

Falcón Adanaqué, Claudia Melissa. ; Grimaldo Carbajal, Nils Johao. ; Moncada Bejarano, Diego Fernando. ; Olivás Paredes, Jeniffer Marleny. / **Plan de negocios para la exportación de mango a Canadá.** -- Lima : Universidad ESAN, 2011. Maestría en Administración 46-2.

RESUMEN EJECUTIVO

El presente plan de negocio, tiene como objetivo analizar los factores determinantes de éxito de la exportación de mangos frescos, de variedad Kent, al mercado canadiense, a efectos de implementar una empresa viable, de mediana escala.

Se debe señalar que, el consumo de mangos frescos en Canadá ha tenido un notable crecimiento en los últimos años, siendo la variedad Kent la de mayor preferencia. De acuerdo a datos estadísticos, la temporada 2009-2010 presentó un crecimiento de 159%, con respecto a la temporada 2008-2009. Asimismo, en la temporada 2010-2011, se presentó un crecimiento de 58% en referencia a la temporada anterior. Por último, si se compara la cantidad exportada en la temporada 2008-2009 con la del 2010-2011, se tiene un crecimiento de alrededor de 309%.

Canadá es un mercado poco explorado por los exportadores peruanos. Las exportaciones peruanas de mango a Canadá alcanzan, apenas, el 5% del total. Un factor que debe resaltarse es que la abundante exportación de mangos que se destina al mercado estadounidense y europeo afecta, de forma significativa, el precio de este producto. De esta manera, si se dirigen las exportaciones a un mercado poco explotado por los exportadores peruanos, se evita la competencia nacional en ese mercado.

Adicionalmente, el mercado canadiense se constituye como un mercado con mucho potencial de crecimiento. Esta afirmación se desprende a partir de una breve observación de su comportamiento demográfico. La fuerte migración y el crecimiento poblacional latinoamericano y asiático, hacen de Canadá un mercado atractivo para los productores y exportadores de mango, en la medida de que las poblaciones referidas tienen inclinación a consumir este producto.

La empresa desarrollará sus actividades en el departamento de Piura, en la medida de que en este lugar se concentra la mayor producción de mango del Perú. Asimismo, el fácil acceso a los campos de cultivo, así como la cercanía del puerto de Paita, constituye variables determinantes de esta elección, porque facilitan la logística de cualquier empresa que se desenvuelve en este sector.

Gran parte del ciclo productivo del sector producción – exportación de mangos es tercerizado por la empresa. Así, se tercerizará la producción, el acopio, procesamiento, elaboración de cajas y las operaciones logísticas para la exportación. No obstante, la empresa contratará, a plazo indeterminado, los servicios de ingenieros agrónomos, con la finalidad de que éstos supervisen la producción del fruto y orienten a los agricultores en temas de cultivo, irrigación, preservación, entre otros; con el objeto de obtener productos de buena calidad, de manera eficiente.

Además, se requerirán los servicios de tres personas encargadas de la administración de la empresa, a efectos de impulsar las ventas y realizar las coordinaciones necesarias en la logística propia del sector. En ese sentido, se debe resaltar que se busca promocionar a los productos ofrecidos por la empresa, a través de la participación en ferias nacionales e internacionales, del uso de diferentes herramientas que brinda internet, entre otros; en la búsqueda constante de una relación estrecha y de larga duración con los clientes.

Asimismo, se debe resaltar que una parte importante de la estrategia comparativa de la empresa, se basa en colocar sus productos en los períodos de tiempo en donde exista menor competencia, con la finalidad de evitar una pronunciada caída de precios en función a la sobre oferta en el mercado objetivo.

En referencia a las exportaciones de mango a Canadá, estos frutos se colocarán en este mercado en aquellos períodos en donde el volumen de las exportaciones peruanas y de otros

países sea menor. Por ello, la empresa exportará mangos al mercado canadiense principalmente, en los meses de noviembre-enero y en las dos primeras semanas de marzo, en ese sentido, se planea obtener el mayor rendimiento posible de los productos, evitando la caída inevitable de los precios del producto provocada por una intensa competencia.

De otro lado, los resultados de la investigación, en un escenario esperado sin tomar en consideración el beneficio que otorga el drawback, arrojan que el negocio de exportación de mangos a Canadá presenta una tasa interna de retorno de 40.38%, con un valor actual neto de alrededor de US\$637. Para ello, se debe mantener un precio promedio de US\$6.5 por caja, con una cantidad exportada que circule alrededor de 44,352 cajas al año. Cabe mencionar, que la inversión que se debe realizar para el desarrollo de este proyecto es de US\$80,289, aproximadamente.

Finalmente, se concluye que el proyecto de exportar mangos a Canadá, puede tener una rentabilidad aceptable, en la medida de que se cumplan diferentes variables. Por ende, el riesgo implícito de este sector es muy alto porque se depende, principalmente, de los precios del producto, una caída significativa del mismo afectará gravemente la rentabilidad de la empresa.

Resumen elaborado por los autores.