



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE
NEGOCIOS INTERNACIONALES**

Oportunidad comercial de la mermelada de mucílago de cacao para el
mercado estadounidense. Caso empresa Guayas Foods, Piura 2018

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Licenciada en Negocios Internacionales

AUTORAS:

Br. Guevara Vera, María de los Ángeles (ORCID: 0000-0003-0580-6743)

Br. Prieto Tocre, Annel Slabicsa de Fátima (ORCID: 0000-0002-2115-4557)

ASESOR:

Mg. Mogollón García, Francisco Segundo (ORCID: 0000-0003-0188-0049)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Marketing y Comercio Internacional

PIURA-PERÚ

2020

Dedicatoria

Guevara Vera María de los Ángeles:

Esta tesis está dedicada a mis padres quienes con su esfuerzo, paciencia y apoyo me han permitido llegar a cumplir un sueño más, gracias por siempre confiar en mí.

A mis hermanas, mis abuelos y mi tía Milagros por siempre estar conmigo brindándome su apoyo incondicional durante este proceso.

Prieto Tocre, Annel

A Dios, por guiarme en el transcurso de mi carrera, con satisfacción y anhelo de ser una profesional capaz y comprometida, y darme fuerzas para seguir adelante.

A mis abuelitos que siempre procuraron que este pendiente de mis estudios, a mis padres por los valores inculcados y de una u otra forma darme fuerzas para no rendirme, a mi tío Humberto por siempre apoyarme en todo y ser como mi mano derecha en la vida.

Agradecimiento

Guevara Vera María de los Ángeles

A mi familia, por haberme brindado la oportunidad de estudiar en esta prestigiosa Universidad y brindarme su apoyo durante este tiempo.

A la Sra. Luz Maribel Guayanal Silva, gerente de la empresa Guayas Foods por brindarme su apoyo durante el desarrollo de la Tesis.

Así mismo de manera especial a mi tutor de tesis por haberme guiado en la elaboración de este proyecto.

Prieto Tocre, Annel

Quiero agradecer especialmente a mis profesores: Francisco S. Mogollón García y Paul Vargas Huilca quienes me guiaron para concluir esta tesis. Por todo su apoyo incondicional y los consejos profesionales que recibí de ellos.

A todas las personas que contribuyeron directa e indirectamente en la realización de este trabajo.

Página del jurado

Página del jurado

Declaratoria de autenticidad

Declaratoria de autenticidad

Nosotras, Annel Slabicsa de Fátima Prieto Tocre con DNI 73685514 y María de los Ángeles Guevara Vera con DNI 72022866 de acuerdo al Reglamento de Grados y Títulos de la universidad César Vallejo, de la Escuela académica profesional de Negocios Internacionales, expreso bajo compromiso que toda la documentación que acompaño es con criterio basado en una metodología.

De manera fidedigna doy fe de que los datos recopilados con auténticos y originales del presente trabajo de investigación.

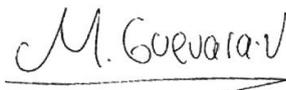
De acuerdo al cumplimiento de las normas académicas de la Universidad Cesar Vallejo. Mi persona es responsable de cualquier falsedad del presente trabajo de investigación.

Piura 28 de octubre del 2020



Annel S. de F. Prieto Tocre

DNI: 73685514



María de los Ángeles Guevara Vera

DNI: 72022866

Índice

Carátula	i
Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Página del jurado	iv
Declaratoria de autenticidad	vi
Índice	vii
Índice de Tablas.....	ix
RESUMEN.....	x
ABSTRACT	xi
<i>I. INTRODUCCIÓN</i>	<i>1</i>
<i>II. MÉTODO</i>	<i>8</i>
2.1 Tipo y Diseño de investigación	8
2.2 Población y muestra	8
2.3 Técnicas e instrumentos de recolección de datos y validación.....	9
2.4 Procedimiento.....	9
2.5 Métodos de análisis de datos.....	10
2.6 Aspectos éticos.....	10
<i>III. RESULTADOS</i>	<i>11</i>
<i>IV. DISCUSIÓN</i>	<i>18</i>
<i>V. CONCLUSIONES</i>	<i>21</i>
<i>VI. RECOMENDACIONES.....</i>	<i>22</i>
<i>REFERENCIAS.....</i>	<i>23</i>
<i>ANEXOS.....</i>	<i>25</i>

Anexo1: Matriz de consistencia.....	25
Anexo2: Validación de expertos.....	27
Anexo 3: Escala de evaluación (Instrumento)	35
Anexo 4: Respuestas a la entrevista	36
Anexo 5: Ficha de Análisis de Normas que deben cumplirse para el ingreso de la mermelada de mucílago de cacao en el mercado estadounidense.	38
Anexo 6: Ficha de análisis de las exportaciones de mermelada desde el Perú a los Estados Unidos.	39
Anexo 7: FODA de la empresa Guayas Foods.	40
Anexo 8. Ficha de interpretación del instrumento pregunta-indicador.....	41
Anexo 9. Acta de originalidad.....	42
Anexo 10. Autorización de publicación del trabajo final de sustentación en repositorio	43
Anexo 11. Autorización de la versión final del trabajo de investigación	45
Anexo 12. Pantallazo turnitin	46
Anexo 13. Resolución 089-2019-UCV.....	47

Índice de Tablas

Tabla 1 Agencias federales reguladoras de importación de alimentos en EE. UU.	11
Tabla 2 Exportaciones de mermeladas a estados unidos años 2017-2018.....	12
Tabla 3 Importaciones de mermelada de Estados Unidos 2017-2018	15
Tabla 4 Consumo per cápita de mermelada similares (fresa y uva) en Estados Unidos 2016-2017-2018	16

RESUMEN

Esta investigación pretende brindar a los directivos de la empresa Guayas Foods una forma de aprovechar un subproducto de sus procesos de cacao elaborando una mermelada en base al mucilago de cacao para su exportación al mercado estadounidense. Tuvo por objetivo determinar cuáles son las oportunidades comerciales para la mermelada del mucílago del cacao en el mercado estadounidense, para lo cual analiza las principales regulaciones existentes, evalúa la oferta exportable, determina la demanda existente y establece la capacidad de la empresa para realizar la exportación. Se planteo una investigación no experimental, descriptiva y transversal, utilizando como instrumento de recolección de datos una guía de entrevista al gerente de la empresa Guayas Foods y una ficha de análisis documental. El estudio llega a la conclusión que la mermelada de mucilago de cacao debe cumplir las regulaciones establecidas por la Food and Drugs Administration – FDA, que existe una oferta exportable considerable fundamentada en la gran cantidad de productores de cacao en la región, que los estadounidenses son grandes consumidores de mermeladas de todo tipo con preferencia a sabores exóticos, que Guayas Foods tiene capacidad suficiente para elaborar este nuevo producto contando con certificaciones que garantizan la calidad y por lo tanto, su producción y comercialización representan una buena oportunidad comercial en el mercado estadounidense.

Palabras Clave: Mucilago de cacao, mermelada, oportunidad comercial

ABSTRACT

The present investigation shows to the manager of the company Guayas Food how they can take advantage from a subproduct from their processing of cacao, producing a marmalade made of mucilage from cacao for the exportation in the american markets. The objective of this investigation is to determine which are the commercial opportunities for the marmalade in the american market. For this analysis the principal existing regulations, evaluate the exportable supply, determine the existing demand and establish the ability for exportation. It outlines a non-experimental investigation, descriptive und transverse, using as resource a collection of data from an interview with the manager from the company Guayas Foods and a documentary analysis file. The investigation came to the conclusion that the marmalade from mucilage from cacao should follow the established regulations from the Food and Drugs Administration (FDA) that already exist from an important exportable supply, based on the big amount of producers from cacao in the region. The US Americans are big consumer from different kind of marmalade, they prefer exotic flavours, and the Guayas Food company is able to produce this new product with certifications that guarantee the quality. For this reason its production and commercialization represent a good commercial opportunity in the American market.

Keywords: Cocoa molasses, marmalade, commercial opportunity.

I. INTRODUCCIÓN

Sobre las posibilidades de exportar mermelada de mucilago de cacao, el Perú cuenta con más de 147, 304 hectáreas de cultivo de cacao. Su clima y calidad de suelo lo convierten en un país privilegiado para obtener el mejor cacao del mundo. Por otro lado, el cacao peruano tiene un sabor único y que es reconocido por su calidad lo que permite producir los mejores chocolates del mundo.

El mucílago del cacao generalmente es un subproducto que siempre es eliminado por los productores de cacao, pudiendo ser aprovechado generando una nueva oportunidad de ingresos a utilizarlo en la elaboración de bebidas, mermeladas y jaleas. Este producto posee una serie de sustancias tales como proteínas, azúcares y ácidos cítricos, que son sustancias básicas en una alimentación balanceada (INIAP, 2010).

En la última década Perú está buscando incrementar sus exportaciones mediante la aplicación de incentivos tributarios y proporcionando a través del MINCETUR apoyo a las empresas que dirijan su producción a mercados internacionales. Ante la necesidad del país de diversificar su oferta exportable para no depender de los productos tradicionales, necesita producir bienes finales.

Estados Unidos es un país donde convergen personas de diferentes culturas albergando millones de migrantes de todas partes del mundo, lo que origina que se produzcan diferentes preferencias, tendencias y gustos.

Además, Estados Unidos cuenta con una política comercial abierta, la cual cuenta con múltiples acuerdos de libre comercio con distintos países de todos los continentes y por lo tanto tiene mayor apertura a productos extranjeros. Ofrece preferencias arancelarias para productos cuyo origen sean de países en vía de desarrollo como el Perú.

La empresa “GUAYAS FOODS” se presenta como una plataforma adecuada para mejorar la producción y comercialización de este producto de gran valor para el mercado nacional, pues además será beneficioso para productores y consumidores de este producto, esto a través de la innovación tecnológica que permitirá reducir costos e incrementar la productividad y calidad, adicionalmente mejorar el manejo de inocuidad y asepsia en el proceso de producción.

A continuación, se mencionan los antecedentes tomados en consideración por su semejanza con el presente estudio, como el de Hidalgo (2017) en su tesis “Oportunidad de negocio en el mercado de Hong Kong, China para la exportación de uva Red Globe de Fruitxchange en Sullana” que aporta las siguientes consideraciones. tuvo por objetivo determinar las posibilidades de exportación al mercado de Hong Kong de uva Red Globe. Se analizaron tres dimensiones: las tendencias de consumo, la demanda y la oferta exportable que es capaz de producir la empresa FruitXchange. Se trabajó con un enfoque de nivel mixto, empleando como instrumento de datos un check list y la ficha documental y la Guía de pautas. El diseño fue no experimental y llega a la conclusión que sí es factible la exportación por existir una demanda considerable y existir una oferta suficiente como para abastecer el mercado de Hong Kong.

Sihuay, G. (2018) en su tesis “Oportunidad de negocios para la exportación de frambuesa fresca de Viveros Andinos S.A.C en el mercado de Alemania” analiza la zona de Cajamarca, especialmente su variedad de producción agrícola y las diversas condiciones climatológicas que influyen en los cultivos, especialmente los frutales de exportación, tales arándanos, sauco, aguaymanto y frambuesas, centrándose en el estudio de la frambuesa, fruto muy apreciado en el mercado internacional principalmente en Europa. La investigación es de tipo descriptivo utilizando como fuentes primarias una entrevista al encargado del cultivo de frambuesa, una ficha documental para recoger información estadística sobre los estudios de mercados, entre otros. Las declaraciones del Ing. Juan Rabines permitieron contrastar la información sobre la oferta exportable de frambuesa fresca de Viveros Andinos SAC que agrupa a productores de frambuesa. Llega a la conclusión que existe una oferta exportable actualmente destinada a los mercados nacionales pero que podría derivarse hacia mercados internacionales, teniendo en consideración la gran demanda existente en los países europeos y en los Estados Unidos.

Muñoz, M. (2016) en su tesis “Oportunidades de exportación de mermelada de higo hacia el mercado de Alemania” la cual aporta las siguientes consideraciones. La investigación se planteó el objetivo analizar la posibilidad de exportar mermelada de higo al mercado alemán. Para ello se estimaron cuantitativamente tanto la oferta como la demanda de este producto. Se utilizó el método estadístico, organizando los datos mediante tablas y gráficos de líneas para describir las tendencias y el coeficiente de correlación entre ellos. El

autor llega a la conclusión que es factible exportar mermelada de higo hacia el mercado alemán, al haberse comprobado la existencia de una demanda aceptable.

Quiroz y Vásquez (2016) en su tesis *“Oportunidades comerciales en el mercado de Suiza para las exportaciones peruanas de cacao en grano tostado”* se planteó como principal objetivo de la investigación identificar las posibilidades de exportación del cacao en grano tostado al mercado de Suiza. A través de la investigación se pudo identificar que Suiza se presenta como una excelente oportunidad para los productos peruanos, debido a su bajo riesgo país y a su crecimiento económico en los últimos años, pues ha mantenido su nivel de importaciones aún en situaciones de crisis de casi toda Europa, proporcionando a sus proveedores un alto grado de seguridad en sus exportaciones. Además, analiza la problemática peruana actual con relación al cacao, la situación comercial con Suiza y la producción de cacao a nivel nacional, demostrando capacidad de abastecimiento, y producción eficiente con el apoyo del gobierno. Para los especialistas el cacao está posicionándose en un lugar importante en el total de las exportaciones de productos agrícolas hacia mercados extranjeros. Por otro lado, existen ciertos factores que se pueden tomar en cuenta para el ingreso del producto a Suiza, como regulaciones y normas de obligatorio cumplimiento para garantizar que el producto llegue en condiciones de calidad. Se llega a la conclusión que Suiza se constituye en un mercado atractivo debido al crecimiento de la demanda, así como por la calidad del cacao en grano peruano, reforzado por los beneficios del tratado entre Perú y EFTA.

Jiménez J. y Reyes M. (2016) en la investigación *“Oportunidades comerciales de la stevia y sus productos con valor agregado en el mercado nacional”* aporta lo siguiente: tiene como objetivo principal analizar las oportunidades comerciales que tiene la stevia en el mercado mexicano, para lo cual se utilizó un método deductivo para así partir de aspectos generales para llegar a situaciones particulares; analítico ya comprueba sus hipótesis mediante el análisis del problema que plantearon descomponiéndolo en cada uno de sus elementos y partes; inductivo; y descriptivo. El estudio concluye en que las estrategias de precio no son atractivas para el consumidor, además de que existen oportunidades en la cadena de valor desde su producción hasta la venta al consumidor. Recomiendan abrir un centro de investigación público-empresarial de nuevos productos de stevia para aumentar la oferta y consumo.

El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia (2014) en su artículo titulado “*Oportunidades de mercado para exportar cacao colombiano*” busca identificar posibles mercados potenciales del cacao, con la finalidad de conocer a los posibles aliados en la comercialización y distribución del producto, analizando las tendencias y oportunidades de los diferentes mercados potenciales y los principales competidores internacionales en variedad y calidad del cacao. Concluye que el mayor importador de cacao en todo el mundo es Holanda y que además lo comercializa y distribuye por toda Europa constituyéndose en proveedores de cacao en grano a Holanda y los principales países del África como Camerún, Costa de Marfil, Nigeria y Ghana.

Después de analizar los antecedentes podemos concertar las siguientes teorías al tema:

Oportunidades comerciales: Sarasvathy (2003) las define como todas aquellas ideas generadas con la finalidad de alcanzar un objetivo económico asegurándose que los resultados sean favorables y señalando las acciones necesarias para su implementación.

Singh, R. (2000) considera que toda oportunidad comercial nace de una idea que se transforma en oportunidad en la medida que es deseada por los clientes y que se comprueba que es posible de realizar. Para Baron, R. (2006) constituye más bien en una propuesta de productos o servicios que son deseados por un mercado potencial y que es posible degenerar un valor.

Se denomina oportunidad comercial cuando determinado producto o servicio tiene una demanda, que proviene del extranjero, que permita obtener algún beneficio. Su atractivo dependerá de la cantidad de compradores potenciales y su capacidad de compra y producción de la empresa para abastecerlos. Se suelen originar de: a) Escases de productos b) Necesidades insatisfechas, variaciones en los gustos del consumidor, innovación tecnológica, c) Desarrollo tecnológico, investigación del consumidor y la competencia. Las oportunidades comerciales se producen cuando: a) Se identifica un nuevo mercado; b) Se Nace una nueva necesidad; c) Se identifica otra forma de atender al mercado (Icesi, 2008).

La viabilidad comercial se produce cuando las ventas de un producto o servicio superan los costos de producción generando una utilidad (Quiroz, A. y Vásquez, M., 2016).

Mucílago: Arteaga, Y. (2013) define el mucílago de cacao como: “Un líquido viscoso que contienen las plantas de cacao”. El fruto aproximadamente está conformado por 30 a 50 semillas o almendras. El número, forma y tamaño de la semilla depende de la variedad,

son cuerpos de forma aplanada y de elipse de 2 a 4 cm de largo cubiertos por una envoltura blancuzca y azucarada, compuesta por parénquima.

Cacao para el mundo (2016) lo define como: “Un sub producto que generalmente ha sido desechado por los agricultores como un desperdicio y que ahora está revolucionando la cadena de valor del cacao, proporcionando mejores beneficios a las comunidades de las zonas rurales en las que se produce”.

Educa (2017) mencionan que el mucílago es: “Una sustancia vegetal viscosa”. También se le puede utilizar como una goma o dextrina utilizada para aumentar la viscosidad. Se puede hallar en las algas, semillas de chía, semillas de lino, semillas de Linaza, así como en raíces de malva, membrillo, nopal, liquen, en ciertos hongos y en muchos vegetales.

Mercado Internacional: Diario del Exportador (2018) se denomina así al comercio realizado entre empresas de diferentes países que atraviesa sus fronteras. Es una rama del comercio el cual es de mayor importancia actualmente como resultado de la globalización. Abarca entidades públicas y privadas en un mercado potencial al cual este enfocado. La participación en este mercado requiere de una necesidad insatisfecha que una empresa del extranjero pueda satisfacer óptimamente, o resuelva un problema específico de manera particular. Además, es necesario contar la debida competitividad que maximice las ganancias y a la vez minimice los costos globales.

Velásquez, P. (2013) hace referencia que los mercados internacionales alientan el crecimiento económico de los países, pues al producir bienes y venderlos en estos mercados de una manera eficiente, se obtiene un beneficio sobre los demás logrando una mayor ventaja competitiva. Ésta globalización es muy importante dado que cuando un país exporta hacia mercados internacionales, obtiene beneficios a nivel macroeconómico, se genera empleo, y por ende se genera una mejor redistribución de la riqueza entre la población.

Lazo, L. (2016) afirma que el mercado Internacional se define de manera sistemática mediante la adquisición de información relevante de carácter internacional que la administración de marketing decide como una forma de lograr el desarrollo de su economía, produciendo distintos bienes y colocándolos en diferentes mercados.

Mermelada: Brena, Y. y Sánchez, M. (2015) nos dicen que hace referencia a la conserva de fruta elaborada a base de azúcar o miel, con una consistencia gelatinosa, que se

obtiene mediante un proceso de cocción y concentración de frutas en buen estado y preparados con o sin adicción de agua.

Sunat (2018) respecto a la partida arancelaria de la mermelada la clasifica en lo siguiente: “Sección: IV Productos de las industrias alimentarias Capítulo: 20 Preparaciones de hortalizas, frutas u otros frutos o demás partes de plantas; 20.07 : Confituras, jaleas y mermeladas, purés y pastas de frutas u otros frutos 2007.99.91.00 : Confituras, jaleas y mermeladas”.

Una vez que se analizaron las principales teorías se formuló el problema general siguiente: ¿Cuáles son las oportunidades comerciales para la mermelada del mucílago del cacao en el mercado estadounidense? Y los problemas específicos tales: (a). ¿Cómo son las principales regulaciones, normas de ingreso para la exportación de mermelada del mucílago de cacao en el mercado de Estados Unidos?, (b). ¿Cuál es la oferta exportable de mermelada del mucílago de cacao de Guayas Foods al mercado de Estados Unidos? (c) ¿Cuál sería la demanda de la mermelada del mucílago del cacao en el mercado estadounidense? (d) ¿la empresa guayas foods tiene la capacidad para exportar mermelada del mucílago del cacao en el mercado estadounidense?

A continuación, se detalla la justificación del estudio. La tendencia actual que está cobrando relevancia es la necesidad de utilizar de la mejor manera todos los recursos con que cuenta la empresa, incluyendo los residuos que se obtienen de los procesos productivos agroindustriales y en este sentido se presenta la tendencia a aprovechar los sub productos, en el caso del cacao, es el mucílago cacao, pues al darle una utilidad comercial permitirá incrementar su rentabilidad. Pese a ello, muchas de las empresas que procesan el cacao, no han sabido aprovechar el gran potencial que tiene este producto puesto que no cuentan con conocimiento necesario para darle el tratamiento debido, para ser procesado y al mismo tiempo ofrecido al mercado nacional e internacional. Una de las utilidades que se le puede dar al mucílago de cacao es transformarlo en mermelada mediante un proceso muy simple que añade valor a este sub producto. Conociendo además que los mercados extranjeros demandan este tipo de producto, y más aun proviniendo de cultivos orgánicos se presenta una oportunidad comercial totalmente nueva para la empresa.

La investigación busco generar un antecedente teórico sobre un nuevo producto derivado del cacao como es la mermelada de mucílago de cacao en el mercado internacional,

para lo cual se consultará las regulaciones internacionales, normas y reglas de Estados Unidos que condicionen el desarrollo comercial del producto. La finalidad principal es proponer estrategias de negocio para que los productores aprovechen aquel recurso que no es utilizado y lo establezcan como una oportunidad de negocio.

El resultado de esta investigación queda como soporte para futuras investigaciones que permitan que los productores puedan, eventualmente, aprovechar este recurso que no ha sido tomado en cuenta a lo largo de la cadena productiva del cacao o analizar la posibilidad de exportar la mermelada de mucílago de cacao a otros destinos internacionales.

Con el desarrollo de esta investigación se busca ayudar a determinar la factibilidad de la exportación de mermelada de mucílago al mercado de Estados Unidos, que a partir del análisis de investigación de los productores de cacao, para determinar la oferta exportable, concretando una alternativa para desarrollar subproductos, aprovecharlos por completo y lanzarlos al mercado Internacional, facilitando el acceso a los conocimientos y resultados de la investigación a los productores y organizaciones que se dedican al trabajo del proceso de producción de cacao en la serranía piurana y lograr el objetivo principal que es internacionalizar la producción de la mermelada de mucílago de cacao. (Justificación practica).

En consecuencia, se logró plantear el siguiente objetivo general: determinar cuáles son las oportunidades comerciales para la mermelada del mucílago del cacao en el mercado estadounidense. A este objetivo general se le incluyo los siguientes objetivos específicos: (a). Describir las principales regulaciones, normas de ingreso para la exportación de mermelada del mucílago del cacao en el mercado estadounidense., (b). Evaluar la oferta exportable de mermelada del mucílago de cacao de la Empresa Guayas Foods. (c) Determinar la demanda de mermelada del mucílago del cacao en el mercado estadounidense. (d) Establecer la capacidad de la empresa GUAYAS FOODS para exportar mermelada del mucílago del cacao en el mercado estadounidense.

II. MÉTODO

2.1 Tipo y Diseño de investigación

Según su diseño metodológico fue de tipo no experimental. Los autores Hernández, Fernández y Baptista (2003) la describen como: “Aquella investigación donde no se manipulan deliberadamente las variables, es decir, no hay una intervención sobre ellas de los investigadores quienes se limitan a observar los eventos o fenómenos tal y como se dan para analizarlos y describir sus características”. (p.189)

Además, su diseño es descriptivo – transaccional o transversal, dado que analiza el estado actual de la mermelada de mucílago de cacao en el mercado estadounidense, así como la oferta exportable de la empresa Guayas Foods.

Tamayo (1990) al hablar del estudio descriptivo, afirma que es “comprende la descripción de sus características, los analiza de manera crítica e interpreta su naturaleza actual, composición o procesos que lo componen” (p.36).

Hernández, Fernández y Baptista (2003) explican que “Los diseños transeccionales o transversales recogen datos e información en un solo momento de tiempo con el propósito de describir las variables investigadas y analizar su efecto en un determinado momento”.

2.2 Población y muestra

Población

Según Mercado, S (2000) es un conjunto de personas o cosas ubicadas en un lugar en específico, con características comunes, de carácter esencial para el análisis, detectando sus patrones de cambio en el futuro inmediato.

El administrativo de mayor jerarquía en la empresa GUAYAS FOODS, quien es el gerente Luz Maribel Guayanal Silva proporcionó la información necesaria; la que se obtuvo mediante una entrevista.

Muestra

De acuerdo con Hernández, Fernández y Baptista (2003) constituye un subgrupo, representativo de la población estudiada seleccionado para ahorrar tiempo y recursos, En la investigación realizada no hubo muestra debido a que se trabajo con toda la población.

2.3 Técnicas e instrumentos de recolección de datos y validación

La técnica que se empleo fue la entrevista. La recolección de información se realizo mediante el análisis del contenido de la entrevista y la recopilación de información de instituciones como Infotrade, Ministerio de Agricultura, MINCETUR, SIICEX, Trade Map, Super Intendencia Nacional de Administración Tributaria.

También se utilizó la técnica de la entrevista dirigida a especialistas sobre el tema agro industrial en el campo del cacao y con amplia experiencia en comercio exterior.

Además, se utilizó la técnica de análisis documental, a través de una ficha de análisis mediante la cual se obtuvo información de las principales normas que regulan el ingreso de la mermelada de mucílago de cacao en el mercado estadounidense. Además se utilizó otra ficha para registrar las exportaciones de mermeladas desde el Perú hacia los Estados Unidos, datos obtenidos a partir de la página web de Sunat.

Validación del instrumento: en la investigación se pudo realizar la validación de los instrumentos a través de la opinión y aprobación de expertos, quienes son:

Mg. Francisco Segundo Mogollón García

Mg. Paul Vargas Huilca

Mg. Carlos Arias Muñoz

2.4 Procedimiento

Para recoger la información se procedió a agendar la entrevista con el gerente de la empresa GUAYAS FOODS, recibándose como fecha para su ejecución el día el día viernes 03 de mayo a las 17:00pm. En la fecha acordada procedimos a realizar la entrevista formulando una a una las preguntas diseñadas en la guía para este fin. Las respuestas fueron grabadas con ayuda de un equipo celular.

2.5 Métodos de análisis de datos

La información obtenida de la aplicación de la entrevista especializada a la gerente de la empresa Guayas Foods por medios electrónicos fue transcrita, ordenada y clasificada de acuerdo a los objetivos de la investigación para ser finalmente integrados según los fundamentos teóricos que la direccionan.

2.6 Aspectos éticos

El trabajo de investigación se realizó en estricto cumplimiento del código de ética establecido por la Universidad, respetándose los lineamientos de originalidad establecidos por dicha alma mater y garantizando la confianza en la recolección de datos y procesamiento de los mismos, sin ninguna alteración. Por otra parte, se puso especial cuidado en citar y referenciar debidamente a todos los autores considerados en las distintas partes de la investigación siguiendo la norma APA, en respeto de los derechos de autor.

III. RESULTADOS

Objetivo específico N°1: Principales regulaciones, normas de ingreso para la exportación de mermelada del mucílago del cacao en el mercado estadounidense.

Son diversos los organismos que tienen competencia respecto a las regulaciones de importación de alimentos de los Estados Unidos. Las principales agencias federales involucradas son:

Tabla 1 Agencias federales reguladoras de importación de alimentos en EE. UU.

Environmental Protection Agency (EPA) / Agencia de protección ambiental.	La EPA determina el grado de tolerancia en el uso de plaguicidas y otros contaminantes presentes en los alimentos.
Food and Drugs Administration (FDA) / Administración de alimentos y medicamentos.	La FDA se encarga de asegurar la seguridad, inocuidad de los alimentos incluyendo su correcto marcado y etiquetado.
Food Safety and Inspection Service (FSIS) / Servicio de seguridad e inspección.	La FSIS es la agencia de salud pública que inspecciona la oferta comercial de todos los productos alimenticios.

Fuente: Guía de requisitos sanitarios y fitosanitarios para exportar alimentos a EE. UU. – MINCETUR 2010

Además, se debe cumplir con la ley contra el bioterrorismo que es el uso criminal de microorganismos y otros contaminantes en los alimentos frescos o procesados, que obliga a obtener el food facility registration que es el registro a las instalaciones nacionales y extranjeras que manufacturan alimentos para el consumo humano las cuales deben estar registradas en la Administración de alimentos y medicamentos.

Por otro lado, por tratarse de frutas debe cumplirse con el protocolo fitosanitario suscrito entre SENASA (Servicio Nacional De Sanidad Agraria) y APHIS (Animal And Plant Health Inspection Service / Servicio de Inspección de Sanidad Animal y Vegetal).

Además, se debe cumplir con la normal COOL (Country of Origin Labeling / etiquetado del país de origen) que señala la obligación de etiquetar los productos alimenticios indicando el país de origen. La información que debe consignar el etiquetado debe estar en inglés utilizando unidades de medida del sistema inglés tales como libras u onzas:

- Nombre común del alimento

- Marca del producto
- Peso o volumen del contenido
- Nombre y lugar del fabricante y distribuidor
- Lista completa de ingredientes (tabla nutricional)

Objetivo específico N°2: Oferta exportable de mermelada del mucílago de cacao de la Empresa Guayas Foods.

La mermelada de mucílago será elaborada en base a la variedad de cacao criollo blanco, esta variedad es sembrada en el departamento de Piura por alrededor de 1100 productores de los cuales solamente 600 están organizados. En el sector de Canchaque se siembran alrededor de 500 hectáreas que producen más de 800 toneladas de cacao de los cuales aproximadamente un 45% es de la variedad de cacao blanco. Estos agricultores alcanzan una producción entre 3800 a 4000 kg de cacao por hectárea (Ministerio de Agricultura, 2016). Según la entrevista la empresa cuenta con alrededor de 30 productores y agricultores de la zona cacaotera de Canchaque los cuales le dan un tratamiento de fermentación post cosecha y por lo tanto hay un gran potencial de producción.

Esto garantiza la materia prima para la elaboración de la mermelada de mucílago de cacao, la cual tiene un rendimiento de entre 4.41 a 9.95 gramos de mermelada por cada 100g de cacao.

Con el fin de determinar el precio FOB del kg de mermelada de mucílago de cacao se analizaron los precios de exportación de mermeladas de los últimos dos años al mercado estadounidense

Tabla 2 Exportaciones de mermeladas a estados unidos años 2017-2018

DAM	RUC EXPORTADOR	FECHA	VALOR DE ADUANAS \$	PESO NETO	PRECIO X KG	PAIS
17424	4-20472567803	22/02/2017	7537.50	7319.94	1.03	USA
18739	4 - 20472567803	24/02/2017	16026.40	17692.42	0.91	USA
18739	4 - 20472567803	24/02/2017	9574.30	10569.59	0.91	USA
22539	4 - 20472567803	9/03/2017	25600.70	23545.09	1.09	USA
26946	4 - 20472567803	24/03/2017	19249.10	18753.50	1.03	USA
28734	4 - 20472567803	31/03/2017	25600.70	19798.98	1.29	USA
30983	4 - 20472567803	7/04/2017	25600.70	28540.91	0.90	USA
32349	4 - 20472567803	11/04/2017	91557.90	27317.08	3.35	USA
32349	4 - 20472567803	11/04/2017	25900.70	23317.08	1.11	USA

35317	4 - 20472567803	21/04/2017	25,600.70	23222.56	1.10	USA
38227	4 - 20472567803	30/04/2017	25600.70	32980.86	0.78	USA
39623	4 - 20472567803	5/05/2017	25,600.70	27,780.35	0.92	USA
39623	4 - 20472567803	5/05/2017	25600.70	20780.35	1.23	USA
41620	4 - 20472567803	12/05/2017	25600.70	24706.98	1.04	USA
44544	4 - 20472567803	20/05/2017	16,026.40	15,681.34	1.02	USA
44544	4 - 20472567803	20/05/2017	9574.30	9368.16	1.02	USA
44544	4 - 20472567803	20/05/2017	25600.70	25139.50	1.02	USA
53908	4 - 20472567803	16/06/2017	25691.35	25279.50	1.02	USA
54069	4 - 20472567803	16/06/2017	25691.83	25249.50	1.02	USA
54069	4 - 20472567803	16/06/2017	25696.23	25159.50	1.02	USA
55439	4 - 20472567803	21/06/2017	25696.23	28924.87	0.89	USA
56549	4 - 20472567803	23/06/2017	8204.50	8073.95	1.02	USA
56549	4 - 20472567803	23/06/2017	11116.43	10939.54	1.02	USA
56631	4 - 20472567803	23/06/2017	25696.23	25781.15	1.00	USA
56631	4 - 20472567803	23/06/2017	16086.20	16139.36	1.00	USA
56631	4 - 20472567803	23/06/2017	9610.03	9641.78	1.00	USA
58271	4 - 20472567803	28/06/2017	25688.73	32425.89	0.79	USA
58271	4 - 20472567803	28/06/2017	18971.23	23939.65	0.79	USA
58271	4 - 20472567803	28/06/2017	6725.00	8486.23	0.79	USA
58509	4 - 20472567803	30/06/2017	25696.23	26927.27	0.95	USA
60556	4 - 20472567803	6/07/2017	25696.23	27262.96	0.94	USA
63935	4 - 20472567803	14/07/2017	25696.23	27501.10	0.93	USA
69116	4 - 20472567803	27/07/2017	25696.23	32512.86	0.79	USA
083932	4 - 20472567803	8/09/2017	9969.5	10417.57	0.96	USA
83932	4 - 20472567803	8/09/2017	8274.05	8645.92	0.96	USA
86429	4 - 20472567803	15/09/2017	1,905	1,986.35	0.96	USA
102298	4 - 20472567803	3/11/2017	24263.35	25269.50	0.96	USA
106949	4 - 20472567803	17/11/2017	24263.35	25269.50	0.96	USA
109768	4 - 20472567803	27/11/2017	24263.35	32479.48	0.75	USA
110631	4 - 20472567803	29/11/2017	24263.35	25289.50	0.96	USA
112375	4 - 20472567803	4/12/2017	24263.35	29398.33	0.83	USA
113683	4 - 20472567803	7/12/2017	24263.35	25209.5	0.96	USA
116686	4 - 20472567803	14/12/2017	18,237.20	19084.00	0.96	USA
117240	4 - 20472567803	15/12/2017	24263.35	25179.5	0.96	USA
10780	4 - 20472567803	31/01/2018	24263.35	42808.36	0.57	USA
12154	4 - 20472567803	2/02/2018	5,543.55	5,792.70	0.96	USA
12154	4 - 20472567803	2/02/2018	12,700	13,270.80	0.96	USA
14445	4 - 20472567803	10/02/2018	24263.35	25209.50	0.96	USA
21809	4 - 20472567803	3/05/2018	24263.35	25099.50	0.97	USA
12773	4 - 20472567803	2/06/2018	24,263.35	33,675.17	0.72	USA
12773	4 - 20472567803	2/06/2018	24,263.35	33,675.17	0.72	USA

12773	4 - 20472567803	2/06/2018	24,263.35	33,675.17	0.72	USA
21915	4 - 20472567803	3/06/2018	24263.35	25159.50	0.96	USA
21915	4 - 20472567803	3/06/2018	24263.35	25029.50	0.97	USA
32117	4 - 20472567803	4/06/2018	14382.00	22292.59	0.65	USA
13565	4 - 20472567803	2/08/2018	13228.98	15831.58	0.84	USA
13565	4 - 20472567803	2/08/2018	24263.35	29036.80	0.84	USA
13565	4 - 20472567803	2/08/2018	24263.35	29036.80	0.84	USA
13565	4 - 20472567803	2/08/2018	24263.35	29036.80	0.84	USA
14392	4 - 20538868095	2/09/2018	4.18	3.00	1.39	USA
14392	4 - 20538868095	2/09/2018	6.96	5.00	1.39	USA
23107	4 - 20602320686	3/09/2018	757.44	177.24	4.27	USA
23107	4 - 20602320686	3/09/2018	705.60	165.11	4.27	USA
45027	4 - 20472567803	5/11/2018	11099.80	11519.58	0.96	USA
45025	4 - 20472567803	5/11/2018	24263.35	25089.50	0.97	USA
17058	4 - 20472567803	19/02/2018	24263.35	25159.5	0.96	USA
17467	4 - 20472567803	20/02/2018	24263.35	5014.94	4.84	USA
17467	4 - 20472567803	20/02/2018	24263.35	38014.94	0.64	USA
26807	4 - 20472567803	21/03/2018	24263.35	33900.41	0.72	USA
18258	4 - 20472567803	22/02/2018	24263.35	32503.66	0.75	USA
18258	4 - 20472567803	22/02/2018	24263.35	32503.66	0.75	USA
18863	4 - 20472567803	23/02/2018	24263.35	20909.50	1.16	USA
18863	4 - 20472567803	23/02/2018	24263.35	24999.50	0.97	USA
18863	4 - 20472567803	23/02/2018	12006.50	22628.50	0.53	USA
19496	4 - 20472567803	26/02/2018	24263.35	20999.50	1.16	USA
19907	4 - 20472567803	27/02/2018	24263.35	20999.50	1.16	USA
19907	4 - 20472567803	27/02/2018	24263.35	20119.50	1.21	USA
19907	4 - 20472567803	27/02/2018	24263.35	25089.50	0.97	USA
20381	4 - 20472567803	28/02/2018	11099.80	10531.75	1.05	USA
20381	4 - 20472567803	28/02/2018	7143.75	5021.75	1.42	USA
30139	4 - 20472567803	28/03/2018	11099.80	11537.83	0.96	USA
10780	4 - 20472567803	31/01/2018	24,263.35	42,808.36	0.57	USA
					Precio Promedio:	1.10

Fuente: SUNAT (2019) – Elaboración Propia

De la tabla anterior se deduce que el precio FOB promedio al cual se han exportado mermeladas al mercado estadounidense es de \$1.10. Por otro lado, basados en el costo de producción tenemos la siguiente estructura:

Costo de materia prima, insumos, envases y gastos de exportación	\$0.84
Utilidad de la empresa 30%	\$0.25

Precio de venta al distribuidor norteamericano \$1.09

Como se puede apreciar el precio establecido para la mermelada de mucílago de cacao está dentro del promedio de los valores exportados.

Objetivo específico N°3: Demanda de mermelada del mucílago del cacao en el mercado estadounidense.

Considerando que se trata de un producto nuevo en el mercado no es posible encontrar datos históricos de demanda de este tipo específico de mermelada en el mercado de Estados Unidos. Por lo tanto, se muestra a continuación la demanda de mermeladas en general:

Tabla 3 Importaciones de mermelada de Estados Unidos 2017-2018

Exportadores	2017	2018
	Cantidad importada TN	Cantidad importada TN
Chile	25537	32883
México	21519	26341
Francia	13516	13261
Colombia	12476	11851
Argentina	9425	10448
Otros	71211	72681
Mundo	153,679	167,464

Fuente: TradeMap

En el 2018 la importación de mermeladas de los Estados Unidos alcanzó las 167,464 toneladas, lo que significó un crecimiento del 8.97% respecto de lo importado en el año 2017. El país que lidera las exportaciones de mermelada a los Estados Unidos es Chile con una participación del 19.64% en el último año.

Las mermeladas se elaboran de distintos sabores y presentaciones, tales como uva y fresa que son las más populares en el mercado, pero además se pueden encontrar otros sabores más exóticos como la de chocolate. Pese a ello, nueve son los sabores que representan más del 80 por ciento del consumo total en los Estados Unidos.

Las mermeladas actualmente son casi la mitad del consumo total, las jaleas otro 40% y los productos dietéticos cubren el resto con ventas que alcanzan los 790 millones USD anuales.

La jalea es más consumida por los niños y las mermeladas por adultos. Un niño consume 1,500 sándwich de mermelada durante su infancia hasta culminar su etapa escolar. La mayoría de consumidores suelen adquirir en promedio dos sabores de mermelada, los cuales consumen regularmente.

Dicho consumo aumenta los feriados y periodo de vacaciones, donde las personas disponen de más tiempo para disfrutar la hora del desayuno.

Tabla 4 Consumo per cápita de mermelada similares (fresa y uva) en Estados Unidos 2016-2017-2018

Años	2016	2017	2018
Unidad	Lbs.	Lbs.	Lbs.
Total	4.4	4.8	5.2

Fuente: Diario Gestión (2016)

El consumo per cápita de mermelada en el último año en los Estados Unidos alcanzó las 5.2 libras / habitante. Mostrando una tendencia al crecimiento similar a lo que muestran sus importaciones.

Objetivo específico N°4: Capacidad de la empresa GUAYAS FOODS para exportar mermelada del mucílago del cacao en el mercado estadounidense.

Respecto al abastecimiento la empresa compra el cacao a la cooperativa “Marcelino Vásquez Huamán” del valle de Canchaque que agrupa a 30 socios dedicados a la siembra y cosecha del cacao, cada uno de los cuales cuenta en promedio con dos hectáreas de terreno lo que asegura un abastecimiento aproximado de 248,000 mil kilos de cacao.

La empresa comercializa actualmente los siguientes productos en base al cacao: chocolate, cacao en polvo, nibs de cacao los que venden en el mercado nacional a una cartera de aproximadamente 60 clientes entre comerciantes, tiendas, ferias a quienes realiza ventas que van entre los S/65 hasta los S/6000. Además, comercializa los nibs y el cacao en polvo a España e Italia en cantidades que bordean las cinco toneladas anuales.

A través de los cinco años que lleva la empresa ha sabido fomentar solidas relaciones tanto con sus proveedores como con los clientes lo que permite suponer que no existirán problemas de abastecimiento ni de distribución de la mermelada de mucílago de cacao en el momento que se inicie su producción. La empresa cuenta con certificación orgánica otorgada por la BCS ÖKO Garantie que representa un valor agregado para sus clientes.

La empresa utiliza una tecnología que le permite procesar 50kg/h lo que representa aproximadamente media tonelada de cacao durante una jornada diaria de trabajo. La planta de procesamiento cuenta con maquinaria moderna y eficiente que le permiten elaborar productos de alta calidad.

Objetivo General: Oportunidades comerciales para la mermelada del mucílago del cacao en el mercado estadounidense.

De lo expuesto anteriormente se deduce que la empresa GUAYAS FOODS no tendría ninguna dificultad para cumplir con las normas exigidas por los Estados Unidos para la exportación de la mermelada de mucílago de cacao desde nuestro país. Favorece esta iniciativa el hecho de contar con un tratado de libre comercio con Estados Unidos que otorga preferencias arancelarias a los productos agroindustriales entre los cuales se encuentra los de frutas procesadas que tienen un arancel igual a cero.

La producción de cacao en la zona de Canchaque – Piura garantiza la posibilidad de mantener una oferta sostenible en el tiempo teniendo en consideración la gran cantidad de hectáreas de este cultivo el cual tiene periodos de producción que superan los 12 años.

Además, la demanda de mermeladas en los Estados Unidos se encuentra en crecimiento y el mercado norteamericano es abierto a probar nuevas variedades y sabores.

Finalmente, la empresa cuenta con la tecnología necesaria para la producción de este nuevo tipo de mermelada, más aún cuando le permitirá aprovechar un subproducto de sus procesos productivos actuales.

Por todo ello se puede afirmar que existe realmente una oportunidad comercial para la mermelada de mucílago de cacao en el mercado estadounidense.

IV. DISCUSIÓN

El mucílago de cacao siempre fue considerado un desecho el cuál puede ser aprovechado y generar una fuente de ingreso elaborando subproductos de este como la mermelada, jaleas, bebidas y ser comercializados a distintos destinos internacionales como el gran mercado estadounidense.

En contratación con lo hallado por Hidalgo, S. (2017) cuando analizó la oportunidad de negocio en el mercado de Hong Kong para la exportación de uva red globe en la cual se encontraron muchas semejanzas, por ejemplo, en sus objetivos ya que en esta investigación el objetivo primordial fue determinar cuáles son las oportunidades comerciales para la mermelada de mucilago de cacao para el mercado estadounidense. En ambos estudios, los resultados indicaron que estos dos mercados internacionales ofrecen importantes oportunidades comerciales para la exportación, tanto de la uva red globe como de la mermelada de mucilago de cacao debido a la aceptación de estos y una buena oferta exportable ya que son productos competitivos y existe una alta capacidad de producción.

Respecto a la investigación de Sihuyay, H. G. (2018) denominada “Oportunidad de negocios para la exportación de frambuesa fresca de Viveros Andinos S.A.C en el mercado de Alemania”, se empleo como instrumento una entrevista dirigida al experto encargado de cultivo de frambuesa, coincidiendo con nuestra tesis en la utilización del instrumento de entrevista al gerente de la empresa GUAYAS FOODS. En ambas investigaciones se concluye que existen oportunidades comerciales para desarrollar estos negocios en el mercado alemán y estadounidense. La tesis de Sihuyay nos muestra el potencial que tiene Perú para exportar frambuesa obteniendo así una oportunidad favorable para exportar al mercado alemán, debido al clima que posee la región Cajamarca que permite producir dos cosechas al año obteniendo ventajas favorables frente a un competidor como México que solo produce una cosecha al año; además el fruto cuenta con estándares de calidad necesarios para ingresar al mercado a un buen precio; así mismo posee altos márgenes de rentabilidad; lo mismo ocurre con esta tesis que muestra como oportunidades comerciales el hecho de contar con un TLC con Estados Unidos que otorga arancel cero a los productos agroindustriales de frutas procesadas; así como una oferta sostenible gracias a la gran cantidad de hectáreas con las que se cuenta en la zona de Canchaque para producir por largos periodos; además la creciente demanda de mermeladas con nuevas variedades y sabores; y por último la tecnología con la que cuenta la empresa para producir esta mermelada.

Siguiendo con la investigación de Muñoz, M. (2016) titulada “Oportunidades de exportación de mermelada de higo hacia el mercado de Alemania” nos muestra que su objetivo principal fue determinar las oportunidades de exportación de mermelada de higo hacia el mercado de Alemania , el cual se asemeja con el objetivo principal de esta investigación que fue determinar cuáles son las oportunidades comerciales para la mermelada de mucilago de cacao para el mercado estadounidense , en lo que no se asemeja o coinciden es respecto al método porque utilizaron el estadístico , mientras que en esta investigación se utilizo el descriptivo. En ambos estudios los resultados indicaron que dichos mercados internacionales ofrecen importantes oportunidades comerciales tanto como en la mermelada de higo y la mermelada de mucilago de cacao. Además, en el mercado alemán y estadounidense si existen oportunidades de negocio en base a la demanda de cada país, pero teniendo en cuenta nuestra oferta exportable y el volumen de las importaciones que en ambos estudios si está en óptimas condiciones.

Por otro lado Quiroz, A. y Vásquez, M. (2016) en su tesis “Oportunidades comerciales en el mercado de Suiza para las exportaciones peruanas de cacao en grano tostado - 2015” nos muestran que su objetivo general fue identificar las oportunidades comerciales que tiene Suiza para el cacao en grano tostado peruano; de manera semejante nuestro estudio posee un objetivo general el cual es determinar cuáles son las oportunidades comerciales para la mermelada de mucilago de cacao para el mercado estadounidense.

Algo similar ocurre con los objetivos específicos ya que los autores Quiroz, A. y Vásquez, M. (2016) presentan como uno de ellos el describir las principales regulaciones y normas de ingresos, y tendencias de consumo para las exportaciones de cacao en grano tostado en Suiza en el año 2014, para lo cual tomaron en cuenta el Tratado de Libre Comercio Perú-Estados Unidos (EFTA), reglas de origen (como el certificado de circulación EUR y certificado de origen), barreras arancelarias y no arancelarias, normativas suizas sobre los productos y el perfil del consumidor (perfil demográfico, poder adquisitivo, población de las principales ciudades, edad de la población y gastos de la población) y en nuestro estudio el primer objetivo específico fue describir las principales regulaciones, normas de ingreso para la exportación de mermelada del mucílago del cacao en el mercado estadounidense, considerando organismos como la agencia de protección ambiental, administración de alimentos y medicamentos y servicio de seguridad e inspección; así como la ley contra el

bioterrorismo, protocolo fitosanitario entre SENASA y APHIS; y la normal COOL que habla sobre el etiquetado de productos.

V. CONCLUSIONES

1. Respecto al objetivo específico 1, la mermelada de mucilago de cacao producida para el mercado estadounidense debe cumplir con todas las normas reguladoras establecidas por las agencias federales de los Estados Unidos y sus organismos competentes tales como EPA, FDA y FSIS.
2. En cuanto al objetivo específico 2, la presencia de más de 1100 productores de cacao en la región Piura garantiza el abastecimiento de la materia prima para la elaboración de la mermelada de mucilago de cacao y específicamente en Canchaque existen más de 500 hectáreas de este producto que se utiliza para su exportación en grano o procesado de diversas formas como: nibs, en polvo, chocolate, manteca y pasta de cacao y de cuyo procesamiento el mucilago es un subproducto que no ha sido industrializado.
3. El precio FOB promedio de las exportaciones de distintos tipos de mermeladas desde el Perú hacia los Estados Unidos es de \$ 1.10 por kilogramo que resulta ser un precio bastante atractivo para su producción y comercialización.
4. Respecto al objetivo específico 3, Estados Unidos tiene una gran demanda de mermeladas llegando a importar en el último año 167,464 toneladas de este producto, la misma que se viene incrementando en los últimos años de manera sostenible. Además, el mercado estadounidense aparte de las mermeladas clásicas demanda sabores más exóticos entre los que se encuentra el cacao.
5. Sobre el objetivo específico 4, Guayas Foods tiene como proveedores de cacao a productores de la zona de Canchaque quienes le aseguran un abastecimiento de 248,000 kilos de cacao por año y con quienes mantiene solidas relaciones. Además, la empresa cuenta con certificaciones como la BCS OKO Garantie, USDA Organic y la certificación ecológica de la Unión Europea que le otorgan la capacidad para incursionar en el mercado estadounidense.
6. Respecto al objetivo general, la producción de mermelada de mucílago de cacao es definitivamente una oportunidad comercial para la empresa Guayas Foods, por cuanto se ha demostrado la existencia de un mercado con demanda suficiente en los Estados Unidos y la empresa reúne todas las condiciones técnicas para su elaboración y comercialización.

VI. RECOMENDACIONES

1. Guayas Foods debe iniciar los trámites para la obtención del registro de las instalaciones de alimentos otorgado por la FDA, exigido a toda empresa que elabora alimentos, o bebidas para el mercado norteamericano.
2. La empresa debe hacer un estudio de la productividad del cacao ya que si bien es cierto se ha llegado a determinar que en la región se produce suficiente cacao, falta determinar el rendimiento del mucilago en producción de mermelada, es decir, cuanto se obtiene de mermelada por cada kilogramo de mucilago de cacao procesado.
3. El precio FOB que se sugiere para la mermelada de mucilago de cacao se debe fijar en \$1.09 con la finalidad de ser competitivos entre los precios establecidos para otros tipos de mermelada cuyo precio promedio alcanza \$1.10 en los últimos dos años.
4. Se debe buscar un envase de vidrio con un diseño atractivo que permita que el producto sea lo más competitivo posible teniendo en consideración que los consumidores estadounidenses tienen marcada preferencia por los productos orgánicos y en envases reciclables.
5. La empresa Guayas Foods debe renovar sus certificaciones cada dos años para mantenerlas vigentes ya que ellas se convierten en una garantía para los importadores estadounidenses y además complementarlas con otras tales como la Global Gap y HACCP.
6. Guayas Foods debe iniciar la búsqueda de importadores de mermeladas en los Estados Unidos con el fin de enviar las primeras muestras de la mermelada de mucilago de cacao, que permita medir el grado de aceptación y realizar los ajustes que fueran necesarios antes de iniciar la producción en grandes volúmenes.

REFERENCIAS

- Arteaga, Y. (2013). Estudio del desperdicio del Mucílago de Cacao en el Cantón Naranjal (Provincia Del Guayas), Ecuador.
- Baron, R. (2006): “Opportunity recognition as pattern recognition. How entrepreneurs ‘connect the dots’ to identify new business opportunities”, Academy of Management Perspectives, Usa.
- Brena, Y. y Sánchez, M. (2015). Protocolo de investigacion de mermeladas artesanales, México.
- Educa (2017). Definición de mucílago. Recuperado de <http://www.educa.pe>
- El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia (2014). Oportunidades de mercado para exportar cacao Colombiano, Colombia.
- Diario del Exportador (2018). Webs y medios para exportadores: Organismos Internacionales. Recuperado de https://www.diariodelexportador.com/2017/12/webs-y-medios-para-exportadores_8.html
- Diario Gestión (2016). Estados Unidos ofrece grandes oportunidades para mermeladas y purés peruanos. Recuperado de <https://gestion.pe/economia/estados-unidos-ofrece-grandes-oportunidades-mermeladas-pures-peruanos-111813>
- Hernández, Fernández y Baptista (2003). Metodología de la investigación, México.
- Hidalgo, S. (2017). Oportunidad de negocio en el mercado de Hong Kong, China para la exportación de uva red globe de Fruitxchange sector nuevo progreso, Sullana. Piura, 2017 (Tesis Pregrado). Universidad Cesar Vallejo, Piura, Perú.
- Icesi (2008). Direccion de impuestos y aduanas nacionales y el muiscanegociacion internacional. Recuperado de <https://www.icesi.edu.co/blogs/icecomex/2008/09/26/oportunidades-comerciales/>
- Jimenez J. y Reyes M. (2016). Oportunidades comerciales de la stevia (Stevia rebaudiana bertonii) y sus productos con valor agregado en el mercado nacional (Tesis Pregrado). Universidad Autónoma Chapingo, México.

- Lazo, L. (2016). Diario Exportador. Recuperado de https://www.diariodelexportador.com/2017/12/webs-y-medios-para-exportadores_8.html
- Mercado, S. (2000). Comercio Internacional, México.
- Mincetur (2010). Guía de requisitos sanitarios y fitosanitarios para exportar alimentos a Estados Unidos. Recuperado de https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/medidas_Sanitarias_Fitosanitarias/Guia_UE_Alta.pdf
- Muñoz, M. (2016). Oportunidades de exportación de mermelada de higo hacia el mercado de Alemania (Tesis Pregrado). Universidad Cesar Vallejo, Lima, Perú.
- Quiroz, A. Vásquez, M. (2016). Oportunidades comerciales en el mercado de Suiza para las exportaciones peruanas de cacao en grano tostado – 2015 (Tesis Pregrado). Universidad Privada del Norte, Trujillo, Perú.
- Sarasvathy (2003). E-Business Innovation and Process Management, Usa.
- Sihuay, G. (2018). Oportunidad de negocios para la exportación de frambuesa fresca de Viveros Andinos S.A.C en el mercado de Alemania. Cajamarca–2018 (Tesis Pregrado). Universidad Cesar Vallejo, Piura, Perú.
- Singh, R. (2000). Entrepreneurial opportunity recognition through social networks, London.
- Sunat. (2018). Partidas Arancelarias. Recuperado de Sunat: <http://www.aduanet.gob.pe/itarancel/arancelS01Alias>
- Sunat (2019). Exportaciones de mermeladas a Estados Unidos. Recuperado de http://www.aduanet.gob.pe/cl-ad-itconsultadwh/ieITS01Alias?accion=consultar&CG_consulta=2
- Trademap (2019). Importaciones de mermelada de Estados Unidos. Recuperado de <https://www.trademap.org/Index.aspx>
- Velásquez, P. (2013). Importancia de los Mercados Internacionales. Recuperado de https://www.diariodelexportador.com/2017/12/webs-y-medios-para-exportadores_8.html.

ANEXOS

Anexo1: Matriz de consistencia

“OPORTUNIDAD COMERCIAL DE LA MERMELADA DE MUCÍLAGO DE CACAO PARA EL MERCADO ESTADOUNIDENSE. CASO EMPRESA GUAYAS FOODS. PIURA 2018”

PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA
¿Cuáles son las oportunidades comerciales para la mermelada del mucílago del cacao en el mercado estadounidense?	Determinar cuáles son las oportunidades comerciales para la mermelada del mucílago del cacao en el mercado estadounidense.			Enfoque Cualitativo Diseño No experimental Nivel Descriptivo Método Inductivo Técnica e inst. de muestreo No aplica Inst. recolección de datos La entrevista De procesamiento de datos Métodos cualitativos Estadística Población: Gerente de la empresa Guayas Foods. Muestra: No aplica
1. Cuáles son las principales regulaciones, normas de ingreso para la exportación de mermelada del mucílago de cacao en el mercado estadounidense.	1. Describir las principales regulaciones, normas de ingreso para la exportación de mermelada del mucílago de cacao en el mercado estadounidense.	REGULACIONES INTERNACIONALES	Regulaciones Barreras arancelarias Preferencias arancelarias	
2. ¿Cuál es la oferta exportable de mermelada del mucílago de cacao de la Empresa Guayas Foods al mercado de Estados Unidos?	2. Evaluar la oferta exportable de mermelada del mucílago de cacao de la Empresa Guayas Foods.	OFERTA EXPORTABLE	N° de productores Tn de cacao Rendimiento Precio FOB	

3. ¿Cuál sería la demanda de la mermelada del mucílago de cacao en el mercado estadounidense?	3. Determinar la demanda de mermelada del mucílago del cacao en el mercado estadounidense.	DEMANDA DEL PRODUCTO	Precio al consumidor	
			Tn Importadas	
			Crecimiento de la demanda	
4. ¿la empresa guayas foods tiene la capacidad para exportar mermelada del mucílago del cacao en el mercado estadounidense	4. Establecer la capacidad de la empresa GUAYAS FOODS para exportar mermelada del mucílago del cacao en el mercado estadounidense	CAPACIDAD DE LA EMPRESA	Acopio	
			Clientes	
			Programas de exportación	
			Tecnología	

Anexo2: Validación de expertos

Primera validación:



"Oportunidad comercial de la mermelada del mucílago del cacao para el mercado Estadounidense. Caso empresa Guayas Foods Piura 2018"

FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: GUIA DE ENTREVISTA

Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20					Regular 21 - 40					Buena 41 - 60					Muy Buena 61 - 80					Excelente 81 - 100					OBSERVACIONES	
		0	5	10	15	20	21	25	30	35	40	41	45	50	55	60	61	65	70	75	80	81	85	90	95	100		
ASPECTOS DE VALIDACION																												
1. Claridad	Esta formulado con un lenguaje apropiado															X												
2. Objetividad	Esta expresado en conductas observables															X												
3. Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación																		X									
4. Organización	Existe una organización lógica entre sus ítems															X												
5. Suficiencia	Comprende los aspectos necesarios en cantidad y calidad.															X												

6. Intencionalidad	Adecuado para valorar las dimensiones del tema de la investigación																											X
7. Consistencia	Basado en aspectos teóricos-científicos de la investigación																											X
8. Coherencia	Tiene relación entre las variables e indicadores																											X
9. Metodología	La estrategia responde a la elaboración de la investigación																											X

INSTRUCCIONES: Este instrumento, sirve para que el EXPERTO EVALUADOR evalúe la pertinencia, eficacia del Instrumento que se está validando. Deberá colocar la puntuación que considere pertinente a los diferentes enunciados.

Piura, 03 de mayo de 2019.

Mgtr.: 
 DNI: 03592344
 Teléfono: 943 943 883
 E-mail: cariasm@ucv.edu.pe

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Carlos Arias Muñoz con DNI N° 03592214 Magister
 en Administración
 N° ANR/COP, de profesión Administrador
 desempeñándome actualmente como Docente
 en Universidad César Vallejo

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación los instrumentos:

Guía de Entrevista

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

Entrevista para el personal de la empresa Guayas Foods .	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad			X		
2. Objetividad			X		
3. Actualidad				X	
4. Organización			X		
5. Suficiencia			X		
6. Intencionalidad			X		
7. Consistencia			X		
8. Coherencia			X		
9. Metodología			X		



En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura a los 02 días del mes de mayo de Dos mil diecinueve.

Mgtr. : Carlos Arias Mondr
DNI : 03592314
Especialidad : Administración de Negocios
E-mail : Cariasm@UcV.edu.pe.

Segunda Validación:



“Oportunidad comercial de la mermelada del mucílago del cacao para el mercado Estadounidense. Caso empresa Guayas Foods Piura 2018”

FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: GUIA DE ENTREVISTA

Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20				Regular 21 - 40				Buena 41 - 60				Muy Buena 61 - 80				Excelente 81 - 100				OBSERVACIONES
		0	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	
ASPECTOS DE VALIDACION																						
1. Claridad	Esta formulado con un lenguaje apropiado											X										
2. Objetividad	Esta expresado en conductas observables											X										
3. Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación											X										
4. Organización	Existe una organización lógica entre sus ítems											X										
5. Suficiencia	Comprende los aspectos necesarios en cantidad y calidad.											X										

6. Intencionalidad	Adecuado para valorar las dimensiones del tema de la investigación											X									
7. Consistencia	Basado en aspectos teóricos-científicos de la investigación											X									
8. Coherencia	Tiene relación entre las variables e indicadores											X									
9. Metodología	La estrategia responde a la elaboración de la investigación											X									

INSTRUCCIONES: Este instrumento, sirve para que el EXPERTO EVALUADOR evalúe la pertinencia, eficacia del Instrumento que se está validando. Deberá colocar la puntuación que considere pertinente a los diferentes enunciados.

Piura, 07 de mayo de 2019.

Mgtr.: 
 DNI: 44301968
 Teléfono: 945986251
 E-mail:



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, PAUL VARGAS HUILCA con DNI N° 41301968 Magister
 en DIRECCIÓN Y GESTIÓN DE EMPRESAS
 N° ANR/COP, de profesión ABOGADO
 desempeñándome actualmente como DOCENTE TIEMPO PARCIAL
 en NEGOCIOS INTERNACIONALES

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación los instrumentos:

Guía de Entrevista

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

Entrevista para el personal de la empresa Guayas Foods .	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad			X		
2. Objetividad			X		
3. Actualidad			X		
4. Organización			X		
5. Suficiencia			X		
6. Intencionalidad			X		
7. Consistencia			X		
8. Coherencia			X		
9. Metodología			X		

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura a los 02 días del mes de mayo de Dos mil diecinueve.

Mgtr. : 
DNI : 41301968
Especialidad : NEGOCIOS INTERNACIONALES-
E-mail :

Tercera Validación:



“Oportunidad comercial de la mermelada del mucílago del cacao para el mercado Estadounidense. Caso empresa Guayas Foods Piura 2018”

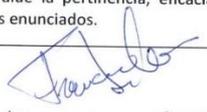
FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: GUIA DE ENTREVISTA

Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20					Regular 21 - 40					Buena 41 - 60					Muy Buena 61 - 80				Excelente 81 - 100				OBSERVACIONES
		0	6	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96				
ASPECTOS DE VALIDACION		5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100				
1. Claridad	Esta formulado con un lenguaje apropiado																								
2. Objetividad	Esta expresado en conductas observables																								
3. Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación																								
4. Organización	Existe una organización lógica entre sus ítems																								
5. Suficiencia	Comprende los aspectos necesarios en cantidad y calidad.																								

6. Intencionalidad	Adecuado para valorar las dimensiones del tema de la investigación																					
7. Consistencia	Basado en aspectos teóricos-científicos de la investigación																					
8. Coherencia	Tiene relación entre las variables e indicadores																					
9. Metodología	La estrategia responde a la elaboración de la investigación																					

INSTRUCCIONES: Este instrumento, sirve para que el EXPERTO EVALUADOR evalúe la pertinencia, eficacia del Instrumento que se está validando. Deberá colocar la puntuación que considere pertinente a los diferentes enunciados.

Piura, _____ de mayo de 2019.


 Mgr.: Rogelio García Franesco
 DNI: 42218259
 Teléfono: 959004487
 E-mail: rmogallong@ucvvirtual.edu.pe.



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Franco Morales Cerna con DNI N° 42228259 Magister
en Administración de Empresas
N° ANR/COP de profesión ADM. EMPRESAS
desempeñándome actualmente como Docente
en UNIVERS. NACIONAL DE PIURA

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación los instrumentos:

Guía de Entrevista

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

Entrevista para el personal de la empresa Guayas Foods .	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad			X		
2. Objetividad			X		
3. Actualidad			X		
4. Organización			X		
5. Suficiencia			X		
6. Intencionalidad			X		
7. Consistencia			X		
8. Coherencia			X		
9. Metodología			X		

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura a los 02 días del mes de mayo de Dos mil diecinueve.

Mgtr. : Franco Morales Cerna
DNI : 42228259
Especialidad : ADM. EMPRESAS
E-mail : fmorales@ucvvirtual.edu.pe

Anexo 3: Escala de evaluación (Instrumento)

INSTRUMENTO DE EVALUACION: ENTREVISTA

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

Estimada Sra. Maribel Guayanal Silva el presente instrumento tiene como finalidad recabar información sobre las actividades desarrolladas por su empresa Guayas Foods en la producción de mucílago de cacao. La información que usted brinde será utilizada exclusivamente, para fines académicos.

A continuación Ud. como parte indispensable de este sector responderá de manera objetiva y transparente las siguientes preguntas, que han sido planteadas para evaluarlo. Agradezco de antemano su participación y tiempo dedicado en este cuestionario.

Cuestionario de la entrevista al Gerente de la empresa Guayas Foods

1. ¿Cuáles son las razones por las que se orienta la Empresa Guayas Foods a atender la demanda de la mermelada del mucílago de cacao en el mercado estadounidense?
2. ¿Se conoce los motivos de preferencia del mercado estadounidense para consumir la mermelada del mucílago de cacao?
3. ¿Cuáles son los factores con los que cuenta la empresa Guayas Foods para ofertar la mermelada del mucílago de cacao al mercado estadounidense?
4. ¿Qué estrategias empresariales desarrollara la empresa Guayas Foods para la comercialización de la mermelada del mucílago de cacao al mercado estadounidense?
5. ¿Qué factores de producción garantizan la oferta de la mermelada del mucílago de cacao para el mercado estadounidense?
6. ¿Se toma en cuenta la competencia de otros proveedores en la comercialización de la mermelada del mucílago de cacao en el mercado estadounidense?
7. ¿Cuáles son los aspectos de interés que presenta la mermelada del mucílago de cacao de la empresa Guayas Foods, para ofertarse en el mercado estadounidense?
8. ¿Cuáles son las normas de calidad para la mermelada del mucílago de cacao de la empresa Guayas Foods?
9. ¿Considera Ud. que la tecnología a aplicar en la obtención de la mermelada del mucílago de cacao es la correcta para el mercado estadounidense?
10. ¿Cuál sería la mayor fortaleza y debilidad de la empresa en la oferta de la mermelada del mucílago de cacao para el mercado estadounidense?

Anexo 4: Respuestas a la entrevista

Entrevistada: Luz Maribel Guayanal Silva

Cargo: Gerente de la empresa Guayas Foods

Respuestas al cuestionario de la entrevista al Gerente de la empresa Guayas Foods:

- 1. ¿Cuáles son las razones por las que se orienta la Empresa Guayas Foods a atender la demanda de la mermelada del mucílago de cacao en el mercado estadounidense?**

De la experiencia de la empresa en el mercado estadounidense hemos llegado al conocimiento que requieren productos frescos y orgánicos y el mucílago de cacao tiene un gran potencial. La mermelada que se obtendría a partir del jugo de la fermentación del cacao, producida bajo los estándares de calidad sería un producto muy saludable al no contener azúcar y el hecho de provenir de un cacao netamente orgánico generaría una ventaja competitiva.

- 2. ¿Se conoce los motivos de preferencia del mercado estadounidense para consumir la mermelada del mucílago de cacao?**

Este es un producto innovador y por lo tanto no existe mucha información sobre el en los estados unidos y por lo tanto requiere de una investigación de mercado más profunda para conocer la intención de compra del consumidor norteamericano.

- 3. ¿Cuáles son los factores con los que cuenta la empresa Guayas Foods para ofertar la mermelada del mucílago de cacao al mercado estadounidense?**

En primer lugar, la empresa cuenta con alrededor de 30 productores y agricultores de la zona cacaotera de Canchaque los cuales le dan un tratamiento de fermentación post cosecha y por lo tanto hay un potencial de producción. Su producción está entre 3800 a 4000 kg de cacao por hectárea lo que hace una oferta anual de alrededor de 800 toneladas métricas de las cuales el 45% aproximadamente es cacao blanco.

- 4. ¿Qué estrategias empresariales desarrollara la empresa Guayas Foods para la comercialización de la mermelada del mucílago de cacao al mercado estadounidense?**

Primero obtener un producto de muy buena calidad y buen sabor, una de las estrategias podría ser acogerse a un VAE que es un benéfico a las exportaciones dentro de la escala de mediana exportación.

- 5. ¿Qué factores de producción garantizan la oferta de la mermelada del mucílago de cacao para el mercado estadounidense?**

La producción oscila de enero a mayo y con ello podríamos tener una oferta razonable anual que se podría comercializar la mermelada de mucílago de cacao.

6. ¿Se toma en cuenta la competencia de otros proveedores en la comercialización de la mermelada del mucílago de cacao en el mercado estadounidense?

Se tiene conocimiento que actualmente están produciendo este tipo de mermelada otras empresas especialmente de la selva, que vienen trabajando el mucílago de cacao como jalea y sería interesante para el proyecto conocer como son sus productos, muestras, envases, para poder determinar la acogida que tendrá nuestro producto.

7. ¿Cuáles son los aspectos de interés que presenta la mermelada del mucílago de cacao de la empresa Guayas Foods, para ofertarse en el mercado estadounidense?

El principal es que la empresa trabaja con una variedad de cacao criollo blanco, que se caracteriza por tener un sabor mucho más suave y no posee una pigmentación tan amarga como los cacaos de la selva y por lo tanto nuestra mermelada tendría un sabor característico

8. ¿Cuáles son las normas de calidad para la mermelada del mucílago de cacao de la empresa Guayas Foods?

Para el ingreso al mercado norteamericano se debe ser muy cuidadoso de que el producto cuente con registro sanitario y que el producto sea inocuo para la salud del consumidor norteamericano para lo cual deberá pasar todos los análisis de laboratorio que garanticen el cumplimiento de los estándares de calidad que exige el mercado.

9. ¿Considera Ud. que la tecnología a aplicar en la obtención de la mermelada del mucílago de cacao es la correcta para el mercado estadounidense?

Más importante que la tecnología es hacer llegar el producto en buen estado hasta el mercado. El proceso de producción es muy simple e incluso se podría hacer de forma artesanal pues lo que interesa es que el producto sea de muy buena calidad y tenga una buena apariencia.

10. ¿Cuál sería la mayor fortaleza y debilidad de la empresa en la oferta de la mermelada del mucílago de cacao para el mercado estadounidense?

La principal fortaleza radica en las características del cacao criollo blanco y la mayor debilidad es que no se cubra toda la demanda dejando una demanda insatisfecha por lo cual se debe trabajar una estrategia para que en un futuro exista mayor producción de cacao.

Anexo 5: Ficha de Análisis de Normas que deben cumplirse para el ingreso de la mermelada de mucílago de cacao en el mercado estadounidense.

Agencia Reguladora	Tipo de Regulación

Anexo 7: FODA de la empresa Guayas Foods.

FORTALEZAS <ul style="list-style-type: none">• Experiencia en exportaciones• Disponibilidad de materia prima• Sabor agradable por la utilización del cacao criollo blanco.• Costos de producción bajos• Buenas relaciones con los productores de Canchaque.• La empresa posee certificaciones orgánicas.• Planta con maquinaria moderna y eficiente	DEBILIDADES <ul style="list-style-type: none">• Poca experiencia en producción de mermelada• No se han realizado estudios de productividad del cacao.
OPORTUNIDADES <ul style="list-style-type: none">• Demanda creciente de mermeladas en EE. UU.• Incremento de la producción de cacao en la zona de Canchaque.• Incentivos del estado a las exportaciones.• TLC entre Perú y los Estados Unidos	AMENAZAS <ul style="list-style-type: none">• Elevada competencia de otros tipos de mermeladas• Cambios climáticos• Las exportaciones de productos sustitutos como las jaleas y conservas

Anexo 8. Ficha de interpretación del instrumento pregunta-indicador

Cuestionario de la entrevista al Gerente de la empresa Guayas Foods

Demanda del producto

1. ¿Cuáles son las razones por las que se orienta la Empresa Guayas Foods a atender la demanda de la mermelada del mucílago de cacao en el mercado estadounidense?
2. ¿Se conoce los motivos de preferencia del mercado estadounidense para consumir la mermelada del mucílago de cacao?
3. ¿Se toma en cuenta la competencia de otros proveedores en la comercialización de la mermelada del mucílago de cacao en el mercado estadounidense?
4. ¿Cuáles son los aspectos de interés que presenta la mermelada del mucílago de cacao de la empresa Guayas Foods, para ofertarse en el mercado estadounidense?

Capacidad de la empresa

5. ¿Cuáles son los factores con los que cuenta la empresa Guayas Foods para ofertar la mermelada del mucílago de cacao al mercado estadounidense?
6. ¿Qué estrategias empresariales desarrollara la empresa Guayas Foods para la comercialización de la mermelada del mucílago de cacao al mercado estadounidense?
7. ¿Considera Ud. que la tecnología a aplicar en la obtención de la mermelada del mucílago de cacao es la correcta para el mercado estadounidense?
8. ¿Cuál sería la mayor fortaleza y debilidad de la empresa en la oferta de la mermelada del mucílago de cacao para el mercado estadounidense?

Oferta exportable

9. ¿Qué factores de producción garantizan la oferta de la mermelada del mucílago de cacao para el mercado estadounidense?

Regulaciones internacionales

10. ¿Cuáles son las normas de calidad para la mermelada del mucílago de cacao de la empresa Guayas Foods?

Anexo 13. Resolución 089-2019-UCV



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

RESOLUCIÓN RECTORAL N° 0089-2019/ UCV

Trujillo, 28 de febrero de 2019

VISTA, la comunicación electrónica remitida por el Dr. Santiago Benites Castillo, Vicerrector de Investigación, solicitando se apruebe mediante resolución las modalidades para optar los grados académicos y título profesional; así como la "Guía de elaboración del trabajo de investigación y tesis para el pregrado y posgrado de la Universidad César Vallejo"; y

CONSIDERANDO:

Que, la Ley Universitaria N°30220, en su artículo 48° establece que "La investigación constituye una función esencial y obligatoria de la universidad, que la fomenta y realiza, respondiendo a través de la producción de conocimiento y desarrollo de tecnologías a las necesidades de la sociedad, con especial énfasis en la realidad nacional. Los docentes, estudiantes y graduados participan en la actividad investigadora en su propia institución o en redes de investigación nacional o internacional, creadas por las instituciones universitarias públicas o privadas";



Que, el artículo 45° de la Ley Universitaria N°30220, estipula que "La obtención de los grados y títulos se realiza de acuerdo a las exigencias académicas que cada universidad establezca en sus respectivas normas internas"; asimismo establece en los numerales 45.1; 45.2; 45.4 y 45.5 los requisitos mínimos para la obtención del Grado de Bachiller, Título Profesional, Grado de Maestro y Grado de Doctor, respectivamente;

Que, complementariamente, el Reglamento del Registro Nacional de Trabajos de Investigación para optar grados académicos y títulos profesionales-RENATI, hace referencia exclusivamente y de manera específica a los trabajos de investigación, tesis, trabajos de suficiencia profesional y trabajos académicos, que conducen a optar los grados académicos y títulos profesionales;

Que, el Dr. Santiago Benites Castillo, Vicerrector de Investigación de la Universidad César Vallejo S.A.C., mediante comunicación que se provee informa que en la reunión del Comité de Gestión Corporativa se trató sobre la adecuación de la Universidad al Reglamento antes mencionado, y se llegó al acuerdo que la modalidad para optar el grado académico de bachiller será un **TRABAJO DE INVESTIGACIÓN**; para la obtención del título profesional, será una **TESIS**; para la obtención del Grado de Maestro será una **TESIS**; para la obtención del Grado de Doctor será una **TESIS**; y finalmente solicita la aprobación de la "Guía de elaboración del trabajo de investigación y tesis para el pregrado y posgrado de la Universidad César Vallejo". En tal sentido, solicita al Rectorado la formalización de lo acordado, mediante la correspondiente resolución;



Estando a lo expuesto y de conformidad con las normas estatutarias y reglamentarias vigentes;

SE RESUELVE:



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Art. 1º.--- **DISPONER** que los estudiantes que ingresaron a la Universidad César Vallejo desde el semestre académico 2014-II, deberán presentar un "TRABAJO DE INVESTIGACIÓN" para optar el Grado Académico de Bachiller. Además, para optar el Título Profesional, deberán presentar una "TESIS"; para optar el Grado de Maestro deberán presentar una "TESIS"; y para optar el Grado de Doctor deberán presentar una "TESIS".

Art. 2º.--- **APROBAR** la "Guía de elaboración del trabajo de investigación y tesis para el pregrado y posgrado de la Universidad César Vallejo", el mismo que en anexo forma parte de la presente resolución.

Art. 3º.--- **ENCARGAR** al Vicerrectorado de Investigación, Vicerrectorado Académico y Dirección de Grados y Títulos, la supervisión y el cumplimiento de la presente norma institucional en los programas de pregrado y posgrado.

Art. 4º.--- **DISPONER** que los órganos académicos y administrativos de la Universidad, brinden las facilidades del caso para el cumplimiento de la presente resolución.

Regístrese, comuníquese y cúmplase.



Dr. HUMBERTO LLEMPÉN CORONEL
RECTOR



Mgtr. VÍCTOR SANTISTEBAN CHÁVEZ
SECRETARIO GENERAL

DISTRIBUCIÓN: Rector- Presidenta Ejecutiva -- V.A. - V.B.U - V.I. - Gte. Gral - Asesor Legal - D. de Grados y Títulos- D. Reg. Académicos- Decanos - Directores y Coordinadores de Escuela - D. de Planificación - Directores Generales, Académicos y de Bienestar Universitario de las filiales UCV - C P Admisión -D. Marketing -D. Imagen -Archivo.

HLLC/rpach:asg