado.

1.5.5 OFERTA EXPORTABLE

Es lograr una oferta estratégicamente diversificada con significativo valor agregado de calidad y volúmenes que permita tener una presencia competitiva en los mercados internacionales. La oferta exportable de una empresa es más que asegurar los volúmenes solicitados por un determinado cliente o contar con productos que satisfacen los requerimientos de los mercados de destino.

VARIABLE DEPENDIENTE:

“MERCADO DE EEUU”

1.5.6 COMERCIO EXTERIOR

El comercio exterior estudia las relaciones económicas entre países referidas a las transacciones comerciales o intercambio de bienes de capital y de consumo así como también servicios, de un país determinado con otros países del mundo o sectores de estos

1.5.7 EXPORTACIÓN

Venta de bienes y servicios de un país al extranjero. Gracias al rápido desarrollo del comercio internacional durante las últimas décadas, una buena parte de la producción de casi todos los países del mundo se destina a las exportaciones

1.5.8 TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLC)

Es un acuerdo comercial vinculante que suscriben dos países o más para acordar la concesión de preferencias arancelarias mutuas y la reducción de barreras no arancelarias al comercio de bienes y servicio. A fin de profundizar la integración económica de los países firmantes, un TLC incorpora además de los temas de acceso a nuevos mercados, otros aspectos normativos relacionados al comercio, tales como propiedad intelectual, inversiones, políticas de competencia, servicios financieros, telecomunicaciones, comercio electrónico, asuntos laborales, disposiciones medioambientales y mecanismos de defensa comercial y de solución de controversias. Los TLC tienen un plazo indefinido, es decir, permanecen vigentes a lo largo del tiempo por lo que tiene carácter de perpetuidad.

1.5.9 DEMANDA

Cantidad de una mercancía que los consumidores desean y pueden comprar a un precio dado en un determinado momento.

La demanda, como concepto económico, no se equipara simplemente con el deseo o necesidad que exista por un bien, sino que requiere además que los consumidores, o demandantes, tengan el deseo y la capacidad efectiva de pagar por dicho bien.

1.5.10 MERCADO DE DESTINO

Lugar integrado por un conjunto de posibles compradores, en donde se reúnen todas las condiciones y fuerzas que determinan los precios, haciéndose negocios entre los compradores y los vendedores

El mercado es el conjunto de 1) compradores reales y potenciales que tienen una determinada necesidad y/o deseo, dinero para satisfacerlo y voluntad para hacerlo, los cuales constituyen la demanda, y 2) vendedores que ofrecen un determinado producto para satisfacer las necesidades y/o deseos de los compradores mediante procesos de intercambio, los cuales constituyen la oferta. Ambos, la oferta y la demanda son las principales fuerzas que mueven el mercado.

1.5.11 ANTECEDENTES

- ✓ **“Proyecto de factibilidad para la creación de una microempresa productora de snacks de camote, ubicada en el cantón Calvas, y su comercialización en la ciudad de Loja”, Realizado en Universidad Salesiana (Ecuador, Febrero, 2013) afirma lo siguiente:**

En la actualidad en la ciudad de Loja no existe abastecimiento de algún tipo de snack que aparte de saciar gustos de consumo, contribuyan a una dieta beneficiosa para la salud humana, de tal manera que la propuesta de una empresa productora y comercializadora de snacks de camote cubrirá la carencia de un producto con características benéficas para la salud. La fabricación de snacks a base de camote, representa una forma innovadora de ofrecer un producto considerado para muchos no tradicional. La empresa en su

fase de crecimiento producirá chifles elaborados con camote, y hojuelas de camote buscando la variedad y la novedad dentro del mercado de los snacks. La producción tiene la ventaja de que el producto puede ser industrializado fácilmente ya que los insumos y materia prima pueden ser obtenidos con suma facilidad. La introducción del producto será la parte más complicada dentro de este proceso, pues el mercado de snacks tiene fuertes competidores.

- ✓ **“Producción de Hojuelas de camote frito, crocantes y dulces, 100% naturales, para optimizar su procesamiento” realizado en Universidad Nacional de Ecuador (Ecuador, Marzo 2010) afirma lo siguiente:**

El presente proyecto se lo realiza para determinar si resulta factible o no, la producción y comercialización del camote frito a manera de snack en el mercado ecuatoriano, lugar en el que actualmente ninguna empresa elabora el producto, por lo que no existe una competencia directa, sino productos sustitutos del mismo. En todas las regiones del País la superficie cosechada de camote a través de los años se ha venido reduciendo, de 3159 ha cosechadas en 1965 bajó a 260 ha en el año de 1995. Delos últimos años no se tiene información, se presume disminuyó influenciado

- ✓ **“Proyecto de pre factibilidad de la producción y comercialización del camote frito en la ciudad de Ibarra.” En universidad del norte (ecuador, junio, 2014)**

La agricultura es uno de los sectores primarios que tiene un pausado desarrollo por las pocas propuestas comerciales que incentiven la dinámica de las fuerzas productivas. Este sector necesita de novedosas actividades comerciales que influyan directamente en los involucrados y las condiciones propias del desarrollo; justificándose así el aporte personal de la propuesta del consumo del camote con valor agregado comercial para realzar las expectativas del producto en el mercado, debido a que es potencialmente amplio en el consumo de fritura en el hogar.

1.5.12 BIBLIOGRAFÍA BÁSICA:

LARDIZABAL, Ricardo. “Manual de producción del camote” 1era Ed. Perú:
FINDTRAC, 2009

ACHATA, Adolfo. “Camote en Perú” 2da ed. Perú: INIAA INSTITUTO DE
INVESTIGACIÓN AGROINDUSTRIAL PERU, 2010.

RODRÍGUEZ, Daniel. “LOGÍSTICA PARA LA EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS,
FRESCOS Y PROCESADOS” 1era Ed. IICA 2009”
<http://www.iica.int/Esp/Programas/agronegocios/Publicaciones%20de%20Comercio%20Agronegocios%20e%20Inocuidad/C10_Logistica_Exportacion.pdf>

1.6 HIPÓTESIS⁷

Dado que se puede elaborar un snack de camote que ayude a contribuir a una alimentación saludable, es probable que se pueda generar una oportunidad de exportación al mercado de EEUU.

⁷ Según SIERRA BRAVO las Hipótesis deben ser claras y comprensibles, poseer una realidad empírica, deben ser susceptibles de verificación mediante el empleo de técnicas asequibles, deben ser específicas, hallarse en conexión con las teorías precedentes, debe poseer un cierto alcance general y debe ofrecer una respuesta probable al problema u objeto de investigación.

CAPÍTULO II

2. PLANTEAMIENTO OPERACIONAL

2.1 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS

VARIABLES	SUB VARIABLES	INDICADORES	TÉCNICAS	INSTRUMENTOS
VARIABLE INDEPENDIENTE: "EXPORTACION DE SNACKS DE CAMOTE"	PRODUCTO	Características del producto	Observación	Ficha de Observación
		Cantidad de materia prima	Revisión Documental	Ficha de Revisión Documental
		Aspectos Sanitarios		
	PROCESO	Técnicas de producción	Observación	Ficha de Observación
		Descripción del proceso productivo	Revisión Documental	Ficha de Revisión Documental
	ORGANIZACIÓN	Modelo de Gestión Empresarial	Observación	Ficha de Observación
		Medios de Exportación	Revisión Documental	Ficha de Revisión Documental
	COSTOS	Canales de abastecimiento	Observación	Ficha de Observación
		Estándares de Producción	Revisión Documental	Ficha de Revisión Documental
		Estimación de Costos		
VARIABLE DEPENDIENTE: "MERCADO DE EEUU"	CANTIDAD DEMANDADA	Capacidad de exportación	Observación	Ficha de Observación
		Cantidad de Dólares y Toneladas Importadas	Revisión Documental	Ficha de Revisión Documental
	MEDIOS DE COMERCIALIZACIÓN	Canales de comercialización	Observación	Ficha de Observación
		INCOTERM FOB		
		Regla de Origen USDA	Revisión Documental	Ficha de Revisión Documental
		Empresas Importadoras		

	ACEPTACION DEL PRODUCTO	Atributos del Producto	Observación	Ficha de Observación
		Características de los consumidores	Revisión Documental	Ficha de Revisión Documental

2.2 CAMPO DE VERIFICACIÓN⁸

2.2.1 ÁMBITO

La investigación será enfocada en la región Arequipa en tanto al abastecimiento de materia prima y a nivel internacional en tanto a la exportación al mercado de EEUU

2.2.2 TEMPORALIDAD

El periodo de tiempo para el desarrollo del presente trabajo de investigación, comprende tres meses calendario.

2.2.3 UNIDADES DE ESTUDIO

Universo: Mercado EEUU

Se tendrán en cuenta todas las fuentes de información secundaria que revelen datos estadísticos y descriptivos en tanto a los principales componentes del mercado, tales como demanda, oferta, producto y precio.

2.3. ESTRATEGIA DE RECOLECCIÓN DE DATOS

2.3.1 CONTACTO CON LA UNIDAD DE ESTUDIO

- Coordinar con anterioridad con el sector comprometido con la producción, para tener acceso a la información sin inconvenientes e iniciar el proceso de recolección de datos

⁸ Según Sierra Bravo el campo de verificación comprende la oportunidad y el lugar donde se recogerá información sobre las variables, así como las unidades de estudio que proporcionaran información sobre las variables

- Preparar el instrumento para la toma de datos mencionados anteriormente (observación).
- Coordinar con el responsable del sector, es decir la entidad pública competente la fecha de inicio de la recopilación de información

2.3.2 TOMA DE DATOS

- Se hará uso del instrumento de medición (ficha de observación y entrevistas de campo) para la toma de datos
- Se deberá realizar la recopilación de datos cumpliendo el rol de fechas establecido
- Estos datos serán clasificados por fecha y tipo de información

2.3.3 ANÁLISIS Y PROCESAMIENTO DE DATOS

- Mostrar visualmente el estado actual de la producción para la exportación
- Se determinara cuáles son los pros y contras de la producción y la manipulación del producto.

2.3.4 CRITERIOS PARA EL MANEJO DE RESULTADOS

Los resultados obtenidos serán fundamentales para su posterior análisis, es por eso que estos deben ser tomados con absoluto cuidado y llevados a análisis utilizando métodos que permitan analizar la situación del mercado y en consecuencia plantear soluciones que permitan resolver las interrogantes básicas que fueron planteadas al inicio del estudio

En esta investigación se hará uso del análisis de datos estadísticos y proyección del mercado para determinar cuáles son los principales factores de exportación del producto al mercado de EEUU.

2.4 RECURSOS NECESARIOS

2.4.1 RECURSOS HUMANOS

La investigadora

2.4.2 RECURSOS MATERIALES

- BIENES

- Ordenador Intel Core i5
- Impresora Hp
- Papel Bond

- SERVICIOS

- Internet

2.5 UNIDADES DE ESTUDIO

2.5.1 UNIVERSO

El Universo estará delimitado a la evaluación del mercado de camote en Perú específicamente en la Región Arequipa en el Pedregal Majes, y a las 17 empresas Importadoras de camote en Estados Unidos, específicamente en el Estado de California.

2.5.2 MUESTRA

La Muestra será la Nueva empresa exportadora a conformarse. Para la cual se realiza el estudio de Factibilidad.

2.4 MATRIZ DE CONSISTENCIA

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	INDICADORES	MÉTODO
“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA EXPORTACIÓN DE SNACKS DE CAMOTE AL MERCADO DE EEUU, 2015”	OBJETIVO PRINCIPAL: - Realizar un estudio de factibilidad para la exportación de un snack de camote que contribuya a mantener una alimentación saludable para su exportación al mercado de EEUU. OBJETIVOS ESPECÍFICOS: - Analizar cuál es el mercado y país más óptimo y favorable para la exportación de snacks de camote. - Analizar el tipo y cantidad de materia prima requeridos para la producción de snacks de camote. - Analizar y describir cuales son las técnicas de producción para el procesamiento de snacks de camote. - Describir los canales de abastecimiento de insumos y materia prima para la producción de snacks de camote. - Describir los modelos de producción y comercialización para la exportación de snacks de camote a EEUU.	Dado que se puede elaborar un snack de camote que ayude a contribuir a una alimentación saludable, es probable que se pueda generar una oportunidad de exportación al mercado de EEUU.	VARIABLE INDEPENDIENTE: “EXPORTACION DE SNACKS DE CAMOTE” VARIABLE DEPENDIENTE: “MERCADO DE EEUU”	- Características del producto - Cantidad de materia prima - Técnicas de producción - Descripción del proceso productivo - Canales de abastecimiento de insumos y materia prima - Modelos de producción y comercialización - Capacidad de exportación - Cantidad de dólares y toneladas importadas - Demanda Insatisfecha - Características de los consumidores	- Observación - Revisión documental - Ficha de observación - Ficha de revisión documental

2.5 CRONOGRAMA DEL TRABAJO

Actividades	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	Semana 5	Semana 6	Semana 7	Semana 8
	16- 20feb.	23- 27marz.	1-4 abril.	7-11 abril.	14-18 abril.	21-25 may.	28- 31may.	4 - 8 jun.
Redacción de Plan de Tesis								
Presentación de Plan de Tesis								
Inscripción del Plan de Tesis								
Profundizar información								
Redacción del Marco Teórico								
Redacción de la Introducción								
Redacción de Resultados								
Redacción de conclusiones								
Presentación del Borrador								
Calificación de asesores								
Ultimas correcciones								
Sustentación de Tesis								