



**Facultad de Administración y Negocios**  
**Trabajo de Investigación**

**PLAN ESTRATEGICO DE MERCADOTECNIA PARA  
EXPORTAR YACON AL PAÍS DE EE. UU.**

Autor: Castro Gómez Maricarmen 1412102  
Contreras Tirado Jennifer 1510484

Para obtener el Grado de Bachiller en:

Administración de Negocios Internacionales

Lima, 20 octubre de 2018

## RESUMEN

En los últimos años la tendencia de una alimentación sana ha generado un interés por parte de los consumidores hacia los alimentos funcionales que además de nutritivo, reducen el riesgo de padecer ciertas enfermedades cancerígenas. Entre ellos el mejor producto es el yacón, tiene una gran variedad de plantas que existen en el Perú. El yacón contiene azúcares naturales de gran valor nutricional. En la actualidad se exporta en forma de polvo, jarabe y extracto, teniendo como principal mercado Estados Unidos un porcentaje más alto que la Unión Europea.

El problema que investiga responde a la siguiente interrogante. ¿Existe la posibilidad en el futuro se exporte yacón a los EE. UU. aún en las condiciones de funcionamiento actual de un mercado proteccionista como Norteamérica?

El objetivo principal de la información obtenida es analizar y evaluar un plan estratégico de mercadotecnia más adecuado para poder intervenir en el mercado extranjero, tomando en cuenta el funcionamiento actual de EE. UU.

En la muestra se aplican instrumentos como entrevistas con el fin de lograr analizar aspectos del trabajo de exportación que realizan los emprendedores exportadores de yacón, productores de frutos orgánicos que demuestren que el producto es de buena calidad para exportar, se utilizaron algunas herramientas como: la recolección de datos, fuentes principales (entrevistas), datos secundarios como información de mercado o páginas web.

Por otro lado, el trabajo de investigación está dirigido al mercado extranjero en mención y se pudo observar el gran desarrollo que ha tenido las exportaciones de yacón en los últimos cinco años. Estados Unidos es un país con grandes oportunidades de crecimiento y demuestra que sus importaciones fueron las más elevadas.

## INTRODUCCIÓN

En el enfoque de la alimentación y salud en el país de Estados Unidos han provocado un intenso interés por alimentos funcionales como el yacón para prevenir enfermedades específicas (la diabetes, obesidad, colesterol, etc.).

El yacón es una planta comestible de la región más alta los andes, consumido hace varios años por las personas incaicas que empezaron a descubrir y conocer los beneficios del producto logrando que se exporte en diferentes productos a base de yacón.

Asimismo, determinar la manera en que las empresas peruanas usan sus estrategias competitivas en la exportación de los derivados del Yacón. Una de ellas es otorgar un valor agregado a la elaboración y exportación totalmente orgánico y natural de alta calidad con la ayuda de un tercero conocedor del rubro que actué en este proceso de compraventa internacional y se realice la negociación. Por otro lado, Evaluar y analizar a la competencia que ya se encuentran posicionadas en el mercado norteamericano tomando en cuenta la política proteccionista que maneja el mercado extranjero.

Por otro lado, mencionar las estrategias para ingresar al mercado de estados unidos esta en el aprovechamiento de las ventajas competitivas que nos brinda el producto yacón y se averiguo las empresas peruanas que han optado como insumo para la elaboración de suplementos dietéticos o curativas son: Peruvian Nature, Andina Real Exporter, Cabex Perú S.A., Agro naturales S.R.L, entre otras.

## 1. MARCO TEÓRICO

### 1.1 Introducción: Planteamiento del problema con la descripción de la realidad problemática.

Estados Unidos a evolucionando en los últimos años en el mercado potencial más importante en la exportación del Yacón peruano, y el año pasado lo importó por un millón 533,000 dólares, monto mayor en 18% respecto al 2016. Adex (2017).

Sin embargo, haciendo mención en la cita extraída por ADEX, cabe manifestar que peligra este gran mercado en poder perder el volumen de las exportaciones de yacón por las políticas adoptadas en Estados Unidos dirigida por el presidente Donald Trump indicando la problemática existente en dicho país. Así mismo,

El mercado americano está en una guerra comercial por su política proteccionista imponiendo los aranceles de importación del 25% de acero y 10% de aluminio. Asimismo, el gobierno vigente abandona el acuerdo transpacífico, lo cual es un grupo de naciones que constituirá una de las mejores oportunidades comerciales del mundo. Por lo tanto, Existe la posibilidad que en el futuro se deje de exportar yacón a los EE. UU. por las medidas que se vienen ejecutando una política proteccionista del actual presidente.

## **1.2 Antecedentes de estudio: Comentarios documentados de los antecedentes de la investigación.**

### 1.2.1 Antecedentes de estudios Internacionales

Tesis: Inserción de alimentos funcionales al mercado de la Unión Europea: Oportunidades y desafíos para la exportación del yacón de Amazonas - Perú

Autor: Lili Díaz Manosalva

Año: 2011

País: Argentina (Universidad de buenos aires – área agronegocios)

El problema general se sitúa en la decisión de consumir un alimento en particular y algunas veces se relaciona con el estatus social o económico, Los objetivos es analizar estos productos en Perú y ver sus procesos de cosecha y estrategias para exportar, así como restricciones del país al cual se exportará. Considerando que el Perú es un gran productor - exportador de yacón y que generara gran impacto en el mercado de estados unidos tomando en cuenta la tendencia en dicho mercado.

Por ello, se requiere investigar nuevos mercados tales como el segundo país con alto porcentaje de oportunidades es la Unión europea. En las muestras figura las fuentes de información secundarias y primarias a través de las entrevistas vinculadas a la exportación y producción del yacón. asimismo, la importancia del análisis interno de un negocio analizando el microentorno y macroentorno.

En recomendación, algunos países presentan grandes obstáculos y se necesita investigar acerca del desarrollo del producto y del mercado con el fin de que este cultivo que es considerado silvestre y exótico, pero de grandes beneficios para la salud.

La investigación ha ayudado a la disponibilidad de información en base al consumo de alimentos naturales considerando los atributos saludables que posee el producto, reduce el riesgo de padecer enfermedades, el Perú es exportador del yacón y eso da el beneficio para poder adquirirlo y planear exportar a Estados Unidos, ya que los alimentos funcionales son un gran impacto en ese país y eso permite realizar una investigación efectiva.

Tesis: El Yacón: una alternativa para el sector agrícola colombiano

Autor: Camila Andrea Calderón Díaz

Año: 2017

País: Colombia (Universidad de la Salle Facultad de Ciencias Económicas y Sociales Finanzas y Comercio Internacional)

La competitividad es un problema tomando en cuenta los factores de producción y una de ellas es la mano de obra especializada, potencial en recursos e infraestructura requerida para competir en dichos países tomando en cuenta la innovación y creación de un producto elaborado de yacón. el aumento de competidores de productos orgánicos en estados unidos es cada vez mayor, lo cual requiere de un valor agregado que diferencie el producto. El objetivo principal es que el modelo de país, región o sector sean capaces de identificar a sus competidores y analizar la competitividad.

Al aplicar las estrategias, se elaborará una base al enfoque teórico de competitividad y a su vez una metodología cualitativa utilizando la técnica de triangulación, tomando en cuenta la cadena productiva del yacón en Colombia, las cuales resaltan sus componentes y beneficios nutricionales, igualmente dentro del trabajo se aplicará instrumentos investigativos como entrevistas no estructuradas en el trabajo de campo. La población en esta tesis es Colombia que desea la integración del yacón en su cadena de producción hasta lograr la comercialización del producto.

La recomendación para lograr un posicionamiento del yacón en estados unidos y que se convierta en una alternativa de innovación para el sector agrícola son: una investigación, desarrollo, asociatividad y estudio de mercado.

Este instrumento considera que se debe generar ventaja competitiva para poder ser los primeros frente a los competidores, aplicar innovación, creatividad y aprovechar las propiedades beneficiosas que posee el yacón, esta información ayuda a identificar las estrategias para ingresar al país de Estados Unidos. El país de Colombia brinda información sobre la producción y comercialización de este producto y las estrategias que se aplican para marcar la diferencia.

---



**Título:** “Plan de Marketing para la inserción de una bebida natural a base de yacón con piña, en el mercado de Lima, Perú.

**Autor:** Lili Díaz Manosalva

**Año:** 2015

**País:** Argentina

Por otro lado, Díaz (2015) <sup>2</sup>en sus tesis titulada Plan de Marketing para la inserción de una bebida natural a base de yacón con piña, el problema general es el consumo de productos naturales en el mundo es cada vez más creciente, y dentro de ello las bebidas funcionales que desde sus orígenes han tenido una performance relativamente satisfactoria; sin embargo, su consumo en el mercado nacional es bajo, a pesar del gran potencial nutritivo que posee. El mercado de Lima moderna se presenta como un importante atractivo de mercado que podría consumir la bebida. Por ello, el objetivo del presente trabajo es “Realizar un Plan de Marketing en el mercado de Lima moderna a fin de evaluar la factibilidad de insertar una bebida nueva: yacón con piña, para fomentar el consumo interno de este producto. La metodología utilizada fue de carácter exploratorio, descriptivo cuantitativa y cualitativa mediante información primaria y secundaria que ayudó a su desarrollo. Dentro de la información primaria se utilizó como herramienta la encuesta y la información secundaria a través de informes y estudios que se hicieron para el sector de bebidas no alcohólicas. El sector de bebidas no alcohólicas en el Perú, muestra un importante crecimiento en lo referente a bebidas saludables. La población en esta tesis fue Lima Metropolitana, la información primaria se tuvo de una encuesta realizada de forma aleatoria a una muestra de 100 personas mayores a 16 años, consumidores potenciales de Lima Moderna (Surco, La Molina, San isidro y Miraflores) con el fin de identificar el consumo de bebidas naturales, disposición de compra, frecuencia de compra y lugar de compra y la información secundaria

a través de informes y estudios que se hicieron para el sector de bebidas en general (INEI, IPSOS APOYO, CPI).

La recomendación se propone diversas estrategias a fin de posicionar el producto, fijando como estrategia de posicionamiento la diferenciación, por las características específicas de la bebida elaborado a base de la misma materia prima, sin el contenido de colorantes, saborizantes ni azúcar, la cual es considerada una bebida funcional y además de ser un producto único en el mercado a base de este tubérculo yacón.

El instrumento en consideración mencionado por el autor días, ayuda a saber que el consumo de yacón en el mundo es más creciente y lo que más predomina son las bebidas funcionales su participación fue exitosa, para ello se toma en cuenta un plan de marketing que ayudara a ingresar al mercado objetivo fomentando la información del producto, tomando como posicionamiento la diferenciación llegando hasta el consumidor final.

En la presente investigación ayuda a analizar el problema principal en Estados Unidos, lo cual es el estilo de vida que se tiene, y generando enfermedades como diabetes, alto colesterol, etc. Para ingresar un producto se toma en cuenta el análisis del sector y del entorno, analizar el perfil del consumidor y preferencias para conocer cuál podría ser el impacto del yacón en dicho país. Además, se tendría que generar un plan de exportación conociendo los procesos, canales de distribución, etc.

## 1.2.2 Antecedentes nacionales

Tesis: Elaboración de la harina de yacón (*smallanthus sonchifolius*) y su influencia en el crecimiento de dos bacterias probióticas

Autor: Ángel Coronado Panta

Año: 2013

Pais : Perú

El problema general de esta tesis se refiere al proceso de elaboración de el yacón , ya que es una planta nativa de Sudamérica y tiene fibra dietética y prebiótico, pero a su vez, tiene bacterias que requieren de ciertos procesos para elaborar un producto sano en base a esta planta. Así mismo, El objetivo general es optimizar las condiciones de elaboración y proceso del yacón en el producto de harina para exportar, evaluando todos los contenidos del proceso, así como; la influencia de dicha harina ya que se involucran dos bacterias probióticas para el yacón. En su muestra se aplicaría una estadística referente al cultivo del yacón en los últimos años y ver el grado de abastecimiento que cuenta tanto en Perú como en el extranjero y elaborar trabajo de campo conociendo más sobre la planta, hbo un gran interés en alimentos naturales y funcionales. Esto ayuda a prevenir enfermedades, ya que este mercado está en expansión y el producto yacón podría tener muchas posibilidades para posicionarse dentro del mercado.

Con ayuda de un asesor o empresario exportador se podría ver todo más claro en procesos, gestiones, temas aduaneros y conocer el país destino de estados unidos, ya que es un mercado amplio y estricto en cuanto ingresos de productos naturales.

En recomendación a esta tesis es definir bien tu mercado a exportar, ya que el producto harina de yacón, requiere de un proceso con azucares, carbohidratos, secado, envasado, etc.

Son temas importantes que definen el producto y añadirle valor agregado que diferencie del resto aplicar la mercadotecnia para que se posicione en el mercado destino.

La información analizada permite conocer el origen del yacón, las bondades y propiedades que posee , ya que pueden ser beneficiosas para las personas de Estados Unidos . permite analizar los diversos procesos que se podrían realizar con la planta yacón, tanto en bebidas, jarabes, harina, etc.

Tesis: Análisis y perspectiva del yacón

Autor: Javier castillo palomino

Año: 2014

País: Perú

El problema general de esta tesis muestra la ausencia de estacionalidad en el peru , que permite la colocación del producto en el mercado extranjero durante el periodo entre campañas de los principales abastecedores, saber la capacidad que se puede enviar al país destino y la ausencia de esta gestiona un proceso más largo y de esta forma se generaría perdidas con el cliente importador y costos adicionales. Por consecuencia, el costo de producción es más bajo , cuando es comparado con otros países exportadores (excepto china) el objetivo general es analizar y evaluar el comportamiento y la tendencia del mercado internacional del yacón en el círculo de una economía globalizada, donde ciertas ventajas naturales permite tener más posibilidades realizar estrategias para entrar al mercado norteamericano y Japón, saber cómo entrar a esos mercados como empresa exportadora.

Por lo tanto, conocer la población nos permite evaluar los mercados más importantes donde se exporta yacón: Estados Unidos y Japón a fin de conocer las dificultades y facilidades para que sea accesible el producto de yacón. La muestra para esta tesis es por medio de estadísticas de exportación hacia los principales países que compran el yacon y el instrumento de investigación es realizar una entrevista con un productor de este producto para saber sus estaciones y tendencias.

La recomendación es que el Perú cuenta con la ventaja de poder producir yacón durante todo el año. La ausencia de estacionalidad permite la colocación del producto en el mercado internacional durante el periodo entre campañas. Por otro lado, la ausencia de estacionalidad proporciona un periodo de cosecha más largo, disminuyendo los costos del capital. Al definir las estrategias del mercado norteamericano y japonés le permite saber cómo posicionar el producto y evaluar el tipo de consumidores y empresas que deseen importar.

La información obtenida ayudo a evaluar las estacionalidades del producto y poder conseguir las cantidades deseadas para cada entrega sin ningún problema de retraso o falta de productos, que se debería a dificultades de estacionalidad. El yacón tiene productores en provincias del Perú que ayudarían a acelerar el proceso y el perfil del consumidor de estados unidos tiene un alto poder adquisitivo lo cual permitirá que el producto peruano tenga mayor influencia en dicho país.

Título: Plan Estratégico del Sector Agroexportador del Perú

Autor: Vanessa Karin Arenas Mata

Año: 2016

País: Perú

Se revisaron investigaciones sobre la variable estudiadas con el fin de buscar comparar resultados, se encontró a Mata (2016)<sup>6</sup> en su tesis titulada “Plan Estratégico del sector agroexportador del Perú”.

Dicha información ayudo a analizar y resolver el problema general que el Sector Agroexportador Peruano viene experimentando en los últimos años que son la deficiente infraestructura vial y de riego, las fluctuaciones del tipo de cambio monetario que en ocasiones pueden ser favorables, la alta fragmentación de la tierra y serios problemas de competitividad y productividad.

El Perú debería realizar capacitaciones y nuevas políticas en la infraestructura para ayudar a simplificar las tareas y brindar rapidez y eficiencia en cada proceso de exportación, brindando apoyo a nuevos productores de exportación.

Título: “Obtención de una bebida energizante a partir de pulpa de yacón y de mango”

Autor: Araoz Cuentas, Rene Ricardo

Año: 2018

País: Arequipa -Perú

El instrumento ayudo a demostrar que es lo que implica exportar un producto de bebida energizante adelgazante en base de yacón tomando en cuenta las propiedades que posee aprovechando los atributos, las mezclas que tienen el proceso y los ingredientes químicos que posee, ya que es una bebida dietética lo cual favorece notablemente la salud de la persona que lo consume, por ello es recomendable brindar una cultura sana a las futuras personas que puedan consumir este producto.

Estados unidos es un país con alto índice de colesterol y sobrepeso, ya que su única comida rápida es grasa saturada. Un producto natural brinda una vida saludable y a la vez una larga vida para el ser humano por las propiedades y vitaminas que posee en todas partes del mundo.



### 1.3 Concepto: Definición de variables

El yacón ha presentado una creciente evolución en los últimos años junto con otras marcas como el camu camu que forma parte del sector nutracéuticos, ya que forma parte de la composición de algunos alimentos. Estados Unidos es un país líder en ventas a nivel mundial. Los productos peruanos que destacan en Estados Unidos debido a sus beneficios que brinda para la salud son la uña de gato, la maca y el yacón.

Para poder exportar al extranjero muchas empresas tienen que tomar en cuenta las barreras para exportar que tal vez ya se conozca como: impuestos, costos de transporte, proteccionismo, normas de uso del producto.

Por otro lado, las estrategias para ingresar al mercado objetivo son seleccionando los prioritarios y los secundarios que aplicarían al marketing para lograr realizar un análisis interno y externo en Estados Unidos. Lograr evitar la extrema diversificación con los pocos recursos que cada empresa peruana tiene al iniciar y concentrar dichos esfuerzos en donde genere la ventaja competitiva. Por otro lado, como será la presentación del producto definir, dimensiones, rotulaje, empaque, entre otros. Una de las estrategias principales y atracción para el mercado de Estados Unidos es los beneficios que brinda esta planta yacón.

El análisis de la demanda en Estados Unidos manifestó, El manifiesto es elaborado por la Oficina comercial de Perú en Miami (2012), del artículo “Mercado de yacón en Estados Unidos” menciona la demanda que existe en Estados Unidos en el mercado más importante del yacón peruano. Durante el 2017 importó por 1.5 millones de dólares, logrando una variación positiva de 18% respecto al año anterior, informó la gerencia de agroexportadores ADEX. De un total de 35 mercados a los que llegó el alimento, Estados Unidos se concentró el 80% . Asimismo, el Perú exporta en varias presentaciones, entre ellas harinas, jarabe, jugo, extractos, yacón fresco y orgánico.

Su posicionamiento se debe a la creciente demanda internacional por sus ingredientes funcionales y naturales que benefician la salud en la población de estados unidos.

La demanda del yacón se ha incrementado en los últimos años y es considerado como un superalimento (superfood).

El análisis de precios de los productos de yacón presentes en el mercado de estados unidos, a travez de la observación de datos minoristas con venta en internet. Además, de generar un creciente interés en el mercado de estados unidos generando mayor demanda en ese país por estos productos orgánicos que es el yacón y requiere de ciertas condiciones paraarancelarias lo cual demuestran Las investigaciones elaborada por Oficina de Promoción Comercial e Inversiones, Los Ángeles ,2011)9

Las empresas emprendedoras que exporten por primera vez deben tomar en cuenta el proceso de producción y cosecha. Capacitarse en temas de agricultura para el buen cultivo y explorar nuevos mercados internacionales.

Así como las propiedades y los usos del yacón que son extensos en variedad, sirven para obtener bebidas, néctares, jarabes, licores, dulces, mieles, mermeladas, encurtidos, entre otros.

Asimismo, las estrategias para ingresar a Estados Unidos, mencionado en el El libro elaborado por Dra Michaela escribieron el libro “La dieta del intestino” (Dra.Axt-Gadermann, 2014 p.53)<sup>11</sup>En los estados unidos y otros países fuera de Europa el uso del sirope del yacón está muy extendido. En Europa el sirope está incluido dentro del reglamento de nuevos alimentos. por eso requieren de un procedimiento previo de autorización. Eso hace que a los productores les salga mucho más caro y les lleve más tiempo. El mejor consejo a la hora de endulzar es utilizar sumo concentrado de yacón, ya que el yacón es una planta perenne que crece en los andes y que esta emparentada con la pataca. este sirope se exprime de las raíces y tiene un sabor dulce que recuerda en cierta medida, a las pasas y alimenta

extraordinariamente a la flora intestinal, estabiliza el azúcar en la sangre y disminuye las hormonas del hambre. Tras 12 semanas de consumir yacón los participantes en un estudio perdieron una cantidad de peso considerable y su índice de masa corporal, así como la circunferencia de sus caderas se redujo, el yacón lo puedes usar para endulzar el té, el café o para platos dulces o, simplemente, por puro placer. (Dra.Axt-Gadermann, 2014).

El libro "La dieta del intestino: Alcanza tu peso ideal con la flora intestinal adecuada" hace menciones a los beneficios que tiene el producto yacón y la influencia que ejerce en otros países. Una de las estrategias principales para ingresar a estados únicos es demostrando sus beneficios y la calidad del producto desde su cosecha hasta llegar al consumidor final.

Para ello, necesitamos conocer el perfil del consumidor de EEUU esto demuestra que las investigaciones realizadas por Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2015). Guía de Mercado Estados Unidos Industria de la Moda y Decoración..

Es de suma importancia identificar el perfil del consumidor del mercado de EEUU, y que es la base para el éxito de cualquier tipo de negocio que se requiera emprender. Para iniciar la definición del perfil del consumidor es importante conocer los aspectos geográficos, demográficos y socioculturales, , lugar de residencia, edad, sexo, clase social, estado civil, etc., de las personas que queremos como nuestro público objetivo.

Debemos comprender que las estrategias de mercadotecnia nos ayudasen a llegar al consumidor final, pero requiere un plan estratégico de acuerdo al autor.

Este proceso plan estratégico nos permite tener claro nuestros objetivos nos da la facilidad de internacionalización de la empresas que quieran exportar productos derivados como el yacón, , Oferta exportable diversificada, competitiva y sostenible, también ,facilita proceso de la cadena logística y el comercio exterior.

#### **14 Concepto: Definición de Términos.**

- Consolidar: Dar firmeza o solides a una cosa o tema de investigación.
- Sirope: concentrado de azúcar o jugo de fruta que se usa para endulzar bebidas refrescantes.
- Propiedades biológicas: Las proteínas son las macromoléculas biológicas más abundantes, existen en todas las células. Constituyen una parte esencial de nuestra alimentación.

## 15 RESULTADOS

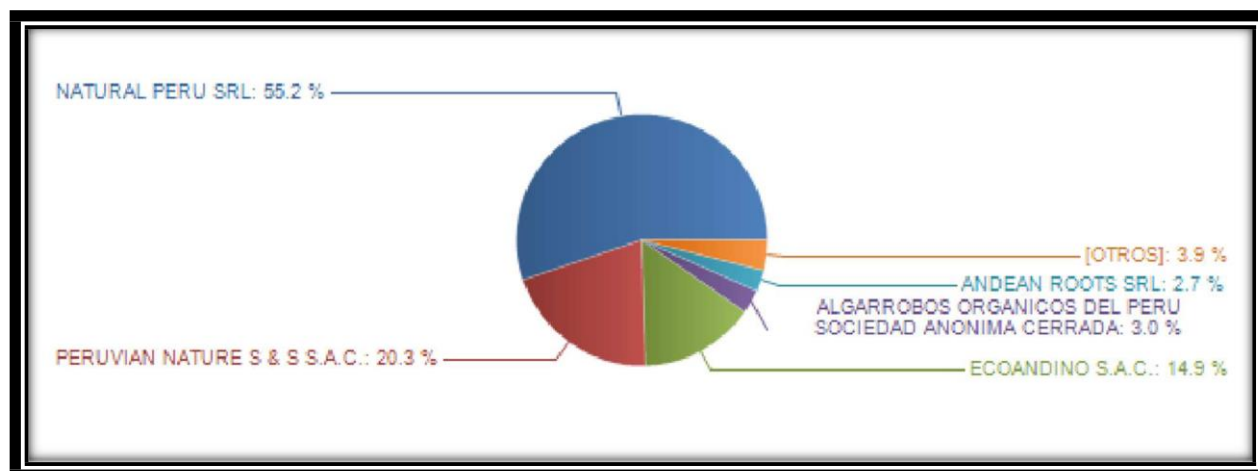
Para proceder con el fin de conocer a profundidad plan estratégico de exportación de yacón para EEUU se diseñaron técnicas de corte cualitativo para la recolección de datos como la entrevista semiestructurada, el análisis por medio de la observación directa mediante la lista de cotejo y por último la foto-referencia para tener constancia de la veracidad de la investigación. A continuación, se mostrarán los resultados obtenidos como parte del proceso investigativo en la siguiente matriz.

### Triangulación de datos cualitativos

Metodóloga: Cualitativa Técnica: Entrevista Semi – Estructurada Instrumento: Cuestionario Abierto		Metodología: Cualitativa Técnica: Observación Directa Instrumento: Lista de Cotejo		Metodología: Cualitativa Técnica: Foto referencia Instrumento: Evidencias, fotos, video, audio.	
Jefe de operaciones	Ejecutiva de exportaciones	Colaborador 1	Colaborador 2	Fotos	Audio - Video
La demanda de yacón en los últimos años tuvo una variación positiva con respecto al año anterior y eso se debe a sus ingredientes funcionales de beneficio para la salud. Se genera las exportaciones definitivas y las medidas que se implementan para tener una alta demanda sin que perjudique el proceso de exportación	Exportaciones peruanas de yacón se han caracterizado por una evolución creciente en los últimos años, tal y como se puede apreciar documentos de la sunat, pagina veritadre.	Se observó información virtual de las exportaciones de yacón para EEUU	Se observó información virtual de las exportaciones de yacón para EEUU	Se puede evidenciar a través de documentos, pagina veritadre	Se puede evidenciar con audio
El acuerdo comercial que contiene disciplinas que regulan y eliminan aranceles y restricciones al comercio de mercancías y servicios entre los EEUU y el Perú, Perú entran libre de aranceles a los EEUU.	Estadounidense (U.S. Customs and Border Protection - CBP), es la encargada de administrar los regímenes arancelarios y de procesar las declaraciones de importación en el país.	No se observó información física ni virtual de los aranceles de los índices de apertura comercial o reducciones de barreras arancelarias.	No se observó información física ni virtual de los índices de apertura comercial o reducciones de barreras arancelarias.	No hay evidencia física ni virtual en fotos	Se puede evidenciar con audio.
La alta demanda en estados unidos se debe al realizar un estudio de mercado que identifique el público objetivo evaluando el perfil del consumidor, lo cual el principal problema que tienen es las enfermedades por obesidad, diabetes, y demás enfermedades	El empresario estadounidense si el negocio no les parece interesante, lo dirán abiertamente y terminarán con la reunión lo antes posible.	No se observó datos o información del perfil del consumidor extranjero.	No se observó datos o información del perfil del consumidor extranjero.	No hay evidencia física ni virtual en fotos	Se puede evidenciar con audio.

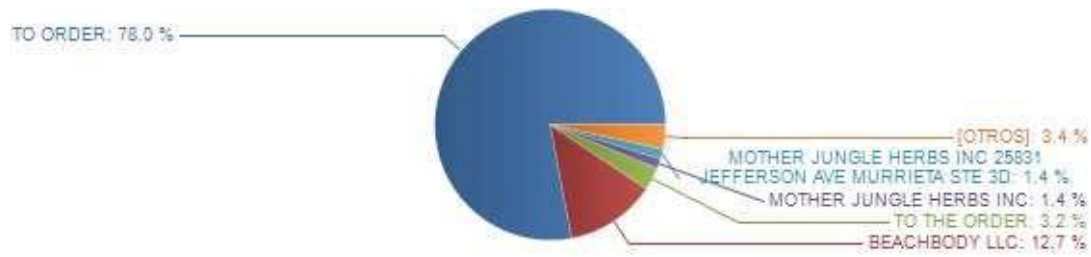
El entrevistado menciona que una de las estrategias para ingresar al país de estados unidos es la certificación que tiene similitud con la primera semejanza, mencionando que USDA ORGANIC ayudaría mucho a las empresas exportadoras con la finalidad de proteger .	El impacto del tipo de cambio ha permitido que haya mayores compras internacionales, beneficios a todo los que laboran en la empresa, mayores ventas.	No se observó información física sobre estrategias	No se observó información física documentaria de normas y políticas del TLC, ni de contenidos de legislación ambiental.	No hay evidencia física ni virtual en fotos.	Se puede evidenciar con audio
El entrevistado menciona que para lograr ser diferente a tu competencia es evaluar tu competencia directa y analizar sus precios y cantidades exportadas y lo más importante elegir un buen agente de aduanas para que el sistema logístico integral sea mucho mejor que otras.	Cuenta con capacidad tecnológica, siempre capacitándose y estando en constante participación en ferias y misiones comerciales.	No hay evidencia física de información de cambios o mejoras tecnológicas.	No hay evidencia física de información de cambios o mejoras tecnológicas	No hay evidencia física en fotos	Se puede evidenciar con audio.
Ha habido mejoras en los volúmenes de exportaciones, presentan más demanda y requerimientos de bienes de capital e intermedios, desean ampliar su capacidad e infraestructura, pero necesitan de más financiación.	Las mejoras han sido por igual para los exportadores, se presentan más negociaciones comerciales y alianzas estratégicas con proveedores internacionales.	Se pudo observar información de contenido de volúmenes de importaciones de bienes de capital.	Se pudo observar información de contenido de volúmenes de importaciones de bienes de capital	Se evidencia de forma virtual mediante foto.	Se evidencia en audio.
El entrevistado menciona que para lograr ser diferente a tu competencia es evaluar tu competencia directa y analizar sus precios y cantidades exportadas y lo más importante elegir un buen agente de aduanas para que el sistema logístico integral sea mucho Mejor que otras.	Cuenta con capacidad tecnológica, siempre capacitándose y estando en constante participación en ferias y misiones comerciales.	Se pudo observar información de contenido de volúmenes de exportaciones de la competencia.	. Se pudo observar información de contenido de volúmenes de exportaciones de la competencia.	Se evidencia de forma virtual mediante foto.	Se evidencia en audio.

Documentos de la Sunat: Principales empresas peruanas exportadores de Yacón a USA



Exportadores	Total registros	Total US\$ FOB	%	Total kg	US\$ / kg
NATURAL PERU SRL	2	872,347	55.18%	42,000	20.770
PERUVIAN NATURE S & S S.A.C.	17	320,346	20.26%	27,710	11.561
ECOANDINO S.A.C.	23	234,995	14.86%	26,910	8.733
ALGARROBOS ORGANICOS DEL PERU SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	1	48,182	3.05%	3,300	14.601
ANDEAN ROOTS SRL	1	43,200	2.73%	4,320	10.000
VILLA ANDINA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	6	22,645	1.43%	1,986	11.405
COMPLEMENTOS Y SUPLEMENTOS ORGANICOS DEL PERU S.R.L.	1	10,189	0.64%	780	13.063
NUTRY BODY SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	1	5,836	0.37%	461	12.658
AMAZON ANDES EXPORT S.A.C.	1	5,400	0.34%	400	13.500
INVERSIONES 2A SRL	1	5,148	0.33%	300	17.160
<b>Totales</b>	<b>84</b>	<b>1,580,935</b>	<b>100.00%</b>	<b>108,820</b>	

IMPORTADORES:



www.veritrade.info

Importadores	↓↑	Total registros ↓↑	Total US\$ FOB ↓↑	%	Total kg ↓↑	US\$ / kg	
TO ORDER		16	1,232,428	77.96%	86,510	14.246	
BEACHBODY LLC		1	200,490	12.68%	10,000	20.049	
TO THE ORDER		2	51,211	3.24%	4,090	12.521	
MOTHER JUNGLE HERBS INC		1	21,600	1.37%	2,160	10.000	
MOTHER JUNGLE HERBS INC 25831 JEFFERSON AVE MURRIETA STE 3D		1	21,600	1.37%	2,160	10.000	
N/A		4	13,406	0.85%	896	14.956	
HERBS AMERICA INC.		2	9,419	0.60%	700	13.456	
LITTLE BIRDS KITCHEN		2	5,400	0.34%	400	13.500	
LIHTCO CORPORATION		1	5,148	0.33%	300	17.160	
CGS GENERAL DISTRIBUTION INC.		2	5,017	0.32%	256	19.573	
<b>Totales</b>		<b>84</b>	<b>1,580,935</b>	<b>100.00%</b>	<b>108,820</b>		



Documentos de la página Veritadre compañía privada de Inteligencia quien nos brinda información sobre el comercio internacional, en este caso las exportaciones de empresas peruana que exportan derivados de yacón en los últimos meses del 2018 hacia los EEUU.

Partida Aduanera	Descripcion de la Partida Aduanera	Aduana	DUA	Fecha	Cod. Tributario
2009896000	DE HORTALIZA	MARITIMA DEL CALLAO	040017   1	10/05/2018	20502203461
2106907100	QUE CONTENGAN COMO INGREDIENTE PRINCIPAL UNO O MÁS EXTRACTOS VEGETALES, PAR	MARITIMA DEL CALLAO	044197   1	17/05/2018	20516378876
1702309000	DEMÁS GLUCOSA Y JARABE DE GLUCOSA, SIN FRUCTOSA O C/FRUCTOSA, SECO<20=% EN PES	AEREA DEL CALLAO	061461   13	11/08/2018	20502203461
1702904000	DEMÁS JARABES	MARITIMA DEL CALLAO	043574   3	24/05/2018	20492124533
2007991100	CONFITURAS, JALEAS Y MERMELADAS DE PIÑAS TROPICALES (ANANAS)	MARITIMA DEL CALLAO	090116   8	21/09/2018	20419184111
1211909099	LAS DEMÁS PLANTAS, PARTES DE PLANTAS, SEMILLAS Y FRUTOS DE LA ESPECIES UTILIZADAS	MARITIMA DEL CALLAO	034547   3	26/04/2018	20502203461
2007991100	CONFITURAS, JALEAS Y MERMELADAS DE PIÑAS TROPICALES (ANANAS)	MARITIMA DEL CALLAO	090116   6	21/09/2018	20419184111
1106209000	DEMÁS DE HARINA, SEMOLA, Y POLVO DE SAGU O DE LAS RAICES O TUBERCULOS DE LA PART	MARITIMA DEL CALLAO	070060   1	2/08/2018	20419184111
1106209000	DEMÁS DE HARINA, SEMOLA, Y POLVO DE SAGU O DE LAS RAICES O TUBERCULOS DE LA PART	MARITIMA DEL CALLAO	073371   5	17/08/2018	20502203461
1302199900	DEMÁS JUGOS Y EXTRACTOS VEGETALES; MATER.PÉCTICAS, PECTINATOS Y PECTATOS; AGAR	MARITIMA DEL CALLAO	121581   2	4/01/2018	20502203461
2007991100	LAS DEMÁS CONFITURAS, JALEAS Y MERMELADAS DE FRUTAS U OTROS FRUTOS	AEREA DEL CALLAO	045516   9	9/06/2018	20602134271
1106209000	DEMÁS DE HARINA, SEMOLA, Y POLVO DE SAGU O DE LAS RAICES O TUBERCULOS DE LA PART	MARITIMA DEL CALLAO	025165   1	23/03/2018	20457055103
2106907100	QUE CONTENGAN COMO INGREDIENTE PRINCIPAL UNO O MÁS EXTRACTOS VEGETALES, PAR	MARITIMA DEL CALLAO	041705   2	17/05/2018	20516378876
1106209000	DEMÁS DE HARINA, SEMOLA, Y POLVO DE SAGU O DE LAS RAICES O TUBERCULOS DE LA PART	MARITIMA DEL CALLAO	070743   1	1/08/2018	20457055103
1211909099	LAS DEMÁS PLANTAS, PARTES DE PLANTAS, SEMILLAS Y FRUTOS DE LA ESPECIES UTILIZADAS	AEREA DEL CALLAO	095922   4	14/11/2018	20469058655

Exportador	Importador	Kg Bruto	Kg Neto	Qty 1	Und 1	Qty 2
PERUVIAN NATURE S & S S.A.C.	TO ORDER	5,400.00	5,011.00	5,011.00	L	5,011.00
ALGARROBOS ORGANICOS DEL PERU SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	TO ORDER	2,160.00	2,000.00	2,000.00	KG	2,000.00
PERUVIAN NATURE S & S S.A.C.	TO ORDER	0.10	0.10	0.10	KG	0.10
COMPLEMENTOS Y SUPLEMENTOS ORGÁNICOS DEL PERU S.R.L.	HERBS AMERICA INC.	580.00	500.00	500.00	KG	500.00
ECOANDINO S.A.C.	GARDEN OF AMERICA CORP	107.49	103.60	103.60	KG	313.60
PERUVIAN NATURE S & S S.A.C.	TO ORDER	362.07	362.07	362.07	KG	1,217.00
ECOANDINO S.A.C.	GARDEN OF AMERICA CORP	107.49	103.60	103.60	KG	313.60
ECOANDINO S.A.C.	TO ORDER	186.94	177.59	177.59	KG	450.00
PERUVIAN NATURE S & S S.A.C.	ECUADORIAN RAINFOREST LLC	442.91	409.85	409.85	KG	200.00
PERUVIAN NATURE S & S S.A.C.	TO ORDER	1,987.44	1,801.00	1,801.00	KG	1,801.00
GAMBIT LOGISTICS SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - GAMBIT LOGISTICS S.A.C.	GARDEN OF AMERICA CORP	0.65	0.65	0.65	KG	6.00
NATURAL PERU SRL	TO ORDER	2,160.00	2,000.00	2,000.00	KG	2,000.00
ALGARROBOS ORGANICOS DEL PERU SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	TO ORDER	552.50	500.00	500.00	KG	500.00
NATURAL PERU SRL	BEACHBODY LLC	10,870.00	10,000.00	10,000.00	KG	10,000.00
SOLNATURA E.I.R.L.	N/A	69.20	65.00	65.00	KG	65.00

Agente de Aduana	Descripcion Comercial	Descripcion1
WORLD INTERNATIONAL ADUANAS S.A.C. - WI ADUANAS S.A.C.	YACON ORGANIC CONCENTRADED JUICE X 30 KG LOT: 21042928 ORG (YACON ORGANICO JU	YACON ORGANIC CONCENTRADED JUICE X 30 KG
LAVALLE SUITO DESPACHADORES AD. S.A.	YACON EN JARABE ORGANICO (ORGANIC YACON SYRUP) BULTOS INDUSTRIA ALIMENTICIA	YACON EN JARABE ORGANICO (ORGANIC YACON SYRUP)
COMERCIO INTEGRAL S.A.C. AGENCIA DE ADUANA	YACON ORGANICO JUGO CONCENTRADO	YACON ORGANICO JUGO CONCENTRADO
PARTNER LOGISTIC MGL S.A.C.	YACON (SMALLANTHUS SONCHIFOLIUS) ORGANIC SYRUP JARABE DE YACON ORGANICO LOT	YACON (SMALLANTHUS SONCHIFOLIUS)
NPC LOGISTICS S.A.C.	MERMELADA ORGANICA DE CAMU CAMU YACON CON AGAVE FRASCO 240 G	MERMELADA ORGANICA DE CAMU CAMU YACON CON AGA
WORLD INTERNATIONAL ADUANAS S.A.C. - WI ADUANAS S.A.C.	YACON ORGANICO JUGO CONCENTRADO X 250G YACON ORGANIC CONCENTRATED JUICE X	YACON ORGANICO JUGO CONCENTRADO X 250G
NPC LOGISTICS S.A.C.	MERMELADA ORGANICA DE PIÑA YACON CON AGAVE FRASCO 240 G	MERMELADA ORGANICA DE PIÑA YACON CON AGAVE FRA
SEDASA AGENTES DE ADUANA S.A.C.	YACON EN POLVO ORGANICO BOLSA 8 OZ ORGANIC RAW YACON POWDER 8 OZ POLVO FIN	YACON EN POLVO ORGANICO BOLSA 8 OZ
HUGO IGNACIO GADEA VILLAR S.A.	YACON ROOT ORGANIC POWDER (YACÓN RAÍZ ORGÁNICO) POLVO LOT 21065118 ORG LICEN	YACON ROOT ORGANIC POWDER
JG ADUANAS LOGISTIC SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	YACON ORGANICO JUGO CONCENTRADO YACON ORGANIC CONCENTRATE JUICE LOT 211212	YACON ORGANICO JUGO CONCENTRADO
AGENCIA DE ADUANA MONTERO S.A.C.	ORGANIC CAMU YACON JAM WITH AGAVE JAR 240G MERMELADA DE CAMU CAMU YACON C	ORGANIC CAMU YACON JAM WITH AGAVE JAR
AGENCIA AFIANZADA DE ADUANA J. K.M. S.A. C.	YACON EN POLVO (YACON POWDER) CODIGO N°13 RESTITUCION DE DERECHOS ARANCELA	YACON EN POLVO
LAVALLE SUITO DESPACHADORES AD. S.A.	YACON EN JARABE ORGANICO (ORGANIC YACON SYRUP) BULTOS INDUSTRIA ALIMENTICIA	YACON EN JARABE ORGANICO (ORGANIC YACON SYRUP)
AGENCIA AFIANZADA DE ADUANA J. K.M. S.A. C.	YACON EN POLVO CRUDO RAW YACON POWDER CODIGO N°13 RESTITUCION DE DERECHOS	YACON EN POLVO CRUDO
CORPORACION MAREC - AGENCIA DE ADUANA S.A.C.	HOJAS DE YACON HOJAS DE YACON PULVERIZADA	HOJAS DE YACON

## 1.6 ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

En la técnica de la entrevista en profundidad hemos encontrado las semejanzas de cómo se ha sido la demanda de yacón en los últimos años tuvo una variación positiva con respecto al año anterior y eso se debe a sus ingredientes funcionales de beneficio para la salud. Se genera las exportaciones definitivas y las medidas que se implementan para tener una alta demanda sin que perjudique el proceso de exportación,

Las medidas que se requiere para exportar a estados unidos son establecidas por los asesores reguladores de Registrar Corp., se contactan con el FDA. Quien emplea los procesos para dicha exportación del yacón, ya que este protege la salud pública mediante las regulaciones para el ingreso a dicho país.

En las diferencias se puede encontrar las normas y políticas comerciales del TLC-USA.

La semejanza de la alta demanda en estados unidos se debe al realizar un estudio de mercado que identifique el público objetivo evaluando el perfil del consumidor, lo cual el principal problema que tienen es las enfermedades por obesidad, diabetes, y demás enfermedades. Al ser productos funcionales y dietéticos permitirá alcanzar una demanda alta y posicionarse como empresa. Las diferencias y semejanzas sirven de base para la observación directa como técnica nos ha permitido marcar que faltan evidencias tales como aranceles que se asocian en los resultados de la entrevista en profundidad. Asimismo, es la barreras arancelaria y no arancelaria para la exportación de Yacón a USA se generan por las reglas de

Origen/Solicitud de Origen: durante los primeros tres años de vigencia del TLC, se requerirá Certificado de Origen, el cual puede ser emitido por el productor, exportador o importador sin necesidad de la intervención de una entidad certificadora. Las medidas que se toman para una buena exportación en el extranjero es tener la documentación completa, dúas, B/L, y certificados .

Por otro lado, el entrevistado menciona que una de las estrategias para ingresar al país de estados unidos es la certificación que tiene similitud con la primera semejanza, mencionando que USDA ORGANIC ayudaría mucho a las empresas exportadoras con la finalidad de proteger al consumidor es obligatorio e importante que todo exportador declare su producto como orgánico y es una estrategia demostrarlo con un certificado acreditado por los estados unidos exhibiendo un sello. Esto ayuda a que el producto este mejor posicionado y tenga mucho más consumo y confianza en dicho país.

El entrevistado menciona que para lograr ser diferente a tu competencia es evaluar tu competencia directa y analizar sus precios y cantidades exportadas y lo más importante elegir un buen agente de aduanas para que el sistema logístico integral sea mucho mejor que otras.

La segunda entrevista realizada a la empresa Eco andina SAC cuentan con certificaciones orgánicas para EE. UU., Unión Europea y Japón,

## 2. Conclusiones y Recomendaciones

### 2.1 Conclusiones:

- Para generar una exportación definitiva a estados unidos se debe toar en cuenta una serie de certificaciones que van a permitir ingresar tu producto a ese país , el principal es el certificado fitosanitario , este evalúa que el producto ha sido inspeccionado antes de su exportación iniciando un proceso de control de calidad.
- Estados unidos, son reguladores que evalúan el proceso cuidando la salud pública del consumidor a través del control y supervisión de todos los alimentos dietéticos, entre otros, esta es una agencia federal del Departamento de Salud y Servicios Humanos de los Estados Unidos.
- El TLC permite tener concesión de preferencias arancelarias, lo cual se tiene con el país de estados unidos teniendo de reducción de barreras no arancelarias al comercio de bienes y servicios, logrando no tener dificultades en la exportación de yacón u otros derivados logrando la competitividad de muchas empresas peruanas dado que reducen costos y ayudando a competir en igualdad de condiciones con otros países.
- El certificado de origen es primordial para estos productos derivados de yacón según mencionado el entrevistado, ya que ayuda que los productos gocen las preferencias arancelarias negociadas en el marco de los acuerdos comerciales. Además, hace mención que una vez realizada la exportación las aduanas extranjeras solicitan a MINCETUR que confirmen el origen del producto por desconocimiento y de duda razonable.
- Realizar un procedimiento de exportación que ayude a evaluar cada punto de salida y entrada del producto, contando con todas las certificaciones como menciona el jefe de operaciones en la entrevista, analizar y evaluar las restricciones y normativa y resoluciones de dicho país para poder lograr vender un producto confiable de uso y consumo.

- Realizar un estudio de mercado y el historial de consumo de derivados de yacon u otros productos en estados unidos, logrando saber si hay ventajas de colocar un producto no tan conocido y presentado excepto por la maca, chía, quinua, etc. Mostrando los atributos del producto que son las propiedades que posee.
- El certificado fitosanitario es primordial para exportar el yacon u otros productos de alimento, ya que permite realizar la inspección acorde a los procedimientos apropiados, esto ayudara a que el producto en ese país sea confiable.
- Tomar en cuenta lo siguiente para una buena exportación de yacon a estados unidos:
  - Debes generar tu certificado fitosanitario
  - Numerar tu DAM
  - Ingresar la carga al almacén
  - Pasar tu inspección de senasa
  - Refrendar tu dam
  - Dejar documentos en el depósito temporal para tu embarque

## **2.2 Recomendaciones**

- Se debe tomar en cuenta que las certificaciones se deben solicitar previo tiempo para que cuando se efectuó la exportación o solicitud de dicho país se tenga todo preparado, tomar en cuenta las principales certificaciones que demuestren que el producto es de calidad.
- Se recomienda que todo producto tenga FDA si se dirige a estados unidos como país objetivo, ya que el producto es referente a alimentos dietéticos y naturales. Por tanto, se recomienda tener todas las documentaciones y cumplir con los reglamentos pertinentes.
- Se recomienda informarse acerca del TLC en que te podría beneficiar como empresa y cuáles serían los aranceles y barreras no arancelarias las cuales te permita reducir costos.
- Para acreditar tu producto se requiere del certificado de origen definiendo la procedencia de la mercadería para evitar malentendidos y mala información del producto.
- Analizar bien tu estudio de mercado del país objetivo Estados Unidos, logrando conocer el perfil del consumidor, demanda del producto, conocimiento de información, entre otros, logrando obtener una ventaja competitiva y posicionar el producto.
- Evaluar bien el producto y que tipo de documentos se requiere como certificaciones, formatos de acuerdo con el tipo de alimento, lo cual en este caso es el yacon, producto de alimento dietético.
- Evaluar mejor el proceso de exportación tomando en cuenta los pasos a seguir en cuanto a la inspección, refrendar tu dam, dejar documentos de embarcación, etc. Teniendo un buen agente de aduanas que te ayude a elaborar mejor tus documentos y procesos, se tendría una buena exportación

## 4.ANEXOS

### Anexo 1: Matriz de consistencia

#### PLAN ESTRATEGICO DE MERCADOTECNIA PARA EXPORTAR YACON AL PAIS DE ESTADOS UNIDOS

Variable Independiente:

#### PLAN ESTRATEGICO DE MERCADOTECNIA

Variable Dependiente:

Problema general	Objetivo general	Hipótesis general	METODO
¿Existe la posibilidad en el futuro se exporte yacon a los EE.UU aun en la condiciones de funcionamiento actual de un mercado proteccionista como Norteamérica?	Evaluar las principales estrategias y diseñar un plan de mercadotecnia para poder ingresar al mercado de EEUU.	Evaluar las principales condiciones del mercado proteccionista y reglas del mercado EEUU y adecuarnos a las normas y cumplir con los requisitos que exige el mercado Norteamérica	Metodología: No experimental Tipo: descriptivo Enfoque: cuantitativo y cualitativo.
<b>Problema Especifico</b>	<b>Objetivo Especifico</b>	<b>Hipótesis Especificos</b>	Técnica de recolección de datos: Población: mercado norteamericano Muestra: no aleatoria
¿Existe la posibilidad de ingresar productos naturales de yacon , considerando la competencia posicionada en el mercado EEUU?	Evaluar y analizar a la competencia que ya se encuentran posicionadas en el mercado norteamericano.	Elegir el plan estratégico más adecuado para poder intervenir en el mercado extranjero tomando en cuenta el funcionamiento actual de EEUU.	
¿Existe la posibilidad de que la política norteamericana no permita que las empresas peruanas generen una buen plan estratégico tomando en cuenta las fronteras arancelarias?	Evaluar la política proteccionista funcionamiento y volumen de exportación de las empresas peruanas.	Analizar las barreras de protección y ultracionalismo para elegir una mejor estrategia de mercadotecnia para el mercado norteamericano	

## EXPORTAR YACON PAIS DE ESTADOS UNIDOS

### Variables y definición operacional

Variables y definición	Dimensiones	Indicadores
<b>EXPORTACIONES DE YACON</b>	ANALISIS DE LA DEMANDA EN ESTADOS UNIDOS	Analizar la demanda de exportaciones a estados unidos. Empresas que exportan yacón a los estados unidos.
	ASPECTOS INTERNACIONALES PARA ESTADOS UNIDOS	Barreras arancelarias y no arancelarias en estados unidos. Control aduanero.
<b>MERCADOTECNIA INTERNACIONAL</b>	PERFIL DEL CONSUMIDOR EN ESTADOS UNIDOS	Estilo de vida en estados unidos. Preferencias y necesidades del consumidor en estados unidos.
	ANALISIS DE MERCADO DE ESTADOS UNIDOS	Políticas de estados unidos Identificar las oportunidades y a los competidores para ingresar a estados unidos.
	MARKETIN MIX PARA ESTADOS UNIDOS	El uso selectivo de las diferentes variables de marketing para alcanzar los objetivos internacionales para entrar al mercado de estados unidos.
<b>ESTRATEGIAS DE POSICIONAMIENTO INTERNACIONAL</b>	CARACTERISTICAS Y DIFERENCIACION DEL PRODUCTO	Valor agregado y beneficios del producto.
	PLAN ESTRATEGICO PARA EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS	Objetivos, seguimiento y evaluación.

**FUENTE:**  
**ELABORA**  
**CION**  
**PROPIA**



## Anexo 2: Matriz de operacional

21

VARIABLES	DEFINICION NOMINAL	DIMENSIONES	INDICADORES	CUESTIONARIO	TECNICA OBS DIRECTA LISTA DE COTEJO	ENTREVISTA SEMIESTRUCTURADA
VI. EXPORTACION DEL YACON	Las exportaciones del yacón han demostrado un gran crecimiento en los últimos años, ya que el Perú ha tenido un gran cultivo del yacón y un grado de abastecimiento que cuenta y la demanda en el mercado extranjero de EEUU.	ANALISIS DE LA DEMANDA EN ESTADOS UNIDOS	Análisis de la demanda en Estados Unidos.	La demanda Yacón en los Estados Unidos es favorable.	Existe documentación, archivos en la Sunat, de exportación de yacón en los últimos años.	¿Cual es la demanda de yacón en los últimos años, como ha sido la evolución de las exportaciones de las empresas peruanas?
			Empresas que exportan yacón a los estados unidos.	Existe empresas peruanas que exportan yacón a los EEUU.	Están informados del índice de exportaciones de yacón en los últimos meses.	
		ASPECTOS INTERNACIONALES PARA ESTADOS UNIDOS	Barreras arancelarias y no arancelarias en estados unidos.	Está de acuerdo con las barreras arancelarias para exportar productos de yacón.	Están informados del acuerdo promoción comercial APC , TLC.	¿Que aspectos comerciales conoce del APC, TLC Perú y EEUU?
			Control aduanero.	Cuales son las exigencias y requisitos del mercado estadounidense para que ingresen la mercadería de yacón.		
V2 MERCADOTECNIA INTERNACIONAL	Gonzales, 2014, pág. 88)  Como todo proceso planificador, el primer paso en la estrategia de mercadotecnia es, sin duda, la creación de objetivos o metas que dirijan la acción.	PERFIL DEL CONSUMIDOR EN ESTADOS UNIDOS	Estilo de vida en estados unidos	Cual es el estilo de vida que lleva los estadounidenses	Están informados, cuáles son los productos del sector de nutracéuticos que mayor demanda existe en el país de EEUU.	¿Cual es el perfil de los consumidores que consumen productos nutracéuticos,
			Preferencias y necesidades del consumidor en estados unidos.	Cuales son las preferencias al comprar productos naturales.	Existen informes que presente un análisis de los principales factores de demanda y hábitos de consumo de la sociedad norteamericana.	

**Matriz Operacional:**

					consumo de la sociedad norteamericana.	
		ANALISIS DE MERCADO DE ESTADOS UNIDOS	Políticas de estados unidos	Como se encuentra el sistema politico actual en los Estados Unidos.	Hay informacion de normas y politicas comerciales del TLC y APC.  Existen informe sobre investigacion del mercado EEUU.	¿Se encuentra informado sobre el sistema politico actual que EEUU maneja en su gobierno?
			Identificar las oportunidades y a los competidores para ingresar a estados unidos.	Que oportunidades tenemos para ingresar al mercado Estados Unidos		

ESTRATEGIAS DE POSICIONAMIENTO INTERNACIONAL		CARACTERISTICAS Y DIFERENCIACION DEL PRODUCTO	Valor agregado y beneficios del producto.	Que tipo de valor agregado tienen los productos para que se diferenciarde de la competencia.	Establecieron cambios, mejoras y/o avances tecnologicos en los productos de yacon para diferenciarde.	¿Como usted se ha preparado para diferenciarde de la competencia internacional, ha realizado avances tecnologicos en su produccion?
		PLAN ESTRATEGICO PARA EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS	Objetivos, seguimiento y evaluacion.	Cual son las estrategias que se debe usar para ingresar al mercado estadounidense.	Presentan algún tipo de estrategia para poder ingresar al mercado de EEUU.	¿Cuales son las medidas que ha tenido que implementar para la exportacion de sus productos de yacon al mercado extranjero?

**Fuente: Elaboración propia.**

## FOTOS DE CAMPO TERMINAL CALLAO







### Step 2. Uploading the Submission

1. START 2. **UPLOAD SUBMISSION** 3. ENTER METADATA 4. UPLOAD SUPPLEMENTARY FILES 5. CONFIRMATION

To upload a manuscript to this journal, complete the following steps.

1. On this page, click Browse (or Choose File) which opens a Choose File window for locating the file on the hard drive of your computer.
2. Locate the file you wish to submit and highlight it.
3. Click Open on the Choose File window, which places the name of the file on this page.
4. Click Upload on this page, which uploads the file from the computer to the journal's web site and renames it following the journal's conventions.
5. Once the submission is uploaded, click Save and Continue at the bottom of this page.

Encountering difficulties? Contact [Revista dimensión empresarial](#) for assistance.

#### Submission File

No submission file uploaded.

Upload submission file  PLAN ESTRATE...E.UU. 2.pdf  ENSURING A BLIND REVIEW



OPEN JOURNAL SYSTEMS

Visitas

1 4 9 7 7 3

**KEYWORDS**

Automated Palomares Barusan model  
Revisión cualitativa **Competitividad**  
Desarrollo sostenible **Emprendimiento** **Políticas**  
Innovación **Investigación** **Política**  
Institucional **Empresas sin ánimo de lucro**  
Industria sin ánimo de lucro **Competitividad**

### Paso 3. Ingresando los Metadatos de la Presentación

1. COMENZAR 2. SUBIR LA PRESENTACIÓN 3. **INGRESE LOS METADATOS** 4. SUBIR ARCHIVOS SUPLEMENTARIOS 5. CONFIRMACIÓN

Lenguaje de forma


Para ingresar la información a continuación en idiomas adicionales, primero seleccione el idioma.

#### Autores

Nombre de pila \*   
Segundo nombre   
Apellido \*   
Email \*   
IDCID ORD   
URL   
Afilación   
Pais   
Bio Declaración (Por ejemplo, departamento y rango)

Los IDs de ORCID solo pueden ser asignados por el [registro de ORCID](#). Debe cumplir con sus estándares para expresar los ID de ORCID e incluir el URI completo (por ejemplo, <http://orcid.org/0000-0002-1825-0097>).

(Su institución, por ejemplo, "Simon Fraser University")



SISTEMAS DE DIARIO ABIERTO

Visitas

1 4 9 7 7 4

**PALABRAS CLAVE**

Información **administración** **Problemas** **Intercambio**  
Producción **Intercambio** **Competitividad**  
Desarrollo **Administración** **Emprendimiento** **Políticas**  
Innovación **Empresas sin ánimo de lucro**  
Industria **Industria sin ánimo de lucro**  
Industria **Industria sin ánimo de lucro**  
Industria **Industria sin ánimo de lucro**  
Industria **Industria sin ánimo de lucro**  
Industria **Industria sin ánimo de lucro**  
Industria **Industria sin ánimo de lucro**  
Industria **Industria sin ánimo de lucro**  
Industria **Industria sin ánimo de lucro**

Bio Declaración (Por ejemplo, departamento y rango)

Número de cuenta de Google Analytics

Para realizar un seguimiento de los lectores de artículos publicados utilizando Google Analytics, ingrese un número de cuenta aquí (por ejemplo, UA-xxxxxx-x).

#### Título y Resumen

Título \*   
Resumen

Informes Marca **Marketing de responsabilidad de marca** **Comunicación** **Creación de responsabilidad** **Administración** **Intercambio del conocimiento** **Intercambio del conocimiento** **Intercambio del conocimiento** **Intercambio del conocimiento**

**Competitividad** **Conocimiento** **Estrategias** **Perencia** **Iniciativas**

**productivity** **Reportes de sostenibilidad** **Técnicas**

AYUDA DE LA REVISTA

**USUARIO**

Has iniciado sesión como ... **kelyjenn**

- Mis diarios
- Mi perfil
- Cerrar sesión

**NOTIFICACIONES**

- Ver
- Gestionar

**IDIOMA**

English

### Paso 5. Confirmando la presentación

1. COMENZAR 2. SUBIR LA PRESENTACIÓN 3. INGRESE LOS METADATOS 4. SUBIR ARCHIVOS SUPLEMENTARIOS 5. **CONFIRMACIÓN**

Para enviar su manuscrito a Dimensión Empresarial, haga clic en Finalizar envío. El contacto principal de la presentación recibirá un acuse de recibo por correo electrónico y podrá ver el progreso de la presentación a través del proceso editorial al iniciar sesión en el sitio web de la revista. Gracias por su interés en publicar con Dimensión Empresarial.

#### Resumen de archivo

CARNE DE IDENTIDAD	NOMBRE DEL ARCHIVO ORIGINAL	TIPO	TAMAÑO DEL ARCHIVO	FECHA DE SUBIDA
No se han adjuntado archivos a este envío.				



SISTEMAS DE DIARIO ABIERTO

Visitas

1 4 9 7 7 8

Home > User > Author > Active Submissions

## Active Submissions

ACTIVE ARCHIVE

ID	MM-DD SUBMIT	SEC	AUTHORS	TITLE	STATUS
1880	11-30	ART	contreras	PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADOTECNIA PARA LA EXPORTACIÓN DE...	IN REVIEW


Start a New Submission  
[CLICK HERE](#) to go to step one of the five-step submission process.

### Refbacks

ALL NEW PUBLISHED IGNORED

DATE ADDED	HITS	URL	ARTICLE	TITLE	STATUS	ACTION
There are currently no refbacks.						

[Publish](#) | [Ignore](#) | [Delete](#) | [Select All](#)



OPEN JOURNAL SYSTEMS

Visitas

1 4 9 7 8 0

KEYWORDS

Automated Estimate Revision model  
Revision condition Competitividad

Home > Indexed in

## Indexed in

Indexed in :


















Repository : 

Our index:



OPEN JOURNAL SYSTEMS

Visitas

1 4 9 7 8 4

KEYWORDS

Automated Estimate Revision model  
Revision condition Competitividad

### CONFIRMACION DE REGISTRO ANTE REVISTA:

No deseado | Limpiar | Mover a | Categorizar | Deshacer

**[DEM] Journal Registration**

Néstor Juan Sanabria Landazábal <admo@nojsuac@gmail.com>  
 Vie 30/11/2018, 23:13  
 Usted


jennifer kely contreras

You have now been registered as a user with Dimensión Empresarial. We have included your username and password in this email, which are needed for all work with this journal through its website. At any point, you can ask to be removed from the journal's list of users by contacting me.

Username: kelyjenn  
 Password: contreras

Thank you,  
 Néstor Juan Sanabria Landazábal

DIMENSIÓN EMPRESARIAL <http://ojs.uac.edu.co/index.php/dimension-empresarial>



**Earn extra income anytime**

Airbnb

Share your place on your terms and timeline. Learn what you can earn on Airbnb.

[LEARN MORE](#)

Dimensión Empresarial - OJS

