



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

**ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

TESIS

**“PROPUESTA DE UN PLAN DE
COMERCIALIZACIÓN PARA EXPORTACIÓN DE
ARÁNDANO FRESCO AL MERCADO DE CANADÁ,
DE LA EMPRESA SAN JUAN DE CHONGOYAPE,
2018 - 2021”**

**PARA OPTAR TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO
EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

Autor:

Bach. Cercado Gonzales Antonio

Asesor:

Mg. Montenegro Ordoñez Juan

Línea de investigación:

Investigación de Mercados y Marketing

Pimentel –Perú

2019

**“PROPUESTA DE UN PLAN DE
COMERCIALIZACIÓN PARA EXPORTACIÓN DE
ARÁNDANO FRESCO AL MERCADO DE CANADÁ,
DE LA EMPRESA SAN JUAN DE CHONGOYAPE,
2018 - 2021”**

Aprobación de Tesis

Mg. Montenegro Ordoñez Juan
Asesor metodólogo

Mg. Morales Bermúdez Pedraglio
Francisco
Presidente del jurado de tesis

Mg. Rocero Salazar Cesar Ricardo
Secretario del jurado de tesis

Mg. Carrion Mezones Jean Michell
Vocal del jurado de tesis

DEDICATORIA

A Dios por permitirme llegar
a este momento tan especial en mi vida.
Por los triunfos y los momentos difíciles
que me han enseñado a creer más en él.

Autor: Antonio Cercado Gonzales

A ti mamá, por ser el pilar más importante
y por demostrarme siempre tu amor y
apoyo incondicional a lo largo de mi vida.
A mi Padre, quien con sus consejos ha
sabido guiarme para culminar mi carrera
profesional.

Autor: Antonio Cercado Gonzales

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, agradecer a Dios por haberme acompañado y guiado a lo largo de nuestra carrera, por ser mi fortaleza en los momentos de debilidad y por brindarme una vida llena de aprendizajes, experiencias y sobre todo de felicidad.

Agradecer también a mis padres, fuente de apoyo constante e incondicional en todo este tiempo y por su comprensión que me ha mantenido perseverante para culminar este reto profesional.

También agradecer a la Asesor Mg. Montenegro Ordoñez Juan por sus conocimientos, paciencia, tiempo y su apoyo incondicional en el desarrollo de mi tesis, lo que me permitió seguir adelante.

“Propuesta de un plan de comercialización para exportación de arándano fresco al mercado de Canadá, de la empresa San Juan de Chongoyape, 2018 - 2021”

Antonio Cercado Gonzales

Resumen

La investigación presenta una problemática de ¿De qué manera un plan de comercialización favorecerá la exportación de arándano fresco en la empresa San Juan del distrito de Chongoyape- Lambayeque en el año 2018? Donde su objetivo es diseñar un plan de comercialización para la exportación de arándano fresco de la empresa San Juan del distrito de Chongoyape, en el año 2018.

El tipo de investigación es descriptivo y explicativo con enfoque cuantitativo.

Es descriptivo porque busca especificar propiedades, características y rasgos importantes que intervienen en el presente estudio y se relacionan entre sí para mejorar la comercialización y exportación de arándanos frescos al mercado de Canadá.

Es explicativo porque indaga las causas de los problemas o situaciones para poder ingresar el arándano a Canadá.

Es cuantitativa porque se recogen y analizan datos sobre las variables que se están estudiando, para determinar la relación entre ellas. (H.Sampiere, 2014). Como conclusión, se obtuvo que es factible la comercialización para la exportación de arándanos.

Palabras Claves: comercio internacional, exportación, producción.

Abstract

The research presents a problem of how a marketing plan will favor the export of fresh cranberry in the San Juan company of the Chongoyape-Lambayeque district in 2018? Where its objective is to design a commercialization plan for the export of fresh cranberry from the company San Juan of the district of Chongoyape, in the year 2018.

The type of research is descriptive and explanatory with a quantitative approach.

It is descriptive because it seeks to specify properties, characteristics and important features that intervene in the present study and relate to each other to improve the marketing and export of fresh blueberries to the Canadian market.

It is explanatory because it investigates the causes of the problems or situations in order to enter the cranberry into Canada.

It is quantitative because data are collected and analyzed on the variables that are being studied, to determine the relationship between them. (H.Sampiere, 2014). As a conclusion, it was obtained that commercialization for the export of blueberries is feasible.

Keywords: International Trade, export, production

ÍNDICE

DEDICATORIA	3
AGRADECIMIENTO	4
Resumen	5
Abstract	6
I. Introducción:	10
1.1 Realidad Problemática	11
1.2 Antecedentes del Estudio	12
1.3 Teorías relacionadas al tema	19
1.3 Bases Teóricas Científicas	24
1.3.1 Plan de Comercialización	24
2.3.2. Exportación de Arándano Fresco	26
2.4 Definición de Términos Básicos	29
1.4 Formulación del Problema	30
1.5 Justificación e importancia del estudio	30
1.6 Hipótesis	31
1.7 Objetivos	31
1.7.1 Objetivo General	31
II. MATERIAL Y METODO	32
2.1. Tipo y Diseño de la Investigación	32
2.1.1 Tipo de Investigación	32
2.1.2 Diseño de la Investigación	32
2.2. Población y Muestra	32
Población	32
2.3. Variables, Operacionalización	33
Variable Independiente	33
Variable Independiente	34
2.4. Técnicas e instrumento de recolección de datos, validez y confiabilidad	37
2.4.1. Métodos de Recolección de Información	37
2.4.2. Técnicas de Recolección de Datos:	37
2.4.3. Instrumentos de Recolección de Datos	37
2.5. Procedimiento de análisis de Datos	38
2.5.1. Análisis Estadístico e Interpretación de los Datos	38
2.6. Criterios Éticos	38
2.7. Criterios de Rigor Científico	39
III. RESULTADOS	40
3.1. Resultados de Tablas y Figuras	40

3.1.1. Resultados en Tablas y Gráficos	40
3.1 Título de la Propuesta	65
3.2 Propuesta Teórica	65
3.3 Objetivo General:.....	66
3.4 Objetivos Específicos:	66
3.5 Esquema de la propuesta:.....	66
IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	77
4.1. Conclusiones	77
4.2 Recomendaciones	78
REFERENCIAS	79
BIBLIOGRAFIA:.....	79
ANEXOS	80

INDICE DE CUADROS

Tabla 1.Ficha Técnica de Arándano.....	26
Tabla 2.Operacionalización de Variables	34
Tabla 3. Criterios de Rigor Científico	39
Tabla 4.Beneficios de salud de arándano	40
Tabla 5.Consume el fruto de arándano	41
Tabla 6.Considera el arándano beneficiable para la salud	42
Tabla 7.De qué forma se debe consumir el arándano	43
Tabla 8.Considera que el arándano se pueda exportar al extranjero	44
Tabla 9.Conoce el mercado de Canadá es bueno para exportar arándano	45
Tabla 10.Procedimiento para exportar arándano.....	46
Tabla 11.El mercado de Canadá es muy exigente para importación de arándano	47
Tabla 12.La empresa San Juan tiene manejo para la producción de arándano	48
Tabla 13.La empresa San Juan cuenta con las herramientas adecuados para cosechar	49
Tabla 14.Considera que el arándano es caro para la exportación.....	50
Tabla 15.El clima favorece para la producción de arándano.....	51
Tabla 16.Desventaja de la empresa su poca producción de terreno	52
Tabla 17.Entrevista al Gerente de la empresa San Juan	53
Tabla 18.Entrevita al experto en exportación.....	55
Tabla 19.Entrevista al experto en exportación.....	57
Tabla 20.Discusión de resultados. ventajas y desventajas de la empresa.....	61
Tabla 21.Discusion de resultados. beneficios nutricionales del arándano	63
Tabla 22.Propuesta. Partida arancelaria de arándano.....	70
Tabla 23.Propuesta. Ficha del mercado objetivo Canadá	71
Tabla 24.Propuesta. Transporte marítimo hacia Canadá	72
Tabla 25.Propuesta fletes para el mercado de Canadá.....	73
Tabla 26.Propuesta. gestión exportadora finanzas	73

INDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1. Entrevista del conocimiento de los beneficios del arándano.....	40
Ilustración 2. Consume usted fruto de arándano	41
Ilustración 3. Considera el arándano beneficiable	42
Ilustración 4. De que forma consume el arándano.....	43
Ilustración 5. El arándano se pueda exportar al extranjero	44
Ilustración 6. Conoce usted el mercado de Canadá es bueno para la exportación	45
Ilustración 7. Procedimientos para la exportación de arándano	46
Ilustración 8. El mercado de Canadá exigente para la importación	47
Ilustración 9. La empresa San Juan cuenta con adecuado cultivo para la producción	48
Ilustración 10. La empresa cuenta con el manejo adecuado para la producción.....	49
Ilustración 11. El arándano es producto caro para la exportación	50
Ilustración 12. Favorece el clima cálido a la empresa San Juan.....	51
Ilustración 13. Desventaja de la empresa poca cantidad de terreno	52
Ilustración 14. Estructura del personal de la empresa San Juan.....	69
Ilustración 15. Canales de distribución	72

I. Introducción:

En la actualidad el comercio internacional se ha tornado muy importante para el desarrollo del país, así como también la apertura internacional de las empresas, asociaciones de productores, esto se ve reflejado en el crecimiento económico de las empresas, introduciendo sus productos a mercados internacionales e intercambios comerciales.

El presente estudio de Investigación fue desarrollado con el objetivo de elaborar una propuesta de un Plan de Comercialización para la exportación de arándano fresco de la empresa Agrícola San Juan del distrito de Chongoyape -Lambayeque al mercado de Canadá.

Se inició analizando las ventajas y desventajas de la empresa, realizando una matriz DAFO, a través de la cual me proporcionó la información necesaria para la selección de estrategias que permitió fomentar la exportación del producto, y encontrar el mercado objetivo al cual será destinado la producción de arándano de la empresa Agrícola San Juan, se utilizó herramientas de inteligencia comercial. Luego se planteó un plan de comercialización para exportación, debidamente estructurado PLANEX, el cual me permitió identificar las características económicas, aduaneras, comerciales para exportación de arándanos frescos al mercado de Canadá.

Realice el estudio de mercado y la consulta respectiva a los expertos en negocios internacionales y a un representante de la empresa Agrícola San Juan a través de una entrevista realizada. Finalmente realice la propuesta de investigación la cual está enfocada en el análisis del panorama de producción de la empresa, la cadena logística, evalué la factibilidad financiera, comercial, social y la elaboración de estrategia.

1.1 Realidad Problemática

El arándano en la actualidad es considerado la fruta más rentable del mundo, los arándanos o blueberries poseen altas expectativas de crecimiento en el mercado internacional, debido a sus características nutricionales.

Canadá y Estados Unidos son los primeros importadores de arándanos frescos en el mundo, por lo que el acceso a este mercado, crea una nueva oportunidad para los productores y exportadores peruanos de colocar una fruta de calidad que logrará posicionarse rápidamente favoreciendo el desarrollo agrario del Perú. (PROMPERÚ, 2016)

El Perú cuenta con una superficie de aproximadamente 1,439 hectáreas de arándanos sembrados principalmente en las regiones de La Libertad, Ancash y Lima. Se espera que esta superficie aumente en los próximos años a unas 4,000 hectáreas, gracias a que nuestros suelos y clima son muy benéficos para la producción de esta fruta, muy apreciada por los consumidores de los mercados internacionales por su poder antioxidante. (Agronegocios, 2017)

Actualmente el crecimiento por año es del 10% al 15%. Transcurrió en cuatro años de 400 a 2,250 hectáreas cultivadas.

No obstante, las grandes empresas siguen anunciando nuevos y grandes emprendimientos y hablan de 1000 a 3000 hectáreas más de arándanos principalmente en el norte del país, informó William Daga Avalos, Jefe del Programa Perú Berries de Sierra Exportadora, organismo que ha venido impulsando el cultivo de este frutal. (Sierra Exportadora,2017)

Las exportaciones peruanas de arándanos sumarán 245 millones de dólares al cierre del año del 2017, estimó el presidente ejecutivo de Sierra Exportadora, Alfonso Velásquez Tuesta, quien además indicó que este año 2017 Perú estaría cerrando con 4.000 hectáreas de arándano.

En la empresa San Juan donde realizamos la investigación sobre el arándano no cuenta con un proyecto de comercialización para la exportación de arándano por la falta de producción, ya que recién están iniciando con poco cultivo, también uno de los problemas al inicio del sembrado era por su clima y sus tierras cálidas ya que el arándano crece en lugares fríos así nos manifestó Olivo Huancaruna Perales, propietario de empresa agrícola San Juan. (Periódico La república Región del Norte, 2016)

1.2 Antecedentes del Estudio

Internacional

Actualmente Canadá está generando tendencia en el mercado internacional, su cultivo está extendido en varias partes del mundo, como países proveedores de arándanos a Canadá tenemos a Estados Unidos y Chile. Según los ministros (Gerry Ritz de Agricultura y Ed Fast de Comercio Internacional), Canadá importo 380 millones de dólares a nivel internacional. (Prochile).

Analizando las importaciones canadienses, podemos destacar el aumento constante que estas han presentado en los últimos 5 años, representando el 62 % en la producción y comercialización de arándanos a nivel internacional.

Estas campañas de arándano suelen desarrollarse entre los meses de junio y octubre, en tema de consumo los canadienses los prefieren el fruto fresco, pero también son utilizadas para otros productos como helados naturales, jugos naturales y también como vino.

La distribución de arándanos, por lo general se realiza en los supermercados donde la mayoría de los canadienses se abastecen de arándanos frescos para su consumo individual.

No obstante, en el último tiempo, se ha visto una tendencia de los grandes supermercados a importar directamente en la búsqueda de un mejor control de los márgenes en la cadena de distribución.

Chile, siendo segundo productor y exportador de arándano fresco a nivel internacional, juega un rol importante en la exportación de arándanos frescos y congelados a destacados mercados internacionales. (Pro Chile, 2017).

De acuerdo a información entregada por la Asociación de Exportadores de Frutas de Chile y el Comité de Arándanos de Chile, la temporada de exportaciones de arándanos frescos, 2016-2017, terminó con más de 91 mil toneladas enviadas a los diferentes mercados de destino, cifra que representa un incremento de 22% con respecto a la temporada 2014-2015. En cuanto a los mercados de destino, Norteamérica (Estados Unidos y Canadá) sigue siendo el principal mercado, concentrando el 67% de las exportaciones, y es donde se juega la mayor parte de los resultados de la temporada.

Por otra parte, Europa y Asia, siguen creciendo en participación, alcanzando esta temporada incrementos de 23% y 10% respectivamente. Las empresas asociadas por perfeccionarse e incentivar el consumo del arándano, junto con buscar nuevos mercados, muestran temporada a temporada resultados muy positivos. Hoy vemos la expansión del consumo en todos los mercados y hemos diversificado nuestros despachos (ASOEX, 2017) Asociación de Exportadores Gremio Empresarial de Chile.

Nacional

El Perú tiene actualmente unas 4,000 hectáreas de arándanos desde que empezó con este cultivo en el año 2008. Hace dos años atrás su crecimiento era de 20% anual en áreas, impulsado por la expansión de las empresas más grandes. (SIICEX, 2017)

No obstante, las grandes empresas siguen anunciando nuevos y grandes emprendimientos y hablan de 300 a 500 hectáreas más de arándanos principalmente en el norte del país, informó William Daga Avalos, Jefe del Programa Perú Berrios de Sierra Exportadora, organismo que ha venido impulsando el cultivo de arándano.

Es por ello que Sierra Exportadora viene articulando financiamiento desde el Ministerio de Agricultura y Riego a través de Agro ideas, Agro rural. Del mismo modo trabajan con Proyectos de Inversión Pública –PIP en Cajamarca, Arequipa y Apurímac.

Además se asesora gratuitamente en 7 regiones del país para que los productores tengan el soporte técnico necesario.

Ello mediante planes de negocios con los cuales se viene articulando el trabajo de los empresarios con comerciantes del extranjero y a los productores con agroexportadores en cadenas productivas. (Red agrícola ,2017).

Trujillo, con mira a las exportaciones en el comercio internacional, en la actualidad el Gerente General de Pro arándanos (Sergio del Castillo), dio a conocer el crecimiento de las exportaciones de arándanos es de un 60%, en el año 2015 - 2017, sumando US\$37,8 millones de dólares, como comprador principal de arándano tenemos Estados Unidos, que concentra el 41% de lo exportado, ahora es la primera región a nivel nacional en cosechar y exportar esta baya agrídulce, que es excelente antioxidante, favoreciendo la salud del público que la consume.

En La Libertad existen 749 hectáreas sembradas de arándanos, donde se concentra el 90% de producción nacional de arándanos. Una hectárea puede producir de 8 a 10 mil kilogramos. (Agronegocios, 2016)

Regional

Lambayeque y el impacto económico que generará en todo el Perú.

Ahora, la primera cosecha de arándanos de la región Lambayeque se ha conseguido en los campos de cultivo de la empresa agrícola San Juan, ubicada en la provincia de Chongoyape.

Sin embargo, en los campos de cultivo de la empresa agrícola San Juan, solo cuenta con 1 hectáreas $\frac{1}{4}$ de arándanos ya que es un inicio de un producto nuevo en el mercado nacional, el arándano lleva una duración de 7 a 9 meses en producir este fruto fresco, en la empresa San Juan no se exporta por su poca producción de arándano ya que recién han empezado a sembrar el arándano, solo son vendidos internamente a nivel local sea en supermercados que son utilizadas para jugos que proporcionan vitaminas. Nuestro crecimiento agrícola será lento, seguro e infinito, manifestó Olivo Huancaruna Perales, propietario de empresa agrícola San Juan. (Periódico La República Región del Norte, 2016)

PROCESO DE PRODUCCIÓN DE ARÁNDANO EN LA EMPRESA SAN JUAN

a. Preparación del terreno

Como cualquier otra especie y sobre todo frutal, la preparación de terreno tiene mucha importancia en el buen desarrollo del cultivo y por lo tanto su producción futura. Para ello es necesario realizar un análisis de suelo que permita determinar el pH, CE y realizar las enmiendas necesarias de ser el caso, y por otro lado corregir con el abonado de fondo las posibles deficiencias o carencias de nutrientes. Con niveles de Fósforo (P) y potasio (K) por encima de 10 ppm y 150 ppm respectivamente, no sería necesario realizar un abonado de fondo de estos nutrientes. Pero si son menores se debe hacer aportes para alcanzar en lo posible a los óptimos.

b. El marco de plantación

Dependerá de varios factores como el tamaño de la parcela, el sistema de recolección (manual o mecanizado), las variedades (desarrollo más o menos vigoroso), mecanización o no de la fumigación, y la fertilidad del suelo.

Por ejemplo, si se trata de parcelas pequeñas, donde no es necesario o no es posible circular por las calles con maquinaria, el marco de la plantación puede ser menor, de 0.75 - 1.0 m entre plantas y de 2 – 2.5 m entre calles o surcos. En el caso de que las parcelas tienen áreas mayores y donde si es necesario implementar la mecanización, el distanciamiento entre las plantas pueden ser el mismo o incluso menores (0.75 – 1.0 m), mientras que la distancia en las calles ha de tener como mínimo 3 – 3.5 m.

Actualmente es más frecuente realizar las plantaciones de arándanos con densidades mayores (pudiendo llegar a 6,000 plantas por hectárea) con el fin de obtener producciones altas los primeros años y amortizar rápidamente la inversión.

De esta manera se disminuyen la posibilidad de reducir problemas de raíz debidos a *Phytophthora*. Los camellones pueden llegar a medir aproximadamente 0.7 -1.0 m de ancho y 0.35 – 0.45 m de alto. (SAN JUAN, 2016)

c. Mulching o acolchado del arándano

El objetivo de colocar el mulching, acolchado o cobertura, ya sea orgánico o plástico, es mantener la humedad del suelo, estimular el crecimiento radicular, disminuir la posibilidad de malezas y atenuar los cambios de temperatura a nivel radicular. Teniendo en cuenta que el arándano tiene un sistema radical superficial, no tiene pelos radicales y es susceptible a pudriciones radiculares. El mulching consiste en cubrir el suelo de la línea de plantación con materiales orgánicos (corteza de pino, paja, aserrín, etc.) o materiales sintéticos (plástico, malla antihierba, etc.). La colocación de una cobertura superficial ayuda a reducir la frecuencia de riegos, además de proteger a las jóvenes raíces de la excesiva evaporación del agua durante los días calurosos (imprescindible en caso de ausencia de riego). Esta técnica favorece enormemente el desarrollo de la planta en los primeros años, resultando plantas sanas y vigorosas con mejores producciones y con mayores crecimientos en la madera del año.

El mulching orgánico tiene la ventaja de aportar materia orgánica al suelo y mejorar su estructura, pero tienen una duración muy corta y las malezas se 68 instalan sobre ella, lo que obliga a realizar deshierbos continuos y/o uso de herbicidas sobre la línea de plantación. (SAN JUAN, 2016)

En varios países y en la costa peruana se ha optado por una cobertura plástica de color negro para los primeros años de desarrollo con buenos resultados. Para este fin, se requiere de riego artificial por goteo.

d. Preparación de terreno

Camellón preparado para la siembra, están colocando el mulching orgánico. El mulching debe ocupar una franja aproximada de 1 metro de ancho a lo largo de la línea de plantación.

Si se trata de un acolchado orgánico, el espesor debe ser de 15-20 cm, reponiéndose cada vez que se reduzca.

En cuanto al mantenimiento del suelo entre las líneas de plantación (donde no se encuentre el mulching), es recomendable mantenerla encespada o con pasto, con ello se consigue minimizar la erosión del suelo en zonas de pendiente y disminuir la compactación del terreno por el paso de la maquinaria, también se reduce o evita que se adhiera el polvo a la fruta.

La hierba se debe cortar de forma 69 periódica para evitar la competencia de ésta, en agua y nutrientes con el cultivo. De preferencia cortarla con desbrozadora. Plantación de arándano con mulching de plástico negro. Camellones preparados para el trasplante. (SAN JUAN, 2016)

e. Instalación

Cuando se vaya a realizar una instalación es muy importante considerar que el viento es una gran limitante para el desarrollo del cultivo del arándano, por lo menos en sus primeros años de desarrollo, también se ha reportado caída de flores y frutos, reduciendo su potencial. Además, dado que la fruta debe conservar su capa serosa y es recomendable un escaso manipuleo, la presencia de polvo reduciría la calidad de la misma.

las mallas requieren mantenimiento cada dos a tres años.

f. Riego y sistema de riego

La planta de arándano carece de pelos radicales y tiene una distribución superficial de raíces, lo que restringe la capacidad de absorción de agua, y hace que la especie sea sensible a daño por sequía y a la deshidratación. Por esta razón, se necesita un nivel adecuado de humedad, que será proporcionado por lluvias o a través de riego artificial. Las mayores exigencias de agua de la planta son en el período de crecimiento y maduración de frutos. El agua debe llegar a la profundidad de las raíces, evitando el exceso de riego que provocaría lixiviación de nutrientes, ataque de hongos y asfixia radicular, además se pierde agua y se aumentan los costos de operación. El método de riego por surcos ha sido el que ha tenido un mayor nivel de adaptación, su eficiencia se encuentra entre un 40 y 65%.

g. Problemas sanitarios

Por lo general, los arándanos son bastante menos susceptibles a enfermedades y plagas que otros berries.

Sin embargo, el cultivo en monocultivo y grandes áreas puede, sobre en condiciones climáticas adversas, ser atacada por infestaciones y enfermedades.

En tales casos será necesario recurrir al uso de agroquímicos siempre y cuando estén permitidos para su uso en el cultivo y previendo que no se dañe al medio ambiente ni a las personas que las utilizan o consume.

h. Manejo de cosecha y post-cosecha.

La cosecha se puede realizar de forma manual o mecánica. La cosecha manual es la más utilizada para el arándano que es destinado para el mercado fresco. La cosecha mecanizada es utilizada cuando la fruta se destina para la industria. Como la maduración de la fruta no se presenta de manera homogénea sino gradual se deben hacer hasta 8 recolecciones en cada planta, pudiendo durar la cosecha unas seis semanas.

La cosecha se realiza de manera selectiva en base al índice de madurez de la fruta, que son el color (totalmente azules) y el tamaño. El tiempo que transcurre entre la floración hasta la maduración de los frutos puede durar entre 45 y 90 días, dependiendo de las condiciones climáticas, madera en la que se han desarrollado y variedad. La fruta en estado maduro presenta una cerosidad (pruina) que no debe ser removida, lo que implica un cuidado especial de la fruta.

1.3 Teorías relacionadas al tema

Para desarrollar la presente investigación, se ha hecho una revisión bibliográfica y electrónica, la que nos permite mencionar los siguientes antecedentes internacionales y nacionales:

Internacional

Sebastian, M. (2015) en su Tesis “Arándanos: Micoflora contaminante, micotoxinas, residuos de fungicidas y cinéticas de degradación”, para optar el grado académico de Licenciado en Administración de Negocios Agropecuarios en la Universidad Nacional de la Pampa, en Argentina, afirma que: uno de los sectores en los que más se ha incursionado y evolucionado en la Argentina por el hecho de presentar ventajas competitivas con el resto del mundo, es el frutihortícola.

Argentina no solo posee las tierras y la variedad climática que le propician una importante primacía a nivel global, contando con estaciones anuales inversas a muchos mercados de Europa y Estados Unidos. Este es un fruto no tradicional muy apreciado en los mercados estadounidense y europeo (principalmente en Norteamérica) por su sabor, propiedades y características.

Comentario:

La tesis, “Arándanos: Micoflora contaminante, micotoxinas, residuos de fungicidas y cinéticas de degradación”, aporta un análisis de la producción de arándano en Argentina que evolucionó con el tiempo, puesto que es un país con un clima favorable para la producción del arándano y así poder exportarlo al mercado internacional.

Castell, A. (2015) en su Tesis “Plan de Gestión de Proyectos para determinar la posibilidad de insertar en el mercado Argentino una fábrica de dulce de arándanos”, para optar el grado de Master en Administración de Proyectos, en la Universidad Cooperación Internacional, en Costa Rica, afirma que:

Este proyecto surge como respuesta a la necesidad de promover emprendimientos que ayuden a la generación de valor productivo en nuestro país.

Se trata de un fruto muypreciado en los países desarrollados y por ende con un alto crecimiento en su consumo.

Así surge la idea de realizar un estudio de mercado para conocer más profundamente el posicionamiento de este fruto y sus derivados, orientándonos a la producción de dulce de arándanos. Si bien la producción de dulce de arándanos aparenta poder transformarse en un negocio rentable, la concreción del mismo requiere de un análisis de mercado que respalde cualquier decisión.

Comentario:

La tesis, “Plan de Gestión de Proyectos para determinar la posibilidad de insertar en el mercado Argentino una fábrica de dulce de arándanos”, siendo reconocido como un fruto con tendencia al desarrollo, en esta tesis se ve como posicionar una fábrica de dulce de arándano en Argentina, ya que, es un país consumidor de este fruto por sus propiedades nutritivas que proporciona.

Astete, F. (2014) en su Tesis “Evaluación Técnico y Económico de la Producción y Exportación de Arándanos Frescos a Estados Unidos”, afirma que: El presente informe tuvo por objetivo analizar la factibilidad técnica y económica del desarrollo y producción de 150 hectáreas de arándanos para exportar en estado fresco a Estados Unidos.

La evaluación fue realizada para una empresa que actualmente está dedicada sólo al rubro de la exportación de arándanos y ahora tiene intenciones de producir este fruto además de exportarlo.

Es por eso que la empresa exportadora haya decidido investigar el mercado antes de efectuar la plantación.

El estudio realizado al mercado estadounidense, demostró que la demanda aún no se satisface, que el consumo per cápita en los últimos 6 años ha crecido de 400 a 700 gramos y que las exportaciones han crecido un 30% del 2003 a la fecha.

Comentario:

La tesis, “Evaluación Técnico y Económico de la Producción y Exportación de Arándanos Frescos a Estados Unidos”, el aporte de esta investigación fue el análisis de las exportaciones de arándano hacia el mercado de Estados Unidos ya que es un país productor de arándano, así poder tener mayor acogida en diferentes mercados del país.

Nacional

Mazeyra, Z (2018), en su Tesis “Proyecto de Inversión para la Exportación de Arándanos a Estados Unidos de Norteamérica” donde se afirma que: El presente estudio se realizó un Proyecto de Inversión para la exportación de Arándanos a Estados Unidos de Norte América, con la finalidad de justificar la viabilidad comercial, técnica y la rentabilidad económica; analizando el crecimiento en la producción de Arándanos y el aprovechamiento del Tratado De Libre Comercio con el país de Estados Unidos.

El Arándano (Blue berries) fue seleccionado como la fruta ideal para ser exportada debido a sus características físicas y nutricionales que nuestro país destino demanda, a lo largo del trabajo se describe los factores y ventajas y rentabilidad que tiene nuestro producto. Por otra parte, se realiza todo un análisis de mercado en el que se involucra el comportamiento del consumidor estadounidense, la competencia, los diversos mecanismos internacionales de exportación y la reglamentación necesaria para ingresar a este mercado.

Comentario:

La tesis, “Proyecto de Inversión para la Exportación de Arándanos a Estados Unidos de Norteamérica es el análisis el cual está basada en realiza una exportación de arándanos, ya que en Perú tiene un desarrollo en las exportaciones de frutas frescas especialmente con el arándano por sus propiedades nutritivas que nos brinda un bienestar saludable.

Gutiérrez, G (2017), en su Tesis “Exportación de arándano azul orgánico a Estados Unidos “, para la Obtención de licenciado en Ingeniería Industrial en la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC), afirma que:

La primera economía del planeta, Estados Unidos, con una población superior a los 318 millones de habitantes, de la cual el 73 % consume productos orgánicos y cuyo consumo per cápita de arándano azul es de 1.1 kilogramos, es a la vez el mayor importador y consumidor de arándano azul del planeta. Sin embargo, por condiciones climáticas, no genera producción propia entre los meses de setiembre y noviembre, y sus principales abastecedores comparten dicha restricción en gran medida. Las zonas cultivables, el clima y las variedades de arándano azul, adaptadas a la geografía peruana, originan una producción de calidad exportable todo el año. Ello genera una excelente oportunidad que Master Berries ha decidido tomar y convertir en un negocio exitoso. Para este propósito, la empresa Master Berries usará como estrategia la diferenciación con enfoque y dará como propuesta de valor un producto orgánico, certificado por United States Department of Agriculture (USDA), amigable con el medioambiente, y con un trato justo a sus trabajadores, certificado.

Comentario:

La tesis, “Exportación de arándano azul orgánico a Estados Unidos “, busca realizar el análisis puedo entender que esta tesis está basada en realizar exportaciones de arándano azul orgánico al país de Estados Unidos ya que es un mercado con mayores posibilidades de ingreso por los tratados de libre comercio en el ámbito de los productos frescos como los arándanos, que sería una buena opción para el comercio internacional.

LOCAL

Hidalgo,H (2017), en su Tesis “Exportación de jugo de arándanos al mercado de Estados Unidos, 2016”, para optar el grado en Para optar el título profesional de Licenciada en Administración y Negocios Internacionales en la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, en Chiclayo –Perú, afirma que: En la presente investigación se expone la finalidad de proponer un plan de exportación de jugo de arándano al mercado de Estados Unidos – 2016, considerando que Estados Unidos es el principal consumidor de arándanos y el mercado más importante en adquirir productos alimenticios que benefician la salud. Por tal motivo las empresas exportadoras de arándanos deben de aprovechar esta oportunidad, mejorar la cadena productiva, promover la innovación en la industria de los arándanos, enfocada en su industrialización y valor agregado, mediante capacitaciones a los productores, para mejorar la competitividad en el mercado internacional. La investigación utilizó el sintagma holístico que emplea la teoría del enfoque mixto, específicamente de tipo aplicado –proyectivo, debido a que estas teorías facilitaron la creación de una propuesta, la encuesta fue realizada a los ciudadanos de Estados Unidos y la entrevista que se realizó a expertos en tema de exportación con lo cual se realizó el diagnostico final. Los resultados de esta investigación indican que hay una demanda existente de jugo de arándanos, puesto que prefieren consumir productos con beneficios para su salud, la presentación del jugo será en botella de 1litro, ya que los consumidores estadounidenses tienen preferencia por los productos visible, la difusión del producto se realizar vía Facebook y posteriormente mediante una página donde brinde información del producto.

Comentario: Según el análisis esta tesis, está basada en realizar una exportación de jugo de arándano ya que es un producto nutraceútico que nos beneficia para la salud proveniente de EE. UU ya que es un buen mercado para el desarrollo de la exportación.

1.3 Bases Teóricas Científicas

1.3.1 Plan de Comercialización

a. Cadena de Comercialización del Arándano

El arándano es un producto que se exporta para consumo en fresco. El arándano es transportado, por vía aérea o por vía marítima, la más habitual es la vía marítima, que tiene un menor costo, por su importancia, se incluye en la cadena comercial el flete o transporte de la fruta desde el país productor hacia los mercados finales.

Las ventas en el exterior se realizan mediante empresas comercializadoras o exportadoras, que se encargan de las ventas, distribución, embalaje y la conservación en frío, así como los trámites. (Sierra exportadora, 2017)

b. Canales de Distribución del Arándano

1. Importadores y Agentes: Poseen un gran conocimiento de los canales de comercialización y son responsables directos de la mayor parte de las importaciones del extranjero.

2. Mayoristas y Usuarios industriales: Los mayoristas son una pieza clave en la cadena de distribución, ya que no solo distribuyen los productos, sino que en ocasiones también organizan actividades promocionales con varios canales de comercialización tipo grandes supermercados, tiendas de alimentación especializada y establecimientos de hotelería.

3. Supermercados: La mayoría de los canadienses compran la comida en establecimientos de grandes superficies o supermercados. Aunque algunas cadenas de supermercados compran directamente a los exportadores con menos costos.

En cuanto a las vías de suministro, Extenda valora que en la actualidad en el mercado hay un 50% de suministro directo y un 50% a través de las ventas de mayoristas e importadores. Los principales actores de la distribución de Canadá son las cadenas de supermercados Loblaw, Sobeys, Walmart y Metro, con una cuota total del 68%.

En Quebec (costa Este), las ventas acumuladas de las tres principales cadenas (Loblaw, Sobeys y Metro) representan casi dos tercios de las ventas.

Tiendas de alimentación especializada y comercios independientes: Las tiendas especializadas tienen mayores ingresos, representan un gran volumen de ventas, aunque por lo general se especializan en productos frescos más que congelados. Las ventas en este tipo de comercio están en aumento. Por lo general adquieren los productos a través de importadores o mayoristas. Suelen ser más exigentes en calidad de los productos y de la presentación que los supermercados, pero también pagan precios más altos. (Sierra exportadora, 2017)

4. Estrategia de Comercialización para la Exportación

El plan de comercialización de exportaciones detalla la sucesión de medidas que entraña la aplicación de la estrategia. En él se abordan temas estratégicos, se esbozan las actividades pertinentes, se especifican las fechas y plazos y se presenta un presupuesto detallado para cada fase.

El plan debe contestar todas las preguntas referentes al modo de aplicar la estrategia de exportación de la empresa y encauzar la empresa hacia la consecución de los objetivos estratégicos. (INCEA, 2017)

La formulación del plan de comercialización de exportaciones exige la adopción de decisiones sobre la función que ha de desempeñar la exportación en el crecimiento de la empresa, el alcance y la índole de las gamas de productos y de mercados de la empresa, los objetivos de exportación y el grado de implicación de la dirección de la empresa en la acción exportadora. Todo el plan depende de la calidad que tengan los datos acopiados y del análisis efectuado durante la planificación. (INCEA, 2017)

5. Comercialización de Arándano

El cultivo del arándano en el Perú ha comenzado tímidamente y en silencio, en cuatro años, la situación ha cambiado. Hay más profesionalismo en los sectores de plantación de arándano.

Lo que hace a que este siga desarrollando en el mercado exterior.

Hoy en ningún país del mundo podría haber un boom del arándano como podría ser en el Perú. (Agro bit, 2017)

Tabla 1.Ficha Técnica de Arándano.

FICHA TECNICA DEL ARÁNDANO	
NOMBRE CIENTÍFICO	Vaccinium corymbosum
FAMILIA	Ericáceas
NOMBRE COMERCIAL	Arándanos azules arándanos rojos(blueberry)
PARTIDA ARANCELARIA	0810400000: Arándanos rojos, mirtilos y demás frutos del genero vaccinium, frescos
DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	Vaccinium es un género de arbustos que incluye a diferentes especies llamados arándanos, tienen un sabor agrio y a la vez es un poco dulce.
PRESENTACIONES	-Frescos -Congelados -Deshidratados -Jugos -Mermelada
ORIGEN	Norteamérica, Estados Unidos
ZONAS DE PRODUCCIÓN LOCAL	-Ancash -Arequipa -Ica -La Libertad -Lambayeque -Lima -Piura
COMPOSICIÓN/PROPIEDADES	Contiene un alto valor en antioxidante según USDA(Departamento de agricultura de Estados Unidos). Además, contiene vitamina C para fortalecer las defensas y antocianina para mejorar los problemas de la vista

Fuente: Elaboración propia

2.3.2. Exportación de Arándano Fresco

La exportación es el régimen aduanero que permite la salida legal de mercancías del territorio aduanero, para su uso o consumo en el exterior y denomina exportación no tradicional a las exportaciones de productos con escaso valor agregado, correspondientes a insumos y materias primas. (SUNAT, 2017)

En el Perú, hablar de exportación es referirnos al régimen aduanero de exportación definitiva, régimen por el cual, se permite la salida del territorio aduanero de las mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el exterior emitiendo el pago de tributos.

La actividad exportadora del Perú ha sido impulsada gracias a la alianza implícita entre el sector público y privado, logrando posicionar al Perú como un país exportador serio, con una cartera de productos de calidad “Premium” y un alto grado de conocimiento de las necesidades de cada. (SUNAT,2017).

2.3.3. Exportación de Arándano a Canadá

Canadá y Estados Unidos son los primeros importadores de arándanos frescos en el mundo, por lo que el acceso a este mercado, crea una nueva oportunidad para los productores y exportadores peruanos de colocar una fruta de calidad que logrará posicionarse rápidamente favoreciendo el desarrollo agrario del Perú. (Agronegocios-Perú, 2015).

El Perú cuenta con una superficie de aproximadamente 1,000 hectáreas de arándanos sembrados principalmente en las regiones de La Libertad, Ancash, Lima.

Se espera que esta superficie aumente en los próximos años a unas 4,000 hectáreas, gracias a que nuestros suelos y clima son muy benéficos para la producción de esta fruta, muy apreciada por los consumidores de los mercados internacionales por su poder antioxidante. Los requisitos fitosanitarios acordados entre el Senasa y la autoridad canadiense de la protección de los alimentos y enfermedades zoonóticas o Canadian Food Inspection Agency (CFIA) para la exportación de esta fruta fresca.

2.3.4. Normatividad para la Exportación de Arándano

a. Protección Vegetal. Agencia canadiense de inspección de alimentos tiene como objetivo proteger las plantas y los sectores agrícola y forestal de la economía canadiense previniendo la importación y diseminación de plagas, para cumplir con ese objetivo el ingreso de algunas frutas, vegetales y tubérculos frescos provenientes de terceros países sujetos a la presentación de un certificado fitosanitario.

b. Grados y Estándares de Calidad. Los grados y estándares de calidad actúan como instrumentos legales para establecer un criterio común que permita la clasificación de algunas frutas y vegetales en diferentes categorías comerciales.

c. Etiquetado de Productos Frescos Las regulaciones para frutas y vegetales frescos definen los requisitos de etiquetado para los productos frescos pre empacados y para los embalajes de productos frescos. A continuación, se presenta un listado de los elementos por considerar según las normas canadienses: Productos frescos pre empacados. La información debe presentarse en inglés y en francés, ya que ambos son idiomas oficiales. Nombre común del producto y variedad. Cantidad neta, por número, peso o volumen. En Canadá, se utiliza el sistema métrico internacional. Nombre y dirección del productor o de la persona que comercializa los productos en Canadá. País de origen. (Promperú, 2017)

d. Requisitos Fitosanitarios. A fin de prevenir el ingreso de plagas a Canadá, el ingreso de frutas, vegetales y tubérculos frescos están sujetos a la presentación de un Certificado Fitosanitario. Adicionalmente para productos que vayan a ser importados por primera vez y que puedan presentar un riesgo, la CFIA puede solicitar una evaluación de riesgo de plagas y prohibir su importación hasta que se cuente con los resultados. Se requiere certificaciones de comercio justo Fair Trade se refiere al medio ambiente y trabajo digno. (Promperú, 2017).

2.4 Definición de Términos Básicos

a. Propuesta

La palabra propuesta suele emplearse para dar cuenta de la manifestación de una idea o plan que ostenta una finalidad determinada. Este uso lo encontramos mayormente en el mundo laboral, de las empresas, en el cual es recurrente la presentación de planes, proyectos nuevos, para dirigirlos a directores, gerentes y dueños, que destacan, maximizar las ventas de una compañía o conseguir una mayor cantidad de clientes, según corresponda.

b. Arándano

El arándano en el diccionario castellano es planta de la familia de las Ericáceas, de dos a cinco decímetros de altura, con ramas angulosas, hojas alternas, aovadas y aserradas, flores solitarias, axilares, de color blanco verdoso o rosado, y por frutos bayas negruzcas o azuladas, dulces y comestibles. (Botánica, 2018)

c. Comercio Internacional

El comercio internacional hace referencia al movimiento que tienen los bienes y servicios a través de los distintos países y sus mercados. Se realiza utilizando divisas y está sujeto a regulaciones adicionales que establecen los participantes en el intercambio y los gobiernos de sus países de origen. (Gestiopolis, 2018).

d. Comercialización

Proceso de actividades comerciales que dirigen el flujo de mercancías y servicios del productor al consumidor. (Gestiopolis, 2018).

e. Exportación

Exportación tiene su origen en el vocablo latino exportación y menciona a la acción y efecto de exportar (cuando un país vende mercancías a otro). La exportación también es el conjunto de las mercancías o géneros que se exportan.

f. Agente de Aduanas

Persona física autorizada, por medio de una patente para manejar el despacho de mercancías por cuenta propia, siempre y cuando lo haga de acuerdo a los regímenes aduaneros y de conformidad con la legislación aduanera vigente, según las leyes peruanas se requieren de un Agente de Aduanas de todas maneras cuando la exportación pasa de los \$5000 dólares. (SUNAT, 2018).

g. Partida Arancelaria

Es denominarla subpartida nacional, la que identifican o hacen referencia al producto a importar, y con el cual es posible ubicarlo en el Arancel de Aduanas vigente aprobado con Decreto Supremo N° 238-2011-EF, el cual es necesario, ya que permite tener conocimiento de cuáles son los tributos a pagar por el ingreso al país de una mercancía determinada. (SUNAT, 2017).

1.4 Formulación del Problema

¿De qué manera un Plan De Comercialización favorecerá la Exportación de arándano fresco de la Empresa San Juan de Chongoyape al mercado de Canadá, en el año 2018 -2021?

1.5 Justificación e importancia del estudio

En el Perú, los resultados del cultivo de arándano obtenidos recientemente en las diferentes operaciones privadas desarrolladas en las regiones de Arequipa, Ica, Lima, Cajamarca, Ancash, La Libertad, Lambayeque y Piura, demostraron que las plantaciones muestran que los arándanos prosperan de mejor manera en la sierra que en otras regiones del país, dado que las condiciones de suelo y clima de la zona de alto andinas son ideales para el desarrollo de este tipo de frutales que requieren elevados niveles de frío. Los hallazgos de la presente investigación serán un antecedente para futuros estudios de diversas empresas que busquen incrementar su rentabilidad mediante el cultivo y comercialización de arándanos.

Con el fin de aprovechar la creciente producción de arándanos a nivel nacional y el cambio en la tendencia de consumo de alimentos, sobre todo en los países desarrollados, dentro de los que se encuentra Canadá, tendencia que hoy en día se inclina hacia el consumo de productos frescos y naturales, hemos visto en la exportación de arándanos una interesante oportunidad de negocio, dada las condiciones favorables en los acuerdos comerciales con este país.

1.6 Hipótesis

Un plan de comercialización favorecerá la exportación de arándano fresco en la empresa san juan de Chongoyape al mercado de Canadá, 2018- 2021, si está basado en la teoría de las cuatro p: precio, plaza, promoción y producto.

1.7 Objetivos

1.7.1 Objetivo General

Diseñar un plan de comercialización para la exportación de arándano fresco al mercado de Canadá de la empresa San Juan de Chongoyape, 2018-2021.

1.7.2 Objetivos Específicos

1. Identificar los documentos que se requiere para la comercialización y exportación de arándano fresco al mercado de Canadá.
2. Analizar las ventajas y desventajas de la empresa agrícola San Juan, para la producción de arándano y exportación al mercado de Canadá.
3. Identificar los beneficios de salud que presenta el fruto de arándano fresco para su comercialización.

II. MATERIAL Y METODO

2.1. Tipo y Diseño de la Investigación

2.1.1 Tipo de Investigación

El tipo de investigación es descriptivo y explicativo con enfoque cuantitativo. Es descriptivo porque busca especificar propiedades, características y rasgos importantes que intervienen en el presente estudio y se relacionan entre sí para mejorar la comercialización y exportación de arándanos frescos al mercado de Canadá.

Es explicativo porque indaga las causas de los problemas o situaciones para poder ingresar el arándano a Canadá.

Es cuantitativa porque se recogen y analizan datos sobre las variables que se están estudiando, para determinar la relación entre ellas. (H. Sampieri, 2014)

2.1.2 Diseño de la Investigación

El diseño de esta investigación es no experimental, porque no se manipula la información obtenida de las variables en estudio; lo que se hace en esta investigación es observar los fenómenos tal y como se dan en su contexto natural, para analizarlos. (Sampieri, 2014)

2.2. Población y Muestra

Población

En la presente investigación la población es el área de producción de la empresa San Juan.

El número de encuestados son 20 personas del área de producción de la empresa San Juan del distrito de Chongoyape, donde se encuentran los trabajadores, ingenieros expertos en el comercio exterior con experiencia en el sector agrícola por lo tanto la muestra va ser la misma población, para Hernández Sampieri Roberto, (2010, p.174), un estudio no será mejor por tener una población más grande; la calidad de un trabajo investigativo radica en delimitar claramente la población con base en el planteamiento del problema por ello la población debe situarse claramente entorno a sus características de contenido, de lugar y en el tiempo.

Muestra

La muestra con tipo de investigación descriptivo con diseño no experimental, donde Hernández Sampieri, Roberto, (2010 p. 176), manifiesta que la población que son las personas del área de producción de la empresa San Juan es la misma que la muestra ya que nuestro enfoque son las personas de la empresa San Juan.

2.3. Variables, Operacionalizacion

Variable Independiente

Plan de Comercialización

Variable Dependiente

Exportación de Arándano

Tabla 2.Operacionalización de Variables

VARIABLES	DEFINICION	DIMENSIONES	INDICADORES	ITENS	TECNICAS DE INSTRUMENTOS	UNIDAD DE MEDIDA
Variable Independiente Plan de Comercialización	Por comercialización se refiere al conjunto de actividades desarrolladas con el objetivo de facilitar la venta de una determinada mercancía, producto o servicio, es decir, la comercialización se ocupa de aquello que los clientes desean.	Cadena de comercialización	Transporte	1.¿Considera usted que el fruto de arándano es un producto que puede exportarse a diferentes mercados extranjeros?	Técnicas: Encuesta y observación directa Instrumento: Cuestionario y Guía de observación	Escala de L'kert
		Marketing mix	Producto	2.¿De qué forma usted consume el fruto de arándano?		
			Precio	3.Conoce usted si el Mercado de Canadá es económicamente bueno para la exportación del fruto de arándano?		
			Plaza	4.¿Considera usted que la empresa San Juan cuenta con las herramientas y elementos adecuados para la cosecha de arándano?		

Fuente: Elaboración propia

			Promoción	5.¿Conoce usted los beneficios de salud que brinda el fruto de arándano?		
		Canales de comercialización	Importador Agente Mayorista	6.¿Conoce usted cuáles son los procedimientos para exportar el fruto de arándano al mercado de Canadá?		
		Estrategias de comercialización	Estudio de mercado	7.Considera usted que el clima cálido de Chongoyape favorece a la Empresa San Juan, para la producción del fruto de arándano 8.Considera usted que es una desventaja que la empresa San Juan posea poca cantidad de terreno para el cultivo de arándano?		
Variable Dependiente Exportación de Arándano	Exportación es referirnos al régimen aduanero de EXPORTACIÓN DEFINITIVA, régimen por el cual, se permite la salida del territorio	Normativa para exportar	Grados y estándares de calidad. Requisitos fitosanitarios.	9.¿Considera usted que el mercado de Canadá es muy exigente para la importación del fruto de arándano?		

	aduanero de las mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el exterior.	Formas de exportación	Presentación de producto y embalaje	10.¿Considera usted que el fruto de arándano es un producto caro para la exportación, por sus propiedades que este posee?		
--	---	-----------------------	-------------------------------------	---	--	--

2.4. Técnicas e instrumento de recolección de datos, validez y confiabilidad

2.4.1. Métodos de Recolección de Información

Inductivo: Este método de investigación explica y relaciona los fenómenos estudiados respecto a la comercialización de arándano para la introducción al mercado de Canadá. Por lo que se podrá llegar a las conclusiones de este estudio. (Sampiere, 2014)

2.4.2. Técnicas de Recolección de Datos:

Entrevista

Conjunto de preguntas realizadas hacia una persona para obtener información sobre un tema en particular; por ende, hemos aplicado una entrevista para los gerentes de las empresas de arándano, obteniendo la información necesaria para así poder aplicarlas en nuestro estudio de factibilidad.

Encuesta

Constituida por una serie de preguntas que permite recoger datos para la investigación; por ende, hemos utilizado esta encuesta a través de un cuestionario de preguntas que se aplicara a los trabajadores de la empresa San Juan del distrito de Chongoyape con el propósito de conocer las opiniones, actitudes y conocimiento.

2.4.3. Instrumentos de Recolección de Datos

Los instrumentos aplicados a la investigación se deducen de las técnicas a emplear, con el fin de recopilar datos que sean de utilidad para efectuar el análisis adecuado del problema.

a) Se trata de un conjunto de preguntas cuyo objetivo será obtener información respecto a las variables en estudio (Plan de Comercialización y Exportación de arándano fresco). (Ver Anexo N°03)

b) Se aplicó la hoja de encuesta a los trabajadores del área de cultivo y producción de la empresa Agrícola San Juan del distrito de Chongoyape, para obtener información acerca de cómo está el crecimiento del arándano.

2.5. Procedimiento de análisis de Datos

La recolección de información se realizó por la revisión de textos (libros físicos y virtuales), blogs de noticias, periódicos digitales, encuesta, entrevista, investigaciones universitarias relacionadas al tema de comercialización de arándano; trabajo que se realizó para fundamentar de manera teórica y científica la investigación.

Posteriormente se realizó el trabajo de campo, el cual consistió en la aplicación del instrumento encuesta (anexo N° 2), de tal forma que se obtendrá la información que se requiere para la investigación. (Sampieri, 2014)

2.5.1. Análisis Estadístico e Interpretación de los Datos

En el análisis estadístico de datos se empleó los siguientes programas que permitió realizar la tabulación de los resultados obtenidos en las encuestas y así determinar el grado de aceptabilidad y confiabilidad en el servicio: Software SPSS versión 20 y Microsoft Excel 2010.

2.6. Criterios Éticos

Durante el desarrollo de la presente investigación hizo uso de los siguientes principios éticos:

Se consideró el “principio de Libertad y responsabilidad”, puesto que la persona que ha participado de este estudio, lo ha hecho, haciendo uso pleno de su libertad, asumiendo la responsabilidad.

Se consideró el “principio de totalidad”, puesto que se ha considerado todas las opiniones y respuestas brindadas por los encuestados. También se consideró la mejora continua que es una actitud general que debe ser la base para asegurar la estabilización del proceso y la posibilidad de mejora.

2.7. Criterios de Rigor Científico

Tabla 3. Criterios de Rigor Científico

Validez	Responsabilidad	Objetividad
Este proyecto está basado con la aprobación de esta investigación, que facilitara con amplia experiencia y capacidad, al estudio y diseño de la comercialización de arándano para la exportación.	Este proyecto se realiza con la participación comprometida por parte de la persona involucrada en su realización. Al mismo tiempo es un reflejo de la forma que esta persona lo desarrolla, los valores con los que se conducen, la calidad con que realizan este trabajo, el esfuerzo que aplican para hacer las cosas con calidad, el respeto que tienen .	La investigación se realizó de manera objetiva analizando las variables establecidas, sin alterar los resultados obtenidos.

Fuente: Elaboración propia

III. RESULTADOS

3.1. Resultados de Tablas y Figuras

3.1.1. Resultados en Tablas y Gráficos

1. ¿Conoce usted los beneficios de salud que brinda el fruto de arándano?

Tabla 4. Beneficios de salud de arándano

FIGURA N° 1

DETALLE	OPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE (%)
Respuesta	Si	14	70%
	No	6	30%
TOTAL		20	100%

Fuente: Elaboración propia

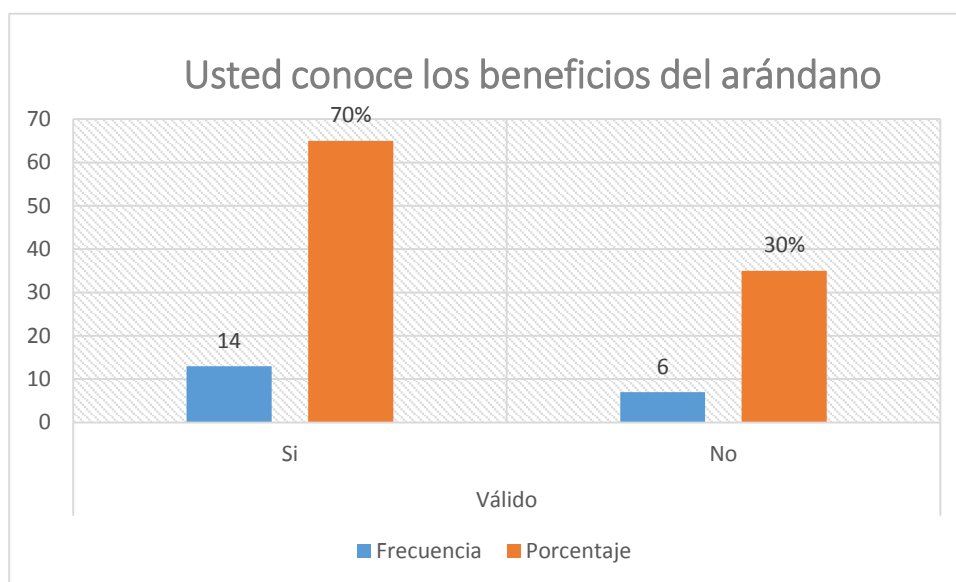


Ilustración 1. Entrevista del conocimiento de los beneficios del arándano.

INTERPRETACIÓN: Se aprecia que del total de los encuestados, el 70% señalan que si conocen los beneficios de salud que brinda este fruto de arándano, mientras que el 30% señalan que no conocen los beneficios de salud que brinda el fruto de arándano.

2. ¿Consume usted el fruto de arándano?

Tabla 5. Consume el fruto de arándano

DETALLE	OPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE (%)
Respuesta	Si	12	60%
	No	8	40%
TOTAL		20	100%

Fuente: Elaboración propia

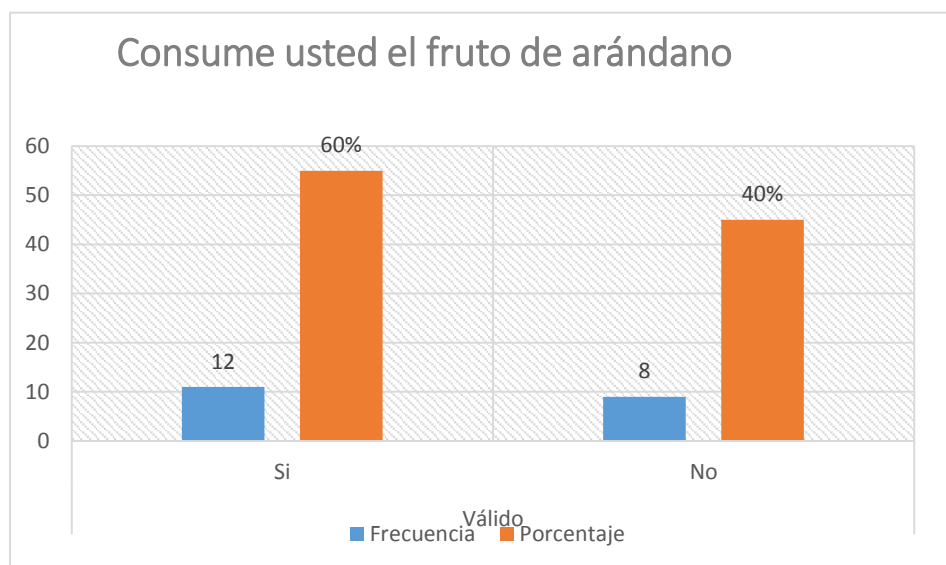


Ilustración 2. Consume usted fruto de arándano

INTERPRETACIÓN: Se aprecia que del total de los encuestados, el 60% señalan que si consume el fruto de arándano, mientras que el 40% señalan que no consume el fruto de arándano.

3. ¿Considerando que el fruto de arándano es beneficiable para la salud, cada que tiempo consume este fruto?

Tabla 6. *Considera el arándano beneficiable para la salud*

DETALLE	OPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE (%)
Respuesta	Una vez al mes	13	65%
	Dos veces al mes	7	35%
TOTAL		20	100%

Fuente:Elaboración propia

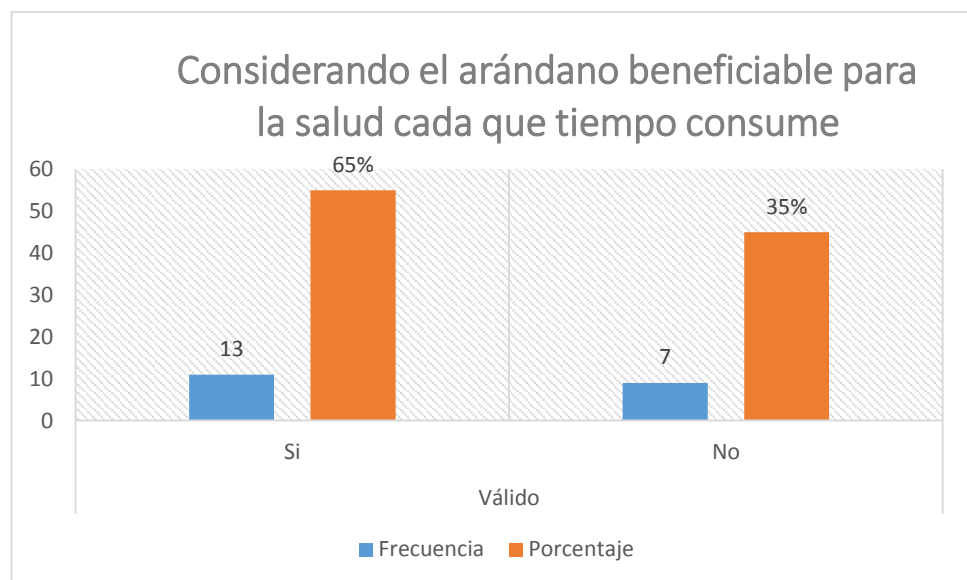


Ilustración 3. *Considera el arándano beneficiable*

INTERPRETACIÓN: Se aprecia que, del total de los encuestados, el 65% señalan que si conocen de qué forma se debe consumir el fruto de arándano, mientras que el 35% señalan que no conocen de qué forma se debe consumir el fruto de arándano.

4. ¿Conoce usted de qué forma se debe consumir el fruto de arándano?

Tabla 7. De qué forma se debe consumir el arándano

DETALLE	OPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE (%)
Respuesta	Si	13	65%
	No	7	35%
TOTAL		20	100%

Fuente: Elaboración propia

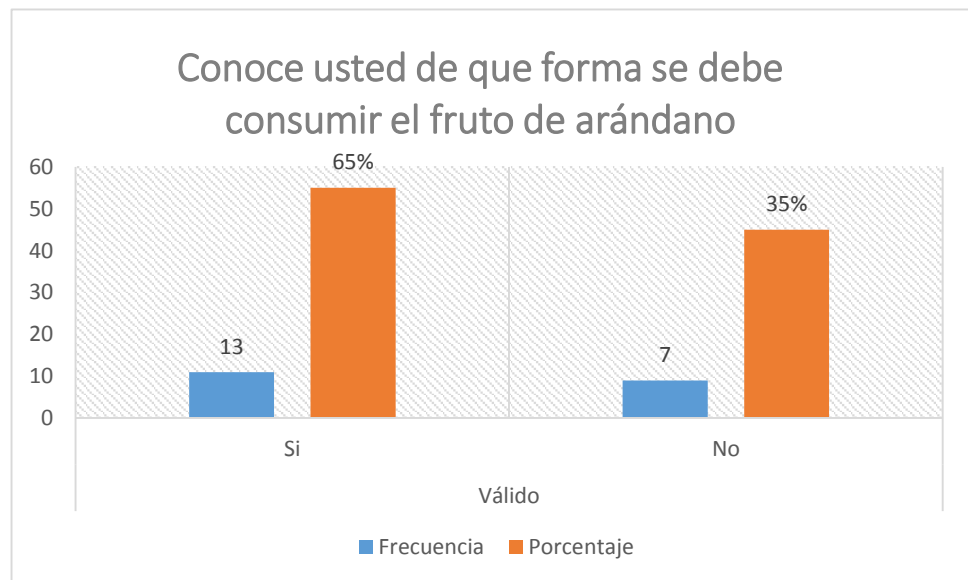


Ilustración 4. De que forma consume el arándano

INTERPRETACIÓN: Se aprecia que del total de los encuestados, el 65% señalan que si conocen de qué forma se debe consumir el fruto de arándano, mientras que el 35% señalan que no conocen de qué forma se debe consumir el fruto de arándano.

5.- ¿Considera usted que el fruto de arándano es un producto que puede exportarse a diferentes mercados extranjeros?

Tabla 8. Considera que el arándano se pueda exportar al extranjero

DETALLE	OPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE (%)
Respuesta	Si	16	80%
	No	4	20%
TOTAL		20	100%

Fuente: Elaboración propia

FIGURA N° 1: "Considera usted que el fruto de arándano es un producto que puede exportarse a diferentes mercados extranjeros"

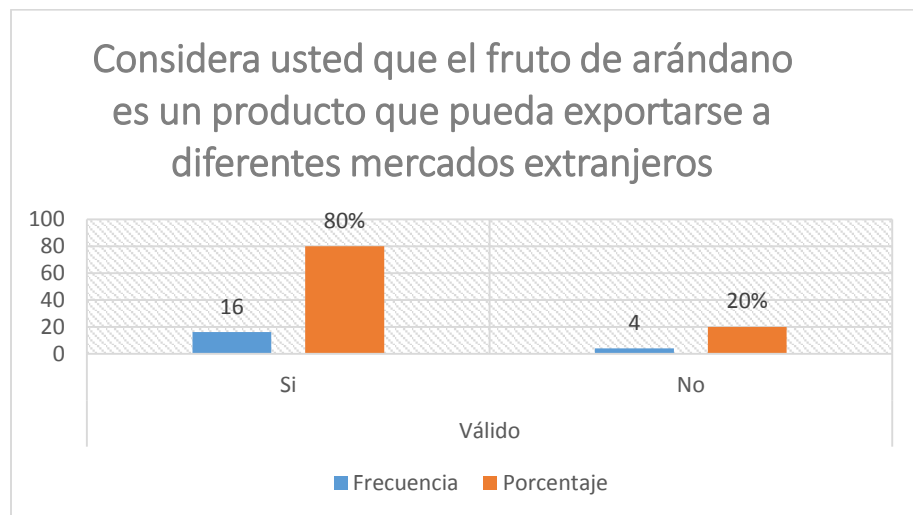


Ilustración 5. El arándano se pueda exportar al extranjero

INTERPRETACIÓN: Se aprecia que del total de los encuestados, el 80% señalan que si consideran que el fruto de arándano es un producto que pueda exportarse a diferentes mercados extranjeros, mientras que el 20% señalan que no consideran que el fruto de arándano es un producto que pueda exportarse a diferentes mercados extranjeros

6.- Conoce usted si el mercado de Canadá es económicamente bueno para la exportación del fruto de arándano?

Tabla 9. Conoce el mercado de Canadá es bueno para exportar arándano

DETALLE	OPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE (%)
Respuesta	Si	11	55%
	No	9	45%
TOTAL		20	100%

Fuente: Elaboración propia

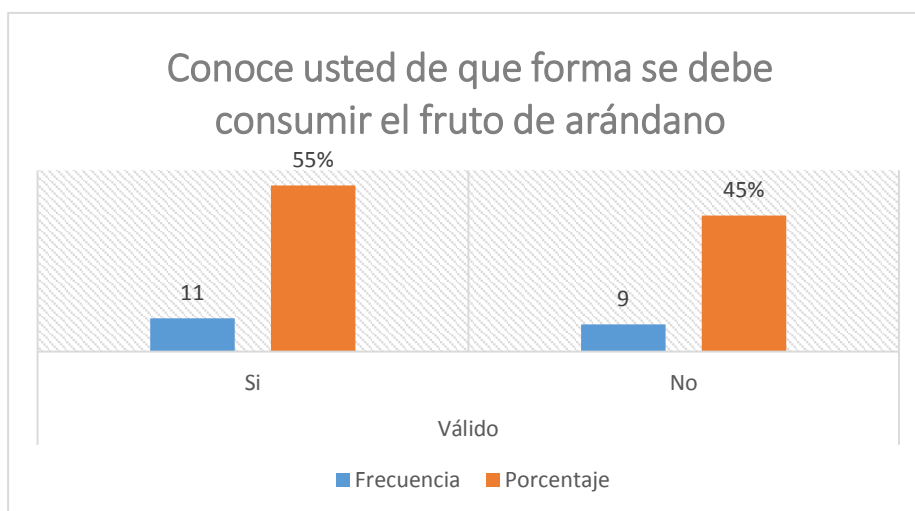


Ilustración 6. Conoce usted el mercado de Canadá es bueno para la exportación

INTERPRETACIÓN: Se aprecia que del total de los encuestados, el 55% señalan que si conocen que el mercado de Canadá es económicamente bueno para la exportación del fruto de arándano, mientras que el 45% señalan que no conocen que el mercado de Canadá es económicamente bueno para la exportación del fruto de arándano.

7.- ¿Conoce usted cuáles son los procedimientos para exportar el fruto de arándano al mercado de Canadá?

Tabla 10. Procedimiento para exportar arándano

DETALLE	OPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE (%)
Respuesta	Si	11	55%
	No	9	45%
TOTAL		20	100%

Fuente: Elaboración propia

FIGURA N° 2: "Conoce usted cuáles son los procedimientos para exportar el fruto de arándano al mercado de Canadá"

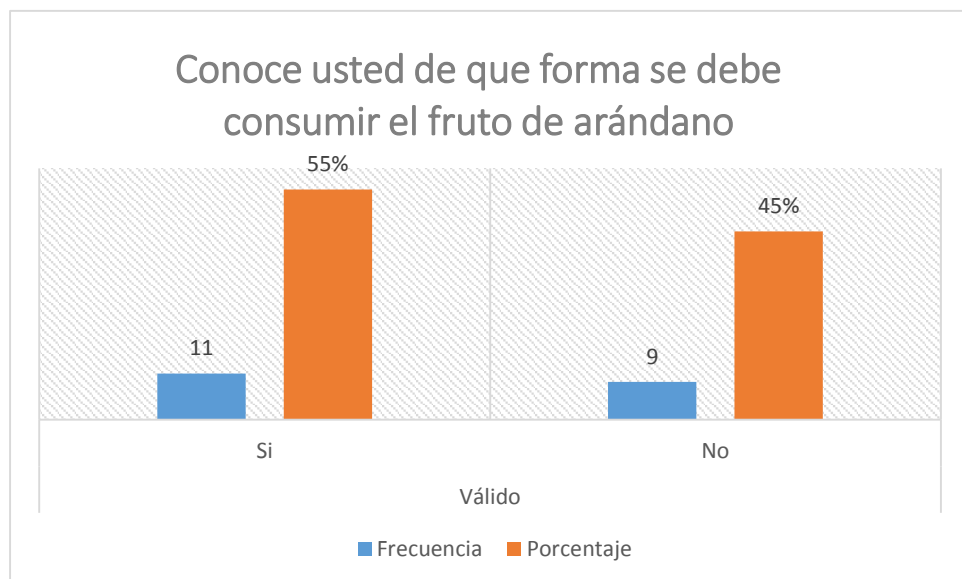


Ilustración 7. Procedimientos para la exportación de arándano

INTERPRETACIÓN: Se aprecia que del total de los encuestados, el 55% señalan que si conocen los procedimientos para exportar el fruto de arándano al mercado de Canadá, mientras que el 45% señalan que no conocen los procedimientos para exportar el fruto de arándano al mercado de Canadá.

8.- ¿Considera usted que el mercado de Canadá es muy exigente para la importación del fruto de arándano?

Tabla 11.El mercado de Canadá es muy exigente para importación de arándano

DETALLE	OPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE (%)
Respuesta	Si	15	75%
	No	5	25%
TOTAL		20	100%

Fuente: Elaboración propia

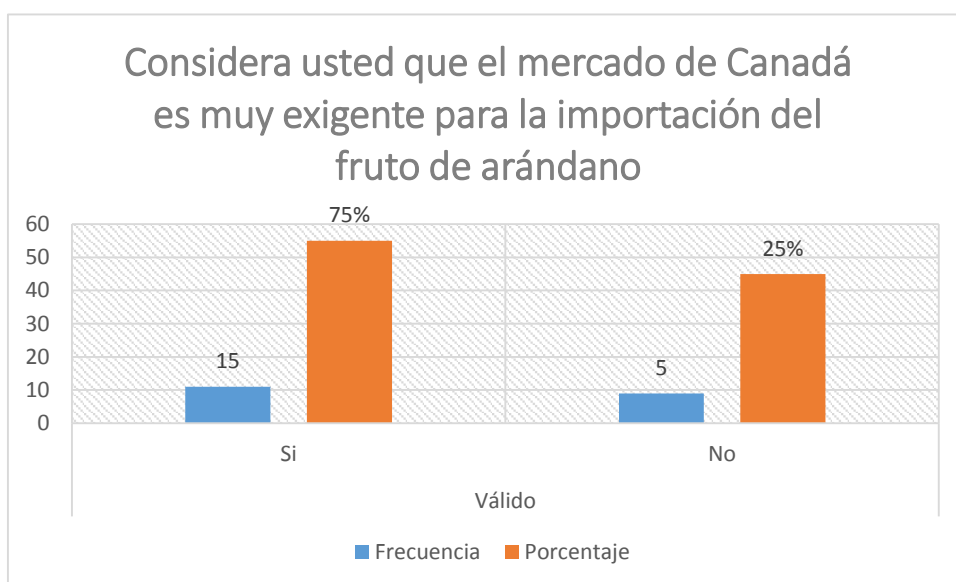


Ilustración 8.El mercado de Canadá exigente para la importación

INTERPRETACIÓN: Se aprecia que del total de los encuestados, el 75% señalan que si conocen el mercado de Canadá es muy exigente para la importación del fruto de arándano, mientras que el 25% señalan que no conocen el mercado de Canadá es muy exigente para la importación del fruto de arándano.

9.- ¿Considera usted que la empresa San Juan cuenta con el adecuado
 ¿Manejo de cultivo para la producción del fruto de arándano?

Tabla 12. La empresa San Juan tiene manejo para la producción de arándano

DETALLE	OPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE (%)
Respuesta	Si	11	55%
	No	9	45%
TOTAL		20	100%

Fuente: Elaboración propia

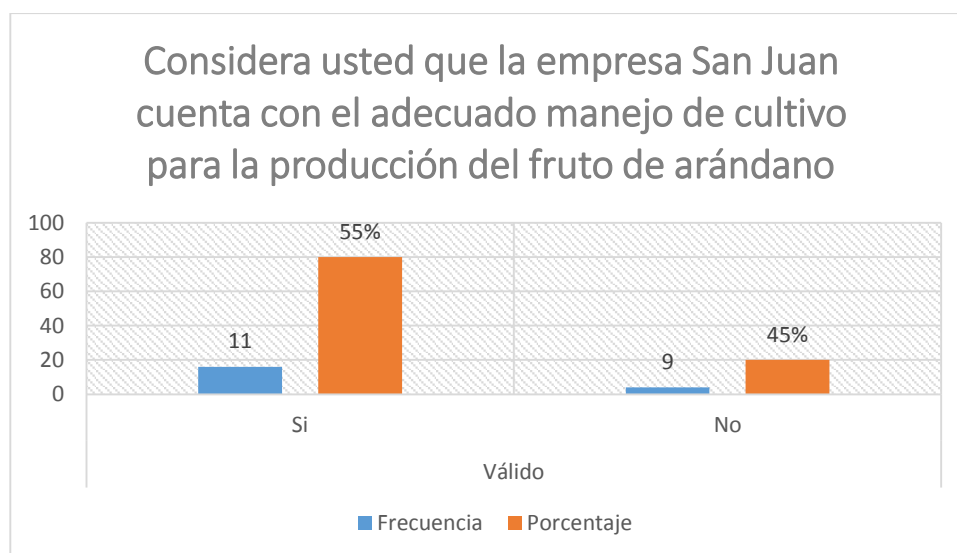


Ilustración 9. La empresa San Juan cuenta con adecuado cultivo para la producción

INTERPRETACIÓN: Se aprecia que del total de los encuestados, el 55% señalan que si conocen la empresa San Juan cuente con el adecuado manejo de cultivo para la producción del fruto de arándano, mientras que el 45% señalan que no conocen la empresa San Juan cuente con el adecuado manejo de cultivo para la producción del fruto de arándano.

10.- ¿Considera usted que la empresa San Juan cuenta con las herramientas y elementos adecuados para la cosecha de arándano?

Tabla 13. *La empresa San Juan cuenta con las herramientas adecuados para cosechar*

DETALLE	OPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE (%)
Respuesta	Si	9	45%
	No	11	55%
TOTAL		20	100%

Fuente: Elaboración propia

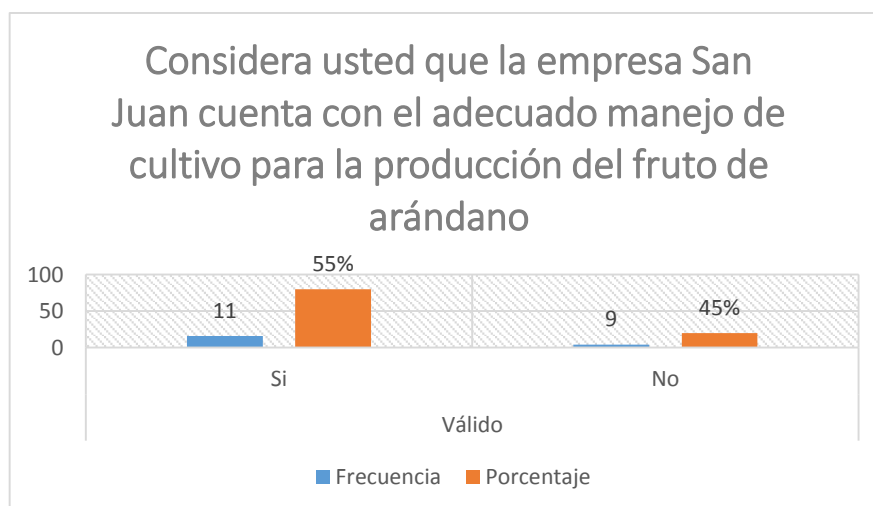


Ilustración 10. *La empresa cuenta con el manejo adecuado para la producción*

INTERPRETACIÓN: Se aprecia que del total de los encuestados, el 45% señalan que si conocen que el fruto de arándano es un producto caro para la exportación por sus propiedades que posee, mientras que el 55% señalan que no conocen que el fruto de arándano es un producto caro para la exportación por sus propiedades que posee.

11.- ¿Considera usted que el fruto de arándano es un producto caro para la exportación, por sus propiedades que este posee?

Tabla 14. Considera que el arándano es caro para la exportación

DETALLE	OPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE (%)
Respuesta	Si	15	75%
	No	5	25%
TOTAL		20	100%

Fuente: Elaboración propia

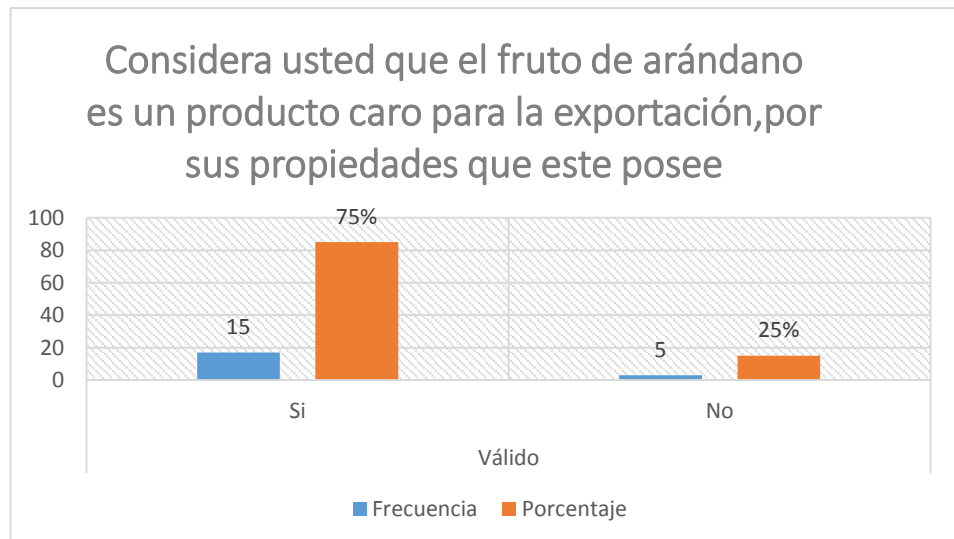


Ilustración 11. El arándano es producto caro para la exportación

INTERPRETACIÓN: Se aprecia que del total de los encuestados, el 75% señalan que si conocen que el fruto de arándano es un producto caro para la exportación por sus propiedades que posee, mientras que el 25% señalan que no conocen que el fruto de arándano es un producto caro para la exportación por sus propiedades que posee.

12.- ¿Considera usted que el clima cálido de Chongoyape favorece a la empresa San Juan, para la producción del fruto de arándano?

Tabla 15.El clima favorece para la producción de arándano

DETALLE	OPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE (%)
Respuesta	Si	13	65%
	No	7	35%
TOTAL		20	100%

Fuente: Elaboración propia

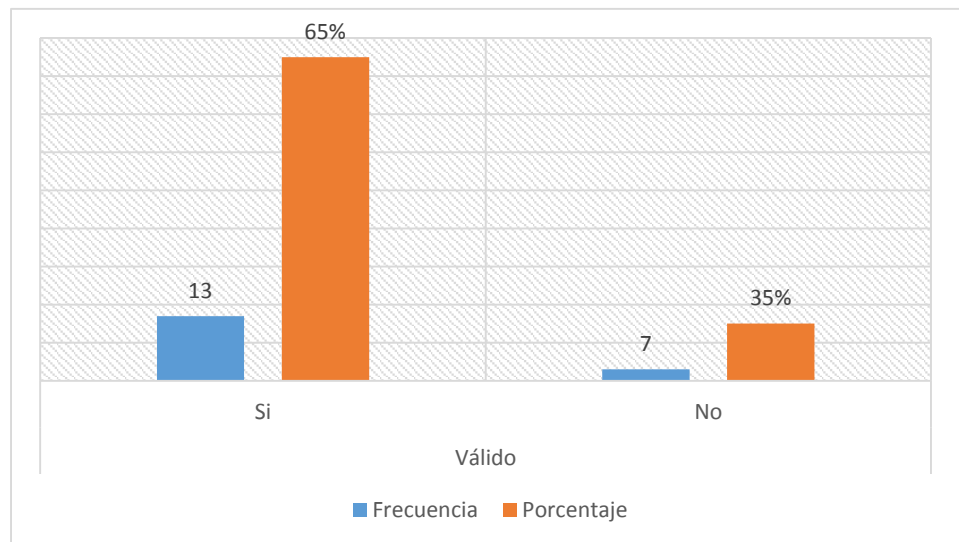


Ilustración 12.Favorece el clima cálido a la empresa San Juan

INTERPRETACIÓN: Se aprecia que del total de los encuestados, el 65% señalan que si consideran que clima si favorece a la producción, mientras que el 35% señalan que no favorece el clima.

13.- ¿Considera usted que es una desventaja que la empresa San Juan posea poca cantidad de terreno para el cultivo de arándano?

Tabla 16. Desventaja de la empresa su poca producción de terreno

DETALLE	OPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE (%)
Respuesta	Si	12	60%
	No	8	40%
TOTAL		20	100%

Fuente: Elaboración propia

FIGURA N°13: "Considera usted que es una desventaja que la empresa San Juan posea poca cantidad de terreno para el cultivo de arándano"

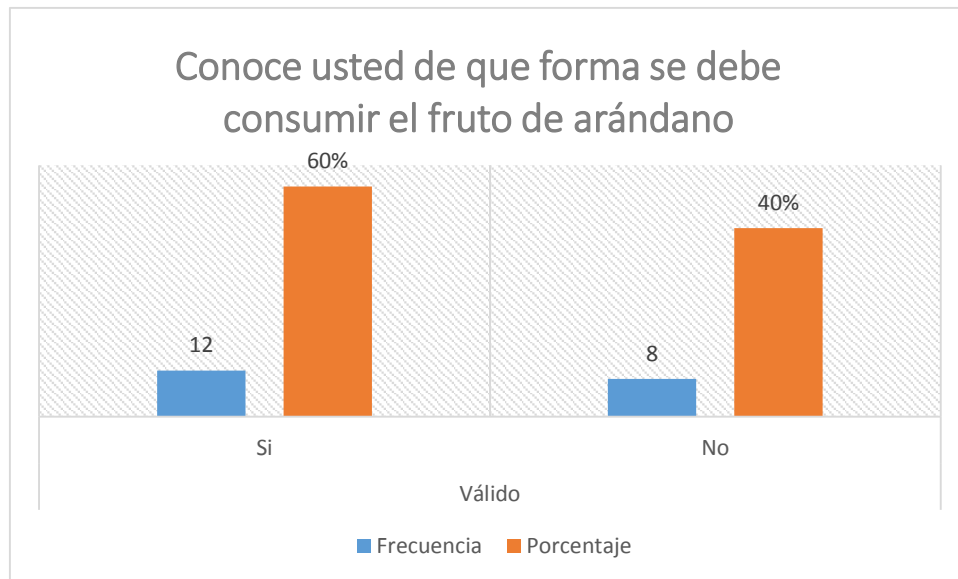


Ilustración 13. Desventaja de la empresa poca cantidad de terreno

INTERPRETACIÓN: Se aprecia que del total de los encuestados, el 60% señalan que si consideran que es una desventaja que la empresa San Juan posea poca cantidad de terreno para el cultivo de arándano, mientras que el 40% señalan que no consideran que es una desventaja que la empresa San Juan posea poca cantidad de terreno para el cultivo de arándano.

3.1.2. Resultado de Entrevista a expertos de Comercio y Negocios Internacionales

Se inició analizando el instrumento de la entrevista que realice a los tres expertos con relación a la comercialización y exportación de arándanos frescos de la empresa Agrícola San Juan del distrito de Chongoyape de la región de Lambayeque al mercado de Canadá 2016.

Entrevista al Ing. Leoncio Alejandro Martínez Sovero. Gerente General de la empresa “Agrícola San Juan S.A.”

En lo que respecta a los datos obtenidos mediante la entrevista aplicada al Ing. Leoncio Alejandro Martínez Sovero, Gerente General de la empresa Agrícola San Juan S.A, se obtuvo la siguiente información:

Tabla 17. Entrevista al Gerente de la empresa San Juan

- | | |
|---|--|
| 1. ¿Desde su punto de vista como experto en comercialización considera viable este tipo de fruta en el mercado? | Es un producto muy viable ya que es nuevo en el mercado y contiene propiedades que dan beneficios para la salud, y en el mercado está teniendo mucha tendencia |
| 2. Desde su manejo en el ámbito regional ¿cómo va el crecimiento del arándano en nuestra empresa San Juan del distrito de Chongoyape? | Desde mi punto el arándano esta en desarrollo ya que al comprobar con un prototipo de siembra en arándano pudimos ver que si se produce en la empresa San Juan del distrito de Chongoyape. |
| 3. ¿Cuál es su temporada o los meses más sobresalientes de esta fruta? | En la empresa nosotros trabajamos con un sistema de agua para el crecimiento del arándano ya que su suelo no permitía, y el tiempo que demora es de 8 meses en dar el fruto. |

Fuente: Elaboración propia

4. ¿Cuántos tipos de arándanos existen en la empresa San Juan del distrito de Chongoyape? Bluetta es una variedad muy temprana que produce grandes cosechas aunque de sabor moderado. Earliblue también madura pronto, dando frutos de gran tamaño y de color azul pálido. Blue Crop madura a comienzos o mediados de temporada y da abundantes cosechas de buen sabor.
5. ¿Desde su criterio como experto en comercialización de frutas como el crecimiento del arándano en nuestra región? En la región podemos ver más cosechas de arándano que están siendo comercializadas en los mercados locales por su buena calidad.
6. ¿Qué métodos de comercialización actualmente están aplicando para la producción del arándano? Los métodos que utilizan son de tratar de dar un producto de buena calidad, que este bien está empaquetado y envasado.
7. ¿Cuál es el almacenamiento del arándano para una buena dispensación? Que el producto este en lugares fríos ya que el arándano es un fruto que se mantienen bajo 0 grados.
8. ¿Considera usted la tendencia de comercialización del arándano en los mercados extranjeros? Si considero ya que tienes beneficios nutritivos que proporcionan una salud buena y su calidad del producto hace que tenga una buena tendencia en los mercados.
9. ¿Cuáles son sus proyectos y objetivos de exportación del arándano y cuáles son los países más considerados? Uno de los proyectos es llegar a exportar este producto ya que tiene una buena tendencia en el mercado internacional, entre los países que podemos ver tenemos Canadá, Estados Unidos y Chile.
10. ¿Cuál es el proceso logístico del arándano al mercado extranjero? Exportador, importador, cadena de distribución, mayoristas, consumidor final.

Entrevista al Lic. Richard Ignacio Montes Tocto. Gerente General de Codex Perú Trade

En lo que respecta a los datos obtenidos mediante la entrevista aplicada al Lic. Richard Ignacio Montes, Gerente General de “CODEX PERÚ TRADE” se obtuvo la siguiente información:

Tabla 18. Entrevista al experto en exportación

Fuente: Elaboración propia

1.- ¿Cómo considera usted que está el mercado de las frutas frescas?

En realidad es un mercado que sigue creciendo, a quien le gusta frutas aquí en el Perú y en el extranjero, su diversidad depende del gusto del extranjero, los berries como bocaditos tiene un impacto en mercado extranjero, su utilización por darle un valor agregado a otros costos, cada vez salen más frutas exóticas que y que tiene propiedades nutritivas que ayudan a cubrir ciertas enfermedades.

2.- ¿Desde su manejo en el ámbito Regional ¿Cómo va el crecimiento de la producción del arándano en la Región Lambayeque?

Va en crecimiento muchas iniciativas apoyando el tema de los berries, vienen trabajando con comunidades y con campesinos que quieren impulsar este producto.

3.- ¿Qué es lo que hace atractivo el arándano en el mercado internacional?

Sus propiedades, su calidad organoléptica, su delicia es bastante amplia como una uva bastante delicioso, aparte que es como un bocadito que puedes comer en oficina o cualquier otro lado, son pequeñas y son fáciles de consumir.

4.- ¿Conoce usted si en Lambayeque con respecto a los productos frescos como el arándano sea beneficiable para la salud?

Los berries son antioxidantes, son prevención para el cáncer, también tiene gran cantidad de vitamina C que ayuda a proteger distintas enfermedades.

5.- ¿Quiénes son lo que Envían muestran a través de ciertas instituciones exportan arándanos en la como Promperú, Sierra Exportadora.

Región Lambayeque?

6.- ¿Qué empresas No conozco ninguna empresa canadiense, pero sí Canadienses son las sé que hay supermercados que tienen una tienda adquieren arándano andina de productos de origen latinoamericanos Peruanos? que ellos están resaltando los temas de los berries.

7.- ¿Conoce usted si se Si se exporta arándanos pero no en gran cantidad, comercializa los arándanos mercados con ejemplo Alemania, Francia como en los mercados Holanda principales recolectores de materias extranjeros? primas frutas exóticas para mezclar como otros productos.

8.- ¿Conoce usted sobre el Es un proceso común como todos los demás, si se proceso logístico del tienen que tener cuidado porque es un producto arándano al mercado perecible, incluso donde se produce traerlo con Canadiense? cuidado porque el golpe o el movimiento hace que se golpee y no hace que tenga una fruta totalmente inocua, por lo general debe tener envíos aéreo manteniendo el refrigerado sería más factible.

9.- ¿Conoce usted si el Canadá siempre tiene una debilidad por las frutas arándano es atractivo para exóticas, y las berries están dentro de este club ya el consumidor Canadiense? que son los principales adquiridos.

10.- ¿Conoce usted si el Caro es relativo ,sin embargo al ser enviados por arándano es un producto otros medios al tema de materia fresco si es un caro para la exportación? poquito más caro porque envías por avión tener mucho cuidado con protección por el golpe, un kilo de arándano cuesta en el mercado extranjero de 8 a 18 dólares en fresco y si es rentable este producto.

Entrevista al Lic. Billy Heinrich Maco Elera. Promotor de la Oficina Macroregional de Exportación – Norte “PROMPERÚ”- Sede Piura

En lo que respecta a los datos obtenidos mediante la entrevista aplicada al Lic. Billy Maco Elera, Promotor de la Oficina Macroregional de Exportación- Norte PROMPERÚ, se obtuvo la siguiente información:

Tabla 19. Entrevista al experto en exportación

1.- ¿Cómo considera usted que esta el mercado de las frutas frescas? El mercado de frutas frescas está en crecimiento en producción y cantidades de exportación pero los precios muchas veces no son estables por el tema de la crisis.

2.- Desde su manejo en el ámbito Regional ¿Cómo va el crecimiento de la producción del arándano en la Región Lambayeque? La producción de arándano está en crecimiento gracias a Sierra Exportadora quien tiene un programa de Berries, donde apoyan la producción y comercialización de esta fruta muy cotizada en el mercado internacional.

3.- ¿Qué es lo que hace atractivo el arándano en el mercado internacional? El arándano es atractivo debido a la tendencia del consumidor de compra por sus propiedades antienvjecimiento y la calidad que se obtiene en la zona norte del país.

4.- ¿Conoce usted si en Lambayeque con respecto a los productos frescos como el arándano sea beneficioso para la salud? El beneficio que aporta el arándano a la salud es las propiedades antioxidante por ser una baya de color morado al igual que el maíz morado.

5.- ¿Quiénes son lo que exportan arándanos en la Región Lambayeque? No estoy muy actualizado en las empresas exportadoras, pero creo que uno de las empresas el grupo Rengifo.

6.- ¿Qué empresas Canadienses son las adquieren arándano Peruano? No se los nombres pero si sé que es uno de los países a los que se exporta el arándano.

- 7.- ¿Conoce usted si se comercializa los arándanos en los mercados extranjeros? No conozco la comercialización en sí, pero como todo producto fresco mayormente se utiliza en bróker para ingresar al mercado de Canadá.
- 8.- ¿Conoce usted sobre el proceso logístico del arándano al mercado Canadiense? No conozco el proceso logístico, solo que mayormente se transporta a Canadá en forma aérea por ser producto perecible.
- 9.- ¿Conoce usted si el arándano es atractivo para el consumidor Canadiense? Si es atractivo porque en el mercado Canadiense es muy cotizado la fruta ya que gran parte de su territorio y tiempo está cubierto de hielo.
- 10.- ¿Conoce usted si el arándano es un producto caro para la exportación? El arándano por ser berries es una fruta cara y esto es beneficioso para el productor porque los costos son bajos.

Fuente: Elaboración propia

3.2. DISCUSIÓN DE RESULTOS

La investigación de campo realizada se basa en elaborar la propuesta de un plan de comercialización para la exportación de arándano fresco al mercado de Canadá, de la empresa san juan de chongoyape,2018-2021.La formulación del problema fue planteado de la siguiente manera ¿De qué manera un Plan De Comercialización favorecerá la Exportació de arándano fresco de la Empresa San Juan de Chongoyape al mercado de Canadá, en el año 2018 - 2021?

Habiendo analizado las variables de Plan de comercialización y exportación de arándanos, con los instrumentos de recolección de información, resulto que en la Región Lambayeque aún no cuenta con empresas exportadoras de arándano fresco a mercados extranjeros, y por ello tomare como referencia esta investigación para enfocar a la empresa Agrícola San Juan a emplear esta propuesta.

Para el desarrollo del **objetivo N°1** se debe analizar información necesaria acerca de los documentos que se requiere para la comercialización y exportación de arándano fresco al mercado de Canadá 2018, hice uso de las entrevistas a todos los expertos en comercio internacional, al Gerente General Leoncio Alejandro Martínez Sovero, al Lic.Richar Montes Tocto y al Lic. Billy Maco Elera (resultados de la entrevista de las preguntas N°1, N°6, N°7, N°8 y N°9)

DOCUMENTOS:

REQUISITOS Y TRÁMITES PARA EXPORTAR

a) Para exportar productos en general:

Registro de datos en las tarjetas de identificación proporcionadas por los bancos corresponsales autorizados por el Banco Central del Ecuador.

b) Personas Naturales: Cédula de ciudadanía (para exportadores por una sola vez); RUC para exportadores habituales.

c) Sector Público: Código de catastro

d) Personas Jurídicas: R.U.C (dirección, teléfono, etc.); Afiliación a una de

las Cámaras de la producción. (CAMARA DE COMERCIO, 2015)

1. Certificados Sanitarios

- a) Certificados fitosanitarios para exportar productos agrícolas en cualquiera de sus formas, se extiende a través del Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuarias ESA-MAG. (CAMARA DE COMERCIO, 2015)
- b) Certificado Sanitario para las exportaciones de productos pesqueros en estado fresco y para frutas y hortalizas frescas, a la Unión Europea otorga el Instituto Nacional de Higiene Leopoldo Izquieta Pérez.

2. Certificados de Origen

- a) Para café en grano y soluble y para cacao y subproductos emite el MICIP.
- b) Para los productos acogidos a los beneficios del SGP y la LPAA extiende el MICIP.

3.- Certificados de Calidad

- a) Para productos del mar y derivados, confiere el Instituto Nacional de Pesca.
- b) Para conservas alimenticias otorga el INEN. (CAMARA DE COMERCIO, 2015)

Para el desarrollo del **objetivo N°2** se debe de analizar la información

necesaria acerca de las ventajas y desventajas de la empresa Agrícola San Juan S.A para la producción y exportación de arándano fresco al mercado de Canadá 2016, hice uso de las entrevistas a todos los expertos en comercio internacional, al Gerente General Leoncio Alejandro Martínez Sovero, al Lic.Richar Montes Tocto y al Lic. Billy Maco Elera (resultados de la entrevista de las preguntas N°2, N°3, N°4,N°5 y N°10)

Tabla 20.Discusión de resultados. ventajas y desventajas de la empresa

VENTAJAS	DESVENTAJAS
-Que los costos de producción son bastante más bajos, ya que hay una creciente demanda por trabajo.	-Que la empresa no cuenta con muchas hectáreas para la producción de arándano.
-Que el arándano si se puede cosechar en tierras cálidas como en la empresa San Juan distrito de Chongoyape	-Que la empresa no cuenta con la maquinaria para la producción de arándano.
-Que el arándano es un producto con muchos nutrientes para la salud.	-Que la empresa no cuenta con la infraestructura para el proceso del arándano.
- Que como producto nuevo tenga una gran acogida en el mercado local y nacional.	-Que el costo del kilo del arándano es un poco elevado.

FUENTE: Elaboración Propia

Para el desarrollo del **objetivo N°3** se debe analizar la Información necesaria acerca de los beneficios de salud que presenta el fruto de arándano fresco

para su comercialización, hice uso de las encuestas realizadas a los trabajadores del área de cultivo y producción de la empresa Agrícola San Juan del distrito de Chongoyape de la Región Lambayeque, (resultados de las preguntas N°1,N°2,N°3).

a. Beneficios del Arándano

Los beneficios del arándano se concentran en su poder antioxidante, ayudando a prevenir enfermedades como el cáncer y las enfermedades cardiovasculares y su poder antiadherente, que hace que las bacterias dañinas para nuestro organismo, como el *Helicobacter pylori* entre otras, no se adhieran a las paredes del aparato gastrointestinal.

De esta forma ayudan a evitar su proliferación y por lo tanto el daño a nuestro cuerpo.

Este poder nos ayuda en dos partes del cuerpo, en la zona gastrointestinal y en las vías urinarias, teniendo una duración aproximada de ocho horas, por lo que para estar protegidos debemos tomarlo por la mañana y por la noche.

Además, el arándano contiene vitamina P, utilizada en problemas de circulación y en afecciones vasculares del ojo.

b. Para Qué Sirve el Arándano

El fruto del arándano tiene la capacidad de proteger y fortalecer las paredes de los pequeños vasos sanguíneos conocidos como capilares, por lo que es útil en el tratamiento y la prevención de venas varicosas, varices, flebitis y hemorroides, al igual que en la prevención de problemas de la visión causados por la ruptura de pequeños vasos sanguíneos en los ojos.

Un efecto que ha recibido mucha atención en años recientes es el de ayudar a prevenir la pérdida de visión a causa de la degeneración de la retina que se produce con gran frecuencia en personas de edades avanzadas.

El arándano contiene, además, unas sustancias conocidas como antocianinas que ayudan a fortalecer el colágeno. El colágeno es una

proteína que es parte importante de los ligamentos, tendones y el cartílago. Las antocianinas también combaten los estados inflamatorios y tienen importantes propiedades antioxidantes. Estas propiedades hacen al arándano útil en el tratamiento de enfermedades inflamatorias de las articulaciones y de las encías, como la artritis y la artrosis.

c. Ventajas del Arándano

La ventaja del arándano es que por su gran poder antioxidante también aumentan el HDL (el colesterol popularmente conocido como “colesterol bueno”) lo que estaría asociado a una disminución en la probabilidad de sufrir afecciones cardíacas.

El consumo de zumo de arándano ayuda a reducir los problemas gastrointestinales, hasta el punto de que se determinó en varios estudios la neutralización de los virus.

Parece que también tiene efectos positivos sobre el desarrollo de diversos tipos de cáncer.

d. Propiedades del Arándano

Los arándanos son frutos del bosque que contienen muy pocos azúcares, y son ricos en antioxidantes y flavonoides. Entre las propiedades que posee, destacan las siguientes:

Tabla 21. Discusión de resultados. beneficios nutricionales del arándano

Calorías	45 kcal.		
Proteínas	0,5 g.		
Hidratos de carbono	12 g.		
Grasas totales	0,01 g.		
Fibra	4,6 g.		
Vitaminas			
Vitamina A	2 mcg.	Minerales	
Vitamina B1	0,03 mg.	Sodio	1 mg.
Vitamina B2	0,02 mg.	Potasio	70 mg.
Vitamina B3	0,10 mg.	Manganeso	0,15 mg.
Vitamina B5	0,23 mg.	Fósforo	9 mg.
Vitamina B6	0,06 mg.	Magnesio	6 mg.
Vitamina C	13 mg.	Hierro	0,20 mg.
Vitamina E	0,10 mg.	Zinc	0,14 mg.
		Selenio	0,65 mg.

FUENTE: elaboración propia

Comentario: En este cuadro podemos ver los beneficios nutricionales del arándano, donde podemos apreciar que su nutriente principal es la vitamina C, ya que contiene 13 mg más que las demás vitaminas.

3.1 Título de la Propuesta

“Propuesta de un plan de comercialización para exportación de arándano fresco al mercado de Canadá, de la empresa San Juan de Chongoyape, 2018 - 2021”

3.2 Propuesta Teórica

Referirse a la Comercialización para la Exportación, es indicar si el mercado es o no sensible al producto como en este caso el arándano, producido por el proyecto y la aceptabilidad que tendría en su consumo. Se debe tener en cuenta que el análisis del consumidor tiene por objeto caracterizar a los consumidores actuales y potenciales, identificando sus preferencias, hábitos de consumo, motivaciones, etc.

Esta caracterización es el dato clave para terminar de definir el producto y la estrategia de comercialización.

La propuesta de investigación se realizó una encuesta a los trabajadores de la empresa Agrícola San Juan ya que son las personas encargadas de la producción que nos ayudará con el conocimiento básico sobre el arándano, el análisis del producto en el mercado objetivo, las acciones y las medidas correctivas.

También se empleó una entrevista a un especialista en lo que refleja a la comercialización para la exportación del arándano tanto a nivel nacional como internacional, la logística internacional, la gestión de los mercados, el análisis del producto en el mercado objetivo que también se desarrolló y la gestión económica financiera.

3.3 Objetivo General:

Generar una propuesta de plan de comercialización para la exportación de arándano fresco de la empresa San Juan al mercado de Canadá.

3.4 Objetivos Específicos:

1. Identificar las características del producto de arándano para la comercialización.
2. Desarrollar las etapas de un plan de negocios exportador

3.5 Esquema de la propuesta:

I: El plan Estratégico y Plan Organizacional

Descripción de la Empresa San Juan

La empresa se transforma de Cooperativa Agraria Limitada N° 281, mediante su adaptación en Sociedad Anónima, mediante acuerdo que consta en actas del 27 de Diciembre de 1996, documento que fue certificado notarialmente el 6 de Febrero del 1997. La empresa en el 2001, se acoge al beneficio tributario del Decreto Legislativo 885 - Ley de Promoción del Sector Agrario, modificado por ley 26865 y reglamentado por Decreto Supremo N° 002-98-AG, así como a los beneficios de la Ley 27360 Normas de promoción del sector agrario, obteniendo los beneficios derivados de la mencionada ley.

II: Datos De La Empresa San Juan

Denominación: EMPRESA AGRÍCOLA SAN JUAN S. A.

Dirección: Domicilio Fiscal: Av. Del parque Nro. 257 urb. Limatambo lima - lima - San Isidro. Sede Productiva: Km. 56 Carretera Chongoyape – Chiclayo – Lambayeque.

Ruc: 20103272964

Teléfono y Fax

Teléfono: 074 - 433149

Fax: 01 – 4212446

Web site: www.agricolasanjuan.com.pe

III. Constitución

Empresa Agrícola San Juan S.A. se constituyó, de acuerdo a la Ley General de Sociedades N°26887, por escritura pública extendida el 10 de julio de 1998 inscrita con título No 81/540 y Ficha No 768 en la Oficina Registral Regional de Lambayeque. Posteriormente surge por acuerdo de junta general de accionistas el cambio de denominación de Sociedad Anónima Abierta a Sociedad Anónima Ordinaria según consta en la partida registral N° 11002001, en la misma partida y también consta el último aumento de capital por re expresión de Estados Financieros con fecha 12 de Marzo del 2005.

IV. Actividad de la empresa: La Empresa Agrícola San Juan S.A. se dedica a las actividades agrícolas y agroindustriales con la finalidad de realizar transacciones comerciales en mercados internacionales

Arándano

La exportación del arándano desde la región Lambayeque está siendo una de las mayores expectativas para la empresa ya que han comprobado un crecimiento en producción para buscar mercados y poder llegar a exportar.

3.6. Plan Estratégico de la empresa San Juan

1.- Visión

Consolidarnos como una de las principales compañías peruanas que se diferencia por innovar, mejorar y diversificar sus cultivos para la exportación; estrechando los lazos con nuestros clientes y siendo una marca reconocida nacional e internacional por un desarrollo sostenible.

2.- Valores

Los Valores de la empresa: "Honradez, Responsabilidad, Creatividad e Innovación, Superación, Humildad y Austeridad".

- **Honradez:** Hablar con la verdad y ser disciplinado nos permitirá trabajar en un clima de transparencia y confianza.
- **Responsabilidad:** Ser puntual y cumplir con nuestros compromisos nos permitirá ser previsibles y confiables.
- **Creatividad e Innovación:** Sostener el pensamiento creativo para resolver los problemas de manera innovadora; exigir siempre una respuesta creativa.
- **Superación:** Disposición y voluntad para alcanzar nuestros logros a través de la capacitación constante y la exigencia personal.
- **Humildad:** Nuestra sencillez en el trato con las personas prevalece por encima de la posición en la empresa.

3.- Misión

Es una empresa agroexportadora dedicada a la satisfacción de nuestros clientes brindando productos de alta calidad y confianza en nuestra compañía, comprometidos además con el desarrollo económico de la región y la responsabilidad ambiental.

3.7.- Objetivos

- a. Dedicarse como actividad principal al cultivo de caña de azúcar, arándano uva, alcachofa, espárragos y otros productos agrícolas y agroindustriales.
- b. Dedicarse a la transformación primaria como son: selección, clasificación, conservación y empaque de productos agrícolas.
- c. Dedicarse a la comercialización de los productos agrícolas ya sean éstos procesados o semi procesados los mismos que serán para el mercado interno y para la venta para el mercado exterior

Estructura del Personal

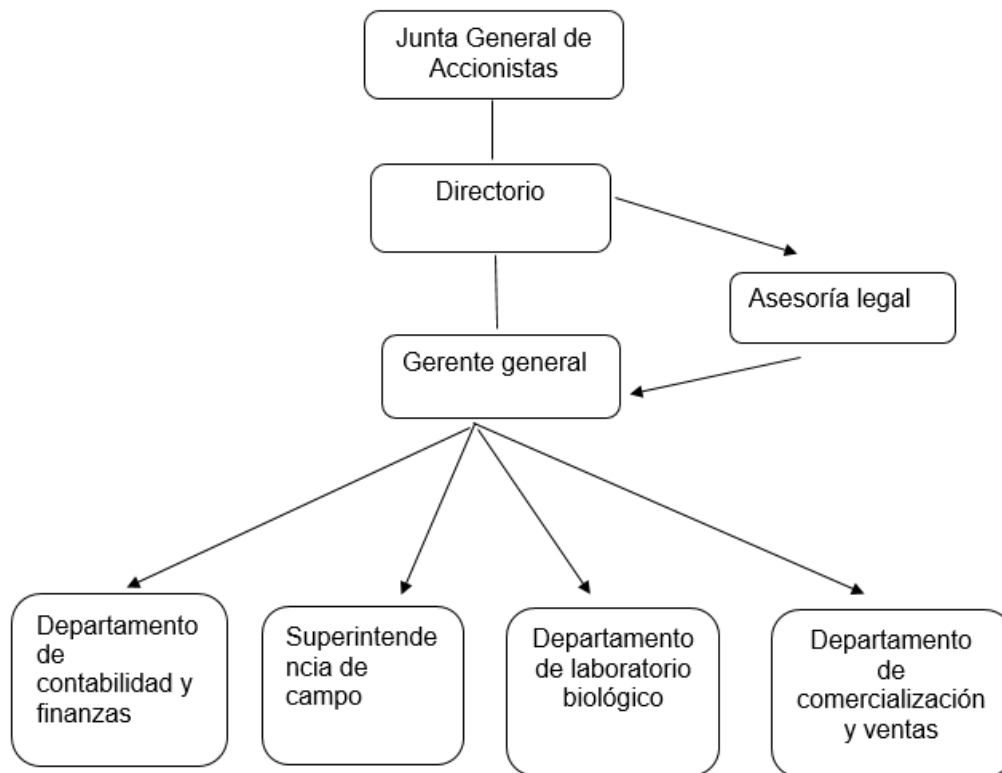


Ilustración 14. Estructura del personal de la empresa San Juan

Fuente: Elaboración propia

II: Análisis del Producto en el Mercado Objetivo y Plan de Marketing

Análisis del Producto

a. Descripción del producto

Según AMPEX (asociación macro regional de productores para la exportación). Como se ha indicado, el nombre científico es *Vaccinium sp.*, perteneciente a la familia *Ericaceae*.

Se trata de arbustos erectos o rastreros, con altura variable según la especie (0,3 a 7,0 m), de hojas alternas, caducas o perennes, y de una gran longevidad, pudiendo superar los 50 años en muchos caso.

b. Propiedades nutritivas

El valor nutricional del arándano, según la estandarización de la Food and Drug Administration (FDA) de los Estados Unidos, lo resume como entre bajo y libre de grasas y sodio, libre de colesterol y rico en fibras, refrescante, tónico, astringente, diurético y con vitamina C.; además de ácido hipúrico, lo que determina que sea una fruta con muchas características deseables desde el punto de vista nutricional.

El pigmento que le confiere el color azul al fruto (la anthocianina), interviene en el metabolismo celular humano disminuyendo la acción de los radicales libres, asociados al envejecimiento, cáncer, enfermedades cardíacas y Alzheimer

Partida Arancelaria


Tabla 22.Propuesta. Partida arancelaria de arándano

Descripción	Partida	Descripción
Arándano fresco	0810.40.00.00	Arándanos rojos, mirtilos y demás frutos del género Vaccinium, frescos

Fuente: Sunat, 2016 y Elaboración Propia.

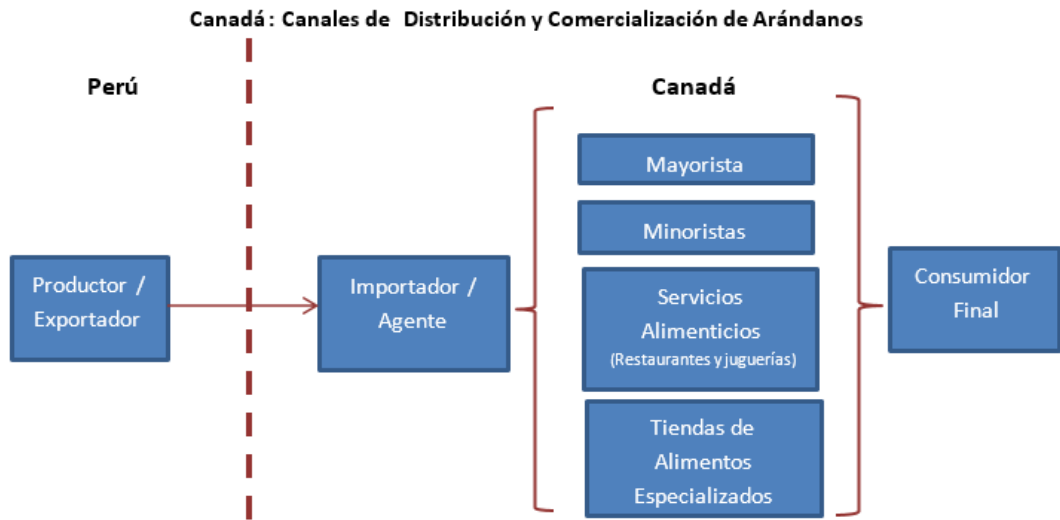
Selección del Mercado Objetivo

Tabla 23.Propuesta. Ficha del mercado objetivo Canadá

 FICHA PAÍS CANADÁ	
Area:	357.168 km ²
Capital:	OTTAWA
Ciudades Importantes:	Alberta, Columbia Británica, Manitoba, New Brunswick
Población:	30.4 millones de habitantes
Idioma Oficial:	CANADIENSE
Ubicación Geográfica:	América del Norte
Organización Territorial:	Compuesta por diez provincias y tres territorios
PBI:	1,75 billones USD
PBI per cápita:	46.268,64 USD
Tasa de crecimiento anual:	0,27 %
Moneda:	EURO
Sistema cambiario:	
Clima:	Extremadamente frío
Voltaje:	220V - 240V
Pesos y medidas:	Sistema métrico
Días festivos:	25 de marzo
Códigos telefónicos:	FSA 544

Fuente: Elaboración Propia

Canales de Distribución:



Fuente: ProChile Elaboración: Inteligencia de Mercados PROMPERU.2015

Ilustración 15. Canales de distribución

Medios de Transporte

Transporte y Logística

Tabla 24. Propuesta. Transporte marítimo hacia Canadá

Vía	Días de transporte	Puerto
Marítima	14 días, 11 horas	Toronto
Marítima	13 días, 13 horas	Montreal
Marítima	14 días, 8 horas	Vancouver

Fuente: Searates / UPS

Elaboración: Inteligencia de Mercados- PROMPERU, 2015

Fletes

Los costos promedio asignados al transporte desde el puerto del Callao Perú hacia el puerto de Vancouver, al 12 de diciembre de 2014, son los siguientes:

Tabla 25. Propuesta fletes para el mercado de Canadá

Agente de Carga	Medio de Transporte	Unidad	Flete por Contenedor
Hapag Lloyd	Marítimo	Contenedor de 20' refrigerado	US\$ 1,221
Hapag Lloyd	Marítimo	Contenedor de 40' refrigerado	US\$ 955
Andina freight	Aéreo	1 x 20 st - FCL	US\$ 3,550

Fuente: Hapag -Lloyd

Elaboración: Inteligencia de Mercados- PROMPERU, 2015.

III: LA GESTIÓN EXPORTADORA

FINANZAS

Tabla 26. Propuesta. gestión exportadora finanzas

Descripción	Inversión
Costo de producción de arándano por hectárea	S/ 18,950
Costo de exportación	S/ 2,011.06
Mano de obra directa	S/1,950
Costos indirectos	S/ 984,00
Total	S/ 23,895.06

Fuente y Elaboración Propia

COSTO DE PRODUCCIÓN				
	70,000	Arándano		
Unidades por Pallets	97	70 Cajas por los 120 Arándanos en Caja		1166.666667
Unidades por Caja	1,167		5 Gr = 1 Arándano	
COSTO DE PRODUCCIÓN	COSTO TOTAL	Costo Por Caja(US\$)	Costo por Pallet (US\$)	
Materia Prima e Insumos	\$ 1,004.75	\$ 0.86	\$ 10.33	
Mano de Obra	\$ 557.14	\$ 0.48	\$ 5.73	
Gastos de Fabricación	\$ 318.29	\$ 0.27	\$ 3.27	
	TOTAL	\$ 1.61	\$ 19.34	

Precio del Arándano	S/. 7
	\$ 2.42

FIJACIÓN DE PRECIOS INTERNACIONALES			
CONCEPTO	G. VARIABLES	TOTAL	UNITARIO
Costo de producción		0.00	\$ 1.61
Utilidad 50%		0.00	\$ 0.81
PRECIO EXW		0.00	\$ 2.42

LA TASA DE DESCUENTO		
INDICADORES FINANCIEROS DE RENTABILIDAD		
VALOR ACTUAL NETO Y TIR		
CUADRO DE RESUMEN DE LOS PRINCIPALES INDICADORES ECONÓMICOS Y FINANCIEROS		
Ítems	Económico	Financiero
VAN	\$ 4,418,169.73	\$ 3,837,591.87
TIR	5835%	5835%

IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1. Conclusiones

-Tras la identificación de los beneficios, estos ayudan prevenir enfermedades como el cáncer y las enfermedades cardiovasculares, del fruto del arándano puedo concluir de que existe una gran potencial para salud ya que en estos tiempos en el ámbito de la comercialización, el país de Canadá como consumidor principal de arándano se ve atractivo consumir este fruto por sus propiedades nutritivas que ayudan a tener una vida sana. Por eso se afirma que es un potencial mercado para las exportaciones peruanas de arándanos frescos de la empresa San Juan del Distrito de Chongoyape.

- La investigación realizada acerca de los documentos que se requiere para la comercialización y exportación, son importantes adquirir estos requisitos para poder realizar una exportación, existen muchas empresas que no realizan la exportación debido a las regulaciones que pueda existir en el fruto del arándano.

-Tras la identificación de ventajas y desventajas de la empresa agrícola San Juan puedo concluir de que existen varios factores que hacen que la empresa no pueda realizar una exportación por su falta de producción y también por su falta de conocimiento acerca del fruto del arándano.

-Tras haber realizado y analizado los objetivos, la comercialización se basa en exportar el arándano por vía marítima, cuyo producto va fresco y embalado en un container refrigerado, ya que es muy importante que en la empresa Agrícola San Juan tengas canales de distribución, como los mayoristas y los supermercados que son los que van a comprar el arándano, y así poder generar expectativas de otros mercados para la exportación.

4.2 Recomendaciones

-Es importante que el arándano fresco se represente en ferias especializadas más importantes del sector en las cuales se tendrá la oportunidad de exhibir el producto y generar una red de contactos profesionales y empresarios de la industria, incluyendo a la prensa especializada. Además estas ferias permiten observar de cerca las nuevas tendencias del sector, analizar a la competencia y también conocer sobre los beneficios de salud que nos brinda el fruto de arándano.

-Se debe conocer los documentos que se requiere de exportación ya que es la base para que el fruto del arándano pueda posicionarse a nivel internacional y así poder generar un buen desarrollo en el ámbito de la comercialización.

-Se debe ofrecer mayor capacitación y asesoría continua gratuita en el cultivo del arándano para los agricultores y pequeños empresarios que intervienen en la cadena agroexportadora del arándano, con el fin de que la producción de arándanos de la empresa San Juan sea planificada y cumpla con los estándares de calidad.

REFERENCIAS

BIBLIOGRAFIA:

Sebastian, M. (2015) en su Tesis “Arándanos: Micoflora contaminante, micotoxinas, residuos de fungicidas y cinéticas de degradación”

Castell, A. (2015) en su Tesis “Plan de Gestión de Proyectos para determinar la posibilidad de insertar en el mercado Argentino una fábrica de dulce de arándanos”

Astete, F. (2014) en su Tesis “Evaluación Técnico y Económico de la Producción y Exportación de Arándanos Frescos a Estados Unidos”

Mazeyra, Z (2018), en su Tesis “Proyecto de Inversión para la Exportación de Arándanos a Estados Unidos de Norteamérica”

Gutiérrez, G (2017), en su Tesis “Exportación de arándano azul orgánico a Estados Unidos

Hidalgo,H (2017), en su Tesis “Exportación de jugo de arándanos al mercado de Estados Unidos, 2016”,

Prochile. (2017). Direccion de promoción de exportadoresy servicios del pais
<http://www.prochile.gob.cl/>

Promperu. (2016). La Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo: <http://www.promperu.gob.pe/>

SierraExportadora.(2017).<http://www.sierraexportadora.gob.pe/productos/catalogo-de-productos/arandano/>

SIICEX.(2017)http://www.siicex.gob.pe/siicex/porta15ES.asp?_page_=0

ASOEX.(2017).Asociación de Exportadores Gremio Empresarial de Chile..<http://www.asoex.cl/seminario-arandanos-2015.html>

(Periódico La República Región del Norte, 2016)).<https://www.agroforum.pe/agro-noticias/resumen-del-mercado-global-del-arandano-12459/>

ANEXOS

Anexo N°02

ENCUESTA

TÍTULO DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN: PROPUESTA DE UN PLAN DE COMERCIALIZACIÓN PARA EXPORTACIÓN DE ARÁNDANO FRESCO AL MERCADO DE CANADÁ, DE LA EMPRESA SAN JUAN DE CHONGOYAPE, 2018 - 2021

Objetivo: La presente encuesta está dirigida a los trabajadores del área de cultivo y producción de la empresa San Juan del distrito de Chongoyape de la Región Lambayeque.

Instrucciones: Lea detenidamente cada una de las preguntas y marque con una "X" la que usted considere correcta.

1. ¿Conoce usted los beneficios de salud que brinda el fruto de arándano?

Sí No

2. ¿Consumo usted el fruto de arándano?

Sí No

3. ¿Considerando que el fruto de arándano es beneficiable para la salud, cada qué tiempo consume este fruto?

- a. Una vez al mes
- b. Dos veces al mes
- c. Tres veces al mes
- d. Cuatro veces al mes
- e. Más de cinco veces al mes

3. ¿Conoce usted de qué forma se debe consumir el fruto de arándano?

Sí No

4. ¿De qué forma usted consume el fruto de arándano?

- a. En pulpa de fruta
- b. En jugo
- c. En extracto
- d. En ponche
- e. En mermelada

5. ¿Considera usted que el fruto de arándano es un producto que puede exportarse a diferentes mercados extranjeros?

Sí

No

6. ¿Conoce usted si el mercado de Canadá es económicamente bueno para la exportación del fruto de arándano?

Sí

No

7. ¿Conoce usted cuáles son los procedimientos para exportar el fruto de arándano al mercado de Canadá?

Sí

No

8. ¿Considera usted que el mercado de Canadá es muy exigente para la importación del fruto de arándano?

Sí

No

9. ¿Considera usted que la empresa San Juan cuenta con el adecuado manejo de cultivo para la producción del fruto de arándano?

Sí

No

10. ¿Considera usted que la empresa San Juan cuenta con las herramientas y elementos adecuados para la cosecha de arándano?

Sí

No

11. ¿Considera usted que el fruto de arándano es un producto caro para la exportación, por sus propiedades que este posee?

Sí

No

12. ¿Considera usted que el clima cálido de Chongoyape favorece a la Empresa San Juan, para la producción del fruto de arándano?

Sí

No

13. ¿Considera usted que es una desventaja que la empresa San Juan posea poca cantidad de terreno para el cultivo de arándano?

Sí

No

Anexo N°03

ENTREVISTA # 01

DIRIGIDO A GERENTES DE LAS EMPRESAS DE COMERCIALIZACIÓN Y EXPORTACIÓN DE ARÁNDANO DE LA REGIÓN LAMBAYEQUE

Le agradecemos responder esta breve y sencilla entrevista que tiene como propósito obtener datos que nos permitan identificar sobre la comercialización y exportación de arándano fresco de la Región Lambayeque.

1. ¿Cómo considera usted que está el mercado de las frutas frescas?
2. Desde su manejo en el ámbito regional ¿cómo va el crecimiento de la del arándano en la región de Lambayeque?
3. ¿Qué es lo que le hace atractivo el arándano?
4. ¿Cómo va la acogida en Lambayeque con respecto a los productos frescos?
5. ¿Quiénes son los que exportan arándano en la región de Lambayeque?
6. ¿Qué empresas canadienses son las que adquieren arándano peruano?
7. ¿Cómo va la comercialización de los arándanos en los mercados extranjeros?
8. ¿Cuál es el proceso logístico del arándano al mercado canadiense?
9. ¿Cuál es el impacto que tiene el arándano en el consumidor canadiense?
10. ¿Se debe vender los productos con marca propia, inscribirlas en Indecopi?

