

UNIVERSIDAD CATÓLICA SEDES SAPIENTIAE

ESCUELA DE POSTGRADO



Exportación directa de cuy al mercado norteamericano y su
incidencia en la rentabilidad de la empresa Agropecuaria Inka
Cuy SAC. Lima. 2020

**TESIS PARA OPTAR AL GRADO ACADÉMICO DE
MAESTRO EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS Y
FINANZAS INTERNACIONALES - MBA INTERNACIONAL**

AUTOR

Nora Isabel Zavala Rojas

ASESOR

Carmen Rosa Valdivia Arenas

Lima, Perú

2021

Dedicatoria

Dedico esta tesis en primer lugar a Dios, por mostrarme día a día el camino a seguir con paciencia, perseverancia, humildad, sabiduría y trabajo en equipo todo es posible. A mis padres, por siempre brindarme su apoyo incondicional y por celebrar mis logros profesionales, a mis hijas por entender mis ausencias y por amarlas son quienes me impulsan a querer ser mejor persona día a día.

Agradecimiento

Mi gratitud a la Universidad Católica Sedes Sapientiae, a mis profesores por entregarnos todos sus conocimientos en el aula. A mi asesora la Mg. Carmen Rosa Valdivia Arenas, por orientarme en la elaboración de la presente tesis, por su paciencia, enseñanza y dedicación; a mis compañeros de grupo y de aula por formar un gran equipo de profesionales competentes. Igualmente, agradecemos a la Empresa Agropecuaria Inka Cuy S.A.C. representada por su Gerente General, Srta. Jessica García, que nos permitió analizar la información de su empresa y poder culminar así este trabajo de investigación que deseamos sirva de modelo de exportación para otras empresas.

La Autora

Resumen

El presente trabajo de investigación realiza el análisis de las exportaciones indirectas y las exportaciones directas proyectadas, compara la rentabilidad obtenida en cada tipo de exportación de la empresa Agropecuaria Inka Cuy SAC, a fin de conocer si implementando la exportación directa de cuy al mercado norteamericano se obtendrán mejores resultados en la empresa.

En la actualidad muchas de las empresas criadoras de cuy encuentran inconvenientes en como iniciar el proceso de exportación de sus productos, por lo cual recurren a intermediarios, estas empresas no cuentan con marca propia en el mercado extranjero, son informales, tienen poca producción, manejan altos costos logísticos, elevados costos de tramitación aduanera o en muchos casos utilizan incoterms de manera inapropiada, lo cual limita el incremento de sus ingresos y envío del producto seguro.

En el presente trabajo se analizarán las exportaciones que viene realizando el Perú, para determinar la demanda, los costos de operación y la rentabilidad originada. Por esta razón, calcularemos el valor de venta FOB y la incidencia en su rentabilidad comparando la exportación indirecta que vienen realizando y la exportación directa que proponemos.

La población y muestra fue la información financiera de los últimos cinco años de las exportaciones indirectas realizadas por la empresa. El desarrollo de la investigación se realiza analizando la demanda de la carne de cuy en el mercado norteamericano.

El trabajo concluye indicando que, si existe mayor rentabilidad exportando la carne de cuy en forma directa al mercado norteamericano. Se afirma que la empresa Inka Cuy está preparada estructuralmente en su organización y administrativamente, para realizar la coordinación en las gestiones de trámites aduaneros para la exportación al mercado norteamericano.

Finalmente, se recomienda implementar las normas de inocuidad alimentaria y capacitación permanente al personal a cargo, para lograr mejores estándares en la gestión de la empresa de esta manera cumplir con los estándares para ingresar al mercado norteamericano.

Palabras clave: Exportación directa, Exportación Indirecta, Rentabilidad.

Abstract

This research work performs the analysis of indirect exports and projected direct exports, compares the profitability obtained in each type of export of the company Agropecuaria Inka Cuy SAC, in order to know if implementing the direct export of guinea pig to the North American market is they will get better results in the company.

At present, many of the guinea pig breeding companies find problems in how to start the process of exporting their products, for which they resort to intermediaries, these companies do not have their own brand in the foreign market, they are informal, they have little production, they manage high logistics costs, high customs processing costs or in many cases they use incoterms inappropriately, which limits the increase in their income and safe product delivery.

In this paper, the exports that Peru has been making will be analyzed to determine the demand, the operating costs and the profitability generated. For this reason, we will calculate the FOB sales value and the impact on your profitability by comparing the indirect export that you have been making and the direct export that we propose.

The population and sample was the financial information of the last five years of the indirect exports made by the company. The research is carried out by analyzing the demand for guinea pig meat in the North American market.

The work concludes indicating that, if there is greater profitability exporting guinea pig meat directly to the North American market. It is stated that the Inka Cuy company is structurally prepared in its organization and administratively, to carry out the coordination in the customs procedures for export to the North American market.

Finally, it is recommended to implement the food safety standards and permanent training for the personnel in charge, to achieve better standards in the management of the company, thus meeting the standards to enter the North American market.

Keywords: Direct Export, Indirect Export, Profitability.