



Facultad de Ingeniería

Escuela de Ingeniería Industrial

Determinación de las utilidades por campaña de los productores del Caserío Huaca Blanca - Tambogrande, Piura, mediante un plan de negocio de mango variedad Kent, para el proceso de exportación directa

ASESOR

ING. FERNANDO MADRID GUEVARA

Autores

RIOS CRISANTO MARCO ANTONIO

SILVA DUELLES JESUS HUMBERTO

Piura, Diciembre del 2010

EVALUACIÓN

Determinación de las utilidades por campaña de los productores del Caserío Huaca Blanca -Tambogrande, Piura, mediante un plan de negocio de mango variedad Kent, para el proceso de exportación directa

AUTORES

**RIOS CRISANTO MARCO ANTONIO
SILVA DUELLES JESÚS HUMBERTO**

ASESOR METODOLÓGICO

ING. MARIO SEMINARIO ATARAMA

JURADO:

Dedicatoria

Dedico este trabajo a, mis padres Jesús y Marisa mi abuelita Sextilia Silva y mis hermanas Maricarmen y Fernanda, por el gran cariño que les tengo y haberme ayudado siempre a lograr mis sueños.

Jesús Silva

Dedicatoria

Dedico este proyecto con amor a mis padres Máximo y Georgina, a mis abuelos, cuyo aliento y estímulo hicieron posible la culminación de mi carrera.

Marco Ríos

AGRADECIMIENTOS

Al Economista Luís Alberto Mogollón Fernández, al Ingeniero Mario Seminario Atarama, por ser ellos quienes nos guiaron para la culminación del presente proyecto.

A todos los productores del caserío Huaca Blanca - Tambogrande por habernos brindado la información para la realización del presente trabajo de tesis.

A los representantes de Hellmann Perú, Carvimsa, Novatec y APEM (asociación Peruana de exportadores de mango), por habernos ayudado a la realización del presente trabajo de tesis.

PRESENTACIÓN

Distinguidos miembros del jurado calificador presentamos a su consideración nuestro trabajo de tesis titulado:

Determinación de las utilidades por campaña de los productores del Caserío Huaca Blanca-Tambogrande Piura, mediante un plan de negocio de mango variedad Kent, para el proceso de exportación directa.

La presente investigación se desarrolla con el propósito de ayudar a los productores del Caserío Huaca Blanca-Tambogrande Piura para que puedan desarrollar un proceso de exportación directa a través de un plan de negocio que les permita elevar sus utilidades por campaña.

Agradeciendo a los miembros del jurado por aportar con sugerencias y correcciones que se emitan sobre el desarrollo del trabajo.

RESUMEN

El presente estudio comprende la realización de un Plan de Negocio de Exportación Directa de mango variedad Kent por parte de los productores del Caserío de Huaca Blanca -Tambogrande Piura para determinar los costos en los cuales incurrirían mediante la exportación directa de su producción y el incremento de sus utilidades con respecto a las obtenidas en la Campaña 2009 – 2010.

Para realizar este estudio se tomó como población y muestra a 5 productores del caserío de Huaca Blanca quienes cultivan 30 hectáreas de mango variedad Kent. Destacando como principales hallazgos en la investigación la poca inversión en los campos, la baja producción por hectárea, la falta de una asistencia técnica de punta para la producción, los abusos por parte de las empresas exportadoras con los productores en cuanto a los precios pagados y enfatizando principalmente las ventajas del poner en marcha el proceso de exportación directa en el caserío Huaca Blanca - Tambogrande Piura.

ABSTRACT

This study present a Business Plan Direct Export Kent mango in the village of Huaca Blanca -Tambogrande Piura.the principle object of this work is determine if the producers of the village Huaca Blanca - Tambogrande through a business plan that allows them to export their own products will increase their profits compared to those obtained in the campaign from 2009 to 2010.

To do this study was used as sample 30 hectares in production of mango Kent variety that belong to 5 producers of the village of Huaca Blanca-Tambogrande, Piura; this study shows how principles findings the low investment in the fields, the low production per hectare, the lack of technical assistance for production, abuses by the exporters with producers and principally the advantages to start the process of direct export in the village of Huaca Blanca-Tambogrande Piura.

INDICE GENERAL

Páginas Preliminares

Agradecimiento

Presentación

Resumen

Abstract

Índice

Introducción

Capítulo I: Problema de Investigación

1.1.- Planteamiento del Problema	1
1.2.- Realidad Problemática	1
1.3.- Antecedentes	4
1.3.1.- Antecedentes Locales	4
1.3.2.- Antecedentes Nacionales	6
1.3.3.- Antecedentes Internacionales	7
1.4.- Formulación del Problema	8
1.4.1.- Pregunta General	8
1.4.2.- Preguntas Específicas	8
1.5.- Justificación	9
1.5.1.- Justificación Social	9
1.5.2.- Justificación por parte de los investigadores	10
1.6.- Limitaciones	10
1.7.- Objetivos	10
1.7.1.- Objetivo General	10
1.7.2.- Objetivos Específicos	11

Capítulo II: Marco Referencial Científico

2.1.1.- Plan de Negocio	13
2.1.2.- Etapas del Plan de Negocio	18

Capítulo III: Metodología

3.1.-	Hipótesis	24
3.1.1.-	Hipótesis General	24
3.1.2.-	Hipótesis Específicas	24
3.2.-	Variables	24
3.2.1.-	Definición Conceptual	24
3.2.2.-	Definición Operacional	25
3.3.-	Metodología	26
3.3.1.-	Diseño de la Investigación	26
3.4.-	Población y Muestra	26
3.4.1.-	Población	26
3.4.2.-	Muestra	27
3.5.-	Técnicas e Instrumentos, Fuentes e Informantes	27
3.5.1.-	Técnicas	27
3.5.2.-	Instrumentos	28
3.6.-	Técnicas de Procesamiento y Análisis de Datos	28

Capítulo IV: Desarrollo

4.0-	Resumen Ejecutivo	30
4.1.-	Estudio de Mercado	31
4.1.1.-	Descripción del producto	32
4.1.2.-	Precio	42
4.1.3.-	Plaza	44
4.1.4.-	Promoción	59
4.2.-	Estudio Técnico	60
4.2.1.-	Descripción del proceso Pre cosecha	60
4.2.2.-	Factores que influyen en la producción	62
4.2.3.-	Cosecha de la fruta	63
4.2.4.-	Descripción del Proceso Post Cosecha	63
4.2.5.-	Supervisión reglamentaria de entidades fitosanitarias	66
4.2.6.-	Operaciones de transporte y logística	74
4.2.7.-	Plan operativo	75
4.2.8.-	Constitución de Asociación	77
4.2.9.-	Gastos	80
4.3.-	Estudio de la Inversión	82

4.3.1.- Etapa de Producción de Mango	82
4.3.2.- Etapa de Cosecha	85
4.3.3.- Etapa de Maquilla y Packing	85
4.3.4.- Etapa de Operación Logística	86
4.3.5.- Plan Operativo	88
4.3.6.- Plan de Compras	90
4.3.7.- Plan de Ventas	91
4.4.- Análisis de la inversión inicial	92
4.5.- Estudio Financiero	99
4.5.1.- Valor Actual Neto VAN	99
4.5.2.- Tasa Interna de Retorno TIR	100

Capítulo V: Descripción y Discusión de Resultados

5.1.- Descripción de resultados	103
5.1.1.- Análisis de los Costos	103
5.1.2.- Análisis de Producción	105
5.1.3.- Determinar los ingresos máximos y mínimos promedio que obtienen por hectárea los productores del Caserío Huaca Blanca	107
5.1.4.- Identificar precios FOB atractivos pagados por los importadores de USA para determinar si resulta rentable desarrollar el plan de negocio de exportación directa de mango Kent	111
5.1.5.- Demostrar mediante una simulación de venta por exportación directa de la producción 2009-2010, de mango variedad Kent, se obtiene una mejor utilidad en vez de vender la producción a las empresas exportadoras	112
5.2.- Discusión de resultados	114

Capítulo VI: Conclusiones y Recomendaciones

6.1.- Conclusiones	117
6.2.- Sugerencias	119

Capítulo VII: Referencias Bibliográficas	121
--	-----

ÍNDICE DE TABLAS, CUADROS, GRÁFICOS & FIGURAS.

INDICE DE CUADROS.

CDRO 1:Composición química del mango	32
CDRO 2:Estacionalidad de mango Kent en el Perú.....	33
CDRO 3:Mango kent; producción,superficie y rendimiento según departamentos.....	34
CDRO 4:Número de partida y descripción arancelaria	36
CDRO 5: Producción Mundial de mango – Año 2009.....	40
CDRO 6: Estacionalidad de la producción de los países abastecedores al mercado USA—	40
CDRO 7: Principales empresas Agroexportadoras.....	42
CDRO 8:Datos para el consumo aparente de La Florida.....	53
CDRO 9:Segmentación demográfica	54
CDRO 10:Nivel de consumo según edades en el Estado La Florida	55
CDRO 11:Consumidores por sectores económicos.....	56
CDRO 12:Principales puertos de desembarque en USA.....	58
CDRO 13:Insumos para la fertilización de mango	60
CDRO 14:Labores culturales realizadas en campo	61
CDRO 15:Equipos y materiales	61
CDRO 16:Calibres de mango kent	65
CDRO 17:Costos de mano de obra.....	82
CDRO 18:Costos de insumos.....	83
CDRO 19:Costos de equipos y materiales.....	83
CDRO 20:Costos indirectos.....	84
CDRO 21:De costos.....	84
CDRO 22:Costos en la etapa de producción por el total de hectareas.....	85
CDRO.23:Costos por cosecha y transporte	85
CDRO.24:Costos por maquila	86
CDRO 25:Costos en la etapa de maquila y paking.....	86
CDRO.26:Costos en la etapa de operación logística	87
CDRO.27:Costos para la exportación	87
CDRO.28:Gastos de inspección fitosanitaria SENASA	88
CDRO 29:Gastos para planilla de remuneración	89
CDRO 30:Gastos por concepto de asociatividad.....	89
CDRO 31:Gastos por servicios en general.....	90
CDRO 32:Gastos por concepto de compras	90
CDRO 33:Gastos de ventas.....	91

CDRO 34:Gastos proyectados	91
CDRO 35:Inversion Inicial.....	92
CDRO 36:Tabla de amortizacion de pagos.....	94
CDRO 37:Valor presente de financiamiento de deuda	94
CDRO 38:De ingresos por ventas	95
CDRO 39:Estado de ganancias y perdidas.....	97
CDRO 40:Inversion de capital de trabajo	99
CDRO 41:Flujo de caja neto proyectado.....	99
CDRO 42:Flujo de fondos.....	100
CDRO 43:Calculo del VAN y TIR.....	101
CDRO 44:Costos de producción por Ha, por cada productor (soles y dolares).....	103
CDRO 45:Costos de inversión por Ha.....	104
CDRO 46:Comparación de costos de producción por Ha (productores HB vs APEM)	104
CDRO 47:Volumen de producción por hectarea.....	105
CDRO 48:Volumenes promedios por producción por hectarea.....	106
CDRO 49:Comparacion de producción por hectarea (productores HB vs APEM).....	106
CDRO 50:Precios e ingresos maximos por KG en la campaña 2009-2010 (US \$)	108
CDRO 51:Comparacion de ingresos maximos vs costos de producción (US \$).....	108
CDRO 52:Precios e ingresos mínimos en dolares obtenidos por los prod en camp anterior.....	110
CDRO 53:Comparacion de ingresos mínimos por Ha vs costos de producción por Ha.....	110
CDRO 54:Resumen de resultados del proyecto	112
CDRO 55:Flujos netos de fondos del Plan de Negocio de exportacion directa de mango(US \$)	113

INDICE DE GRÁFICOS

GRAF 1:Evolución de la producción nacional de mango (1991-2007).....	35
GRAF 2:Producción de mango exportados a USA	35
GRAF 3: Producción mundial de mango año 2009.....	37
GRAF 4:Precios FOB pagados por el mercado USA.....	43
GRAF 5:Precios promedio del mercado internacional vs precios chacra.....	44
GRAF 6:Exportación de mango según destino	45
GRAF 7:Exportaciones de mango según país destino	46
GRAF 8:Comparación de costos: productores HB vs APEM.....	105

GRAF 9:Comparación en volúmenes de producción: productores HB vs APEM	107
GRAF 10:Comparación de ingresos vs costos de los productores HB	109
GRAF 11:Comparación de ingresos mínimos vs costos de los productores HB	111
GRAF 12:Precios FOB que paga el mercado USA.....	112
GRAF 13:Comparación entre utilidades con y sin plan de negocio.....	113

INDICE DE ANEXOS

ANEXO N° 1:

Formato: Costos de SENASA por inspección Fitosanitaria de Mango.

ANEXO N° 2:

Tabla de costos por concepto de Maquila de la empresa Agropesca.SAC

ANEXO N° 3:

Formato: Solicitud de inspección para certificación de plantas de SENASA

ANEXO N° 4:

Formato: Solicitud de inspección para certificación fitosanitaria emitida por SENASA

ANEXO N° 5:

Liquidación de pago del agricultor por mango Kent vendido para la exportación

ANEXO N° 6:

Tipo de caja para la exportación de mango (4.1 Kg – CARVIMSA)

ANEXO N° 7:

Encuesta general a los productores del Caserío Huaca Blanca

ANEXO N° 8:

Tabla de indicadores