



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

TESIS

TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN

**ESTRATEGIAS LOGÍSTICAS PARA
DESARROLLAR PROCESO DE EXPORTACIÓN
DE FRAMBUESA DEL DEPARTAMENTO DE
LAMBAYEQUE HACIA PAÍSES BAJOS EN EL
AÑO 2016.**

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

Autor (es)

Bach. Bautista Gil Karen Ivonne

Bach. Córdova Gonzales Shirley Jennifer

Pimentel, Diciembre del 2016

**ESTRATEGIAS LOGÍSTICAS PARA
DESARROLLAR PROCESO DE EXPORTACIÓN
DE FRAMBUESA DEL DEPARTAMENTO DE
LAMBAYEQUE HACIA PAÍSES BAJOS EN EL
AÑO 2016.**

Lic. Quiroz Tantalean, Roosevelt Jooseepy

Asesor

Mg. Pintado Damián, Mónica del Pilar

Presidente del jurado de tesis

Lic. Carrión Mezones, Jean Michell

Secretario del jurado de tesis

MBA. Jiménez Boggio, Danna Johana

Vocal del jurado de tesis

Dedicatoria:

A Dios,

Por haberme permitido llegar hasta este punto y haberme dado salud para lograr mis objetivos, además de su infinita bondad y amor.

Y a mi madre,

Quien es la principal motivación y apoyo en todos los aspectos de mi vida.

Shirley J. Córdova Gonzales.

A mis padres,

Pues es por ellos que inicié y ahora culmino esta gran hazaña, quiénes me motivan a no rendirme día a día.

Karen I. Bautista Gil

Agradecimiento:

A Dios,

Quien me guío por el buen camino,
dándome fuerzas para no desmayar
ante los problemas presentados,
enseñándome a enfrentar las
adversidades sin perder la dignidad.

Karen I. Bautista Gil

A mis padres,
por ser el pilar más
importante en mi vida,
demostrándome su cariño y apoyo
constante para que ésta
investigación sea realizada.
Shirley J. Córdova Gonzales.

Índice

<u>Índice</u>	v
I. Problema de Investigación	2
1.1. Situación Problemática	2
1.2. Formulación del problema.....	4
1.3. Delimitación de la investigación.....	4
1.4. Justificación e importancia de la investigación.....	5
1.5. Limitaciones de la investigación.....	6
1.6. Objetivos de la investigación.....	7
II. Marco Teórico.....	9
2.1. Antecedentes del estudio	9
2.2. Bases teóricas científicas.....	22
2.3. Definición de términos básicos	48
III. Marco Metodológico	50
3.1. Tipo y diseño de la investigación	50
3.2. Población y muestra.....	50
3.3. Hipótesis	53
3.4. Variables	53
3.5. Operacionalización.....	54
3.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	57
3.6.1. Técnicas de recolección de datos	57
3.6.2. Instrumento de recolección de datos	58
3.7. Procedimiento para la recolección de datos	59
3.8. Análisis estadístico de los datos	60
3.9. Principios éticos	60
3.10. Principios de rigor científico	61
IV. Análisis e interpretación de los resultados	63
4.1. Resultados en tablas y gráficos.....	63
4.2. Discusión de los resultados	94
V. Propuesta de Investigación	99
5.1. Título de la Propuesta.....	99
5.2. Descripción del flujograma de exportación hacia Países Bajos	101

5.3. Prácticas logísticas	104
5.3.1. Sistemas y tecnologías de información	104
5.3.2. Características logísticas del medio de transporte	105
5.3.3. Características logísticas del medio de transporte elegido	106
5.3.4. Características del envase y embalaje de exportación	106
5.3.5. Requerimiento logístico del mercado de destino.....	115
5.3.6. Gestión de inventarios	117
5.3.7. Uso de servicios logísticos integrados	118
5.3.8. Gestión de almacenes y transporte.....	119
5.3.9. Gestión de transporte.....	119
5.4. Prácticas en la cadena de suministro.....	121
5.4.1. Estrategias frente a competidores.....	121
5.5. Indicadores de desempeño logístico	126
5.5.1. Detalle del indicador de costo en el desempeño logístico	127
VI. Conclusiones y recomendaciones.....	130
6.1. Conclusiones.....	130
6.2. Recomendaciones	132
Referencias Bibliográficas.....	134

Anexos

Anexo 1.....	138
Anexo 2.....	147
Anexo 3.....	157
Anexo 4.....	172
Anexo 5.....	180
Anexo 6.....	185
Anexo 7.....	192
Anexo 8.....	192
Anexo 9.....	193
Anexo 10.....	194
Anexo 11.....	194
Anexo 12.....	195
Anexo 13.....	197
Anexo 14.....	198
Anexo 15.....	199
Anexo 16.....	201
Anexo 17.....	202
Anexo 18.....	203
Anexo 19.....	205
Anexo 20.....	207
Anexo 21.....	208
Anexo 22.....	209
Anexo 23.....	209
Anexo 24.....	210
Anexo 25.....	211
Anexo 26.....	212
Anexo 27.....	213
Anexo 28.....	214
Anexo 29.....	216
Anexo 30.....	218

Índice de tablas

Tabla 1. <i>Traslados en la exportación</i>	27
Tabla 2. <i>Traslados en la exportación</i>	28
Tabla 3. <i>Factores en el transporte internacional</i>	30
Tabla 4: <i>Tipos de Exportación</i>	31
Tabla 5. <i>Canales de Distribución</i>	32
Tabla 6. <i>Tipos de Aranceles</i>	33
Tabla 7. <i>Número de Niveles de Intermediarios</i>	35
Tabla 8. <i>Documentos Aduaneros</i>	35
Tabla 9. <i>Barreras Técnicas y Sanitarias</i>	37
Tabla 10. <i>Barreras Fiscales</i>	37
Tabla 11. <i>Características de la Frambuesa</i>	38
Tabla 12. <i>Variedades de Frambuesa</i>	39
Tabla 13. <i>Beneficios de la Frambuesa</i>	40
Tabla 14. <i>Tabla Nutricional de la Frambuesa</i>	41
Tabla 15. <i>Calidad del fruto</i>	42
Tabla 16. <i>Factores de Post-cosecha de frambuesa</i>	44
Tabla 17. <i>Scrib</i>	46
Tabla 18. <i>Importaciones de Países Bajos por país proveedor</i>	47
Tabla 19. <i>Población</i>	50
Tabla 20. <i>Población especializada de la población</i>	51
Tabla 21. <i>Muestra de productor</i>	51
Tabla 22. <i>Ingreso de parámetros</i>	52
Tabla 23. <i>Matriz de Consistencia</i>	54
Tabla 24. <i>Operacionalización</i>	55
Tabla 25. <i>Principios éticos</i>	60
Tabla 26. <i>Entrevistados</i>	63
Tabla 27. <i>Variedad Cultivada, hectáreas y empresas productoras nacionales</i>	64
Tabla 28. <i>Producción de frambuesa en el departamento de Lambayeque en el mes de octubre</i>	65
Tabla 29. <i>Producción de frambuesa en el departamento de Lambayeque en el mes de noviembre del 2015</i>	66

Tabla 30. <i>Producción de frambuesa en el departamento de Lambayeque en el mes de diciembre del 2015</i>	67
Tabla 31. <i>Producción de frambuesa en el departamento de Lambayeque en el mes de junio del 2016</i>	68
Tabla 32. <i>Producción de frambuesa en el departamento de Lambayeque en el mes de julio del 2016</i>	69
Tabla 33. <i>Producción de frambuesa en el departamento de Lambayeque en el mes de agosto del 2016</i>	70
Tabla 34. <i>Producción de frambuesa en el distrito de Cañaris del departamento de Lambayeque en el mes de abril del 2016</i>	70
Tabla 35. <i>Cosecha, rendimiento, inversión e inconvenientes post cosecha</i>	72
Tabla 36. <i>Cultivo, tiempo de tránsito e implicaciones logísticas</i>	75
Tabla 37. <i>Estrategias de calidad, envases, tiempo y postcosecha</i>	77
Tabla 38. <i>Cuadro comparativo de las estrategias logísticas por las empresas Negociación Agrícola Yotita S.A. y Tropical Farm S.A.C</i>	81
Tabla 39. <i>Cantidad de encuestados según su sexo</i>	83
Tabla 40. <i>Consumo de frambuesas</i>	84
Tabla 41. <i>Lugar de compra</i>	85
Tabla 42. <i>Características del envase</i>	86
Tabla 43. <i>Consideraciones al momento de compra</i>	87
Tabla 44. <i>Frecuencia de compra</i>	88
Tabla 45. <i>Consideraciones en la etiqueta</i>	89
Tabla 46. <i>Valor agregado para el uso del producto</i>	90
Tabla 47. <i>Precio por clamshell de 125 gr de frambuesa fresca</i>	91
Tabla 48. <i>Cantidad de consumo de frambuesas mensualmente</i>	92
Tabla 49. <i>Meses de compra de frambuesas frescas</i>	93
Tabla 50. <i>Características logísticas según los medios de transporte</i>	105
Tabla 51. <i>Ficha técnica de la frambuesa</i>	107
Tabla 52. <i>Características de Envase Clamshell</i>	109
Tabla 53. <i>Especificaciones Técnicas de Clamshell</i>	110
Tabla 54. <i>Características de cajas de cartón corrugado</i>	112
Tabla 55. <i>Características de pallets de madera</i>	113
Tabla 56. <i>Características de zunchos plásticos</i>	114

Tabla 57. <i>Características de grapas galvanizadas</i>	115
Tabla 58. <i>Características de esquinero de plástico</i>	115
Tabla 59. <i>Inventario de materiales en la exportación de frambuesa fresca</i>	117
Tabla 60. <i>Servicios Logísticos Integrales</i>	118
Tabla 61. <i>Fletes aéreos</i>	121
Tabla 62. <i>Precio de envase propuesto</i>	122
Tabla 63. <i>Precio de cartón propuesto</i>	123
Tabla 64. <i>Precio de pallet propuesto</i>	124
Tabla 65. <i>Precio de zuncho plástico propuesto</i>	124
Tabla 66. <i>Precio de grapa galvanizada propuesta</i>	125
Tabla 67. <i>Precio de esquinero plástico propuesto</i>	126
Tabla 68. <i>Indicadores de desempeño logístico</i>	126
Tabla 69. <i>Detalle del indicador del costo en el desempeño logístico</i>	128

Índice de figuras

<i>Figura 1.</i> Entrevista Jefe de Área Comercial – Empresa Negociación Agrícola Yotita S.A.....	78
<i>Figura 2.</i> Entrevista a Supervisor de Planta – Empresa Tropical Farm	80
<i>Figura 3.</i> Cantidad de encuestados según su sexo.....	83
<i>Figura 4.</i> Consumo de frambuesas frescas en Países Bajos.....	84
<i>Figura 5.</i> Lugar de compra de frambuesas frescas en Países Bajos.....	85
<i>Figura 6.</i> Características del envase para frambuesas frescas	86
<i>Figura 7.</i> Consideraciones al momento de compra de frambuesas frescas.....	87
<i>Figura 8.</i> Frecuencia de compra de frambuesas frescas.....	88
<i>Figura 9.</i> Consideraciones de etiqueta para frambuesas frescas.....	89
<i>Figura 10.</i> Valor agregado para el uso de frambuesas frescas.....	90
<i>Figura 11.</i> Precio por el clamshell de frambuesa fresca	91
<i>Figura 12.</i> Cantidad de consumo mensual por persona de frambuesas frescas....	92
<i>Figura 13.</i> Meses del año de compra de frambuesas frescas.....	93
<i>Figura 14.</i> Flujograma de exportación de frambuesas frescas.....	100
<i>Figura 15.</i> Clamshell de frambuesas frescas.....	220
<i>Figura 16.</i> Frambuesas frescas en cajas de cartón corrugado.....	220
<i>Figura 17.</i> Canales de Distribución.....	221
<i>Figura 18.</i> Evolucion de los estados de madurez de la frambuesa fresca.....	221

RESUMEN

La presente investigación se realizó en la Región de Lambayeque, con la finalidad de dar a conocer a los productores lambayecanos una nueva oferta exportable a la que pueden dirigirse, actualmente se viene desarrollando el cultivo de frambuesas por la Asociación de Mujeres los Rosales de Kañaris y por Complejo Agroindustrial Beta S.A.C. en Jayanca. Se planteó determinar el desarrollo del proceso de exportación de frambuesa del Departamento de Lambayeque hacia Países Bajos utilizando estrategias logísticas en el año 2016. Se utilizó un diseño no exploratorio descriptivo Cuantitativo, abordándose un modelo de propuesta logística para la exportación de frambuesas. Este estudio se realizó a través de la aplicación de instrumentos, como: Guía de Entrevista a profundidad, Análisis de Contenido y Cuestionario. La investigación se basa en la identificación y propuesta de los costos logísticos de exportación de frambuesas frescas hacia Países Bajos, selección de prácticas logísticas y de la cadena de abastecimiento Además, se identificó deficiencias en el proceso de selección, cosecha, transporte, siendo estos involucrados en lo largo de la cadena logística. De esta forma, se estableció como un modelo a las “Estrategias logísticas para desarrollar proceso de exportación de frambuesas del Departamento de Lambayeque en el año 2016”, definido como el más adecuado para cumplir con los objetivos planteados. Finalmente, este modelo permitirá negociar de manera eficiente con los proveedores, obtener un producto de calidad, mejorar la comunicación con el cliente y tener una visión internacional; teniendo como resultado una reducción en el costo de venta del producto.

Palabras clave: Estrategias Logísticas, Exportación, Frambuesa, Costos.

ABSTRACT

The present investigation was carried out in the Region of Lambayeque, in order to make known to lambayecanos producers a new exportable offer to which they can address; currently the Association of Women Rosas de Kañaris and By Complex Agro industrial Beta SAC in Jayanca are developing the raspberry cultivation. It was proposed to determine the development of the process of raspberry export from the Department of Lambayeque to the Netherlands using logistic strategies in the year 2016. A quantitative descriptive non-exploratory design was used, addressing a logistic proposal model for the export of raspberries. This study was carried out through the application of instruments such as In-depth Interview Guide, Content Analysis and Questionnaire. The research is based on the identification and proposal of logistics costs for the export of fresh raspberries to the Netherlands, selection of logistic and supply chain practices. In addition, deficiencies were identified in the process of selection, harvesting and transport, Along the logistics chain. Thus, it was established as a model to the "Logistic strategies to develop process of export of raspberries of the Department of Lambayeque in the year 2016", defined as the most adequate to meet the objectives. Finally, this model will allow to negotiate efficiently with suppliers, obtain a quality product, improve communication with the customer and have an international vision; Resulting in a reduction in the cost of selling the product.

Keywords: export, raspberry, costs and logistics strategies.

INTRODUCCIÓN

La presente investigación se divide en seis capítulos, los cinco primeros más importantes se detallan a continuación.

El primer capítulo hace referencia a la problemática que existe actualmente a cerca del proceso logístico de la frambuesa, los escasos estudios que se han podido encontrar y un porcentaje mínimo de incentivos del estado, sin embargo a pesar que en el Perú no existe una mayoría de empresas que actualmente realicen éste negocio, nuestro país tiene las condiciones climatológicas para la producción de ésta fruta, cuenta con la infraestructura y la logística necesaria para cumplir con los requerimientos exigidos por este país. De lo anterior se puede concluir que no es suficiente razón no haber exportado a otros países éste producto para poder lograrlo hacia Países Bajos.

El segundo capítulo se encontraron estudios sobre la frambuesa y otros muy similares, de ámbito local, nacional e internacional, los cuáles se tomaron como referencia para la investigación y sobre todo, se obtuvieron estudios de grandes autores con aportes de estrategias logísticas, las mismas que se tomaron para ser propuestas en la presente investigación.

El capítulo tres se basa en los procedimientos y técnicas que han sido utilizados para la investigación, los cuáles han sido aplicados a la muestra tanto de consumidores, que fueron los mismos habitantes de Países Bajos mediante la encuesta y los especialistas Peruanos a cerca del cultivo, producción y proceso de exportación de la frambuesa, y los posteriores resultados obtenidos se detallan en el siguiente capítulo.

El capítulo cuatro, se muestran los resultados mediante cuadros, los cuales han sido detallados por cada objetivo, general y cuatro específicos planteados al inicio de la investigación,

El capítulo cinco, se puede observar una propuesta puntual del medio adecuado para transportar frambuesa fresca a Países Bajos, las estrategias adecuadas al proceso de ésta fruta en especial, así como las acciones a desarrollar para la exportación de

la misma en el mercado holandés, y se realizó una aproximación del costo unitario y total generando un margen de rentabilidad del 60% para el vendedor.

Por último, se busca con esta investigación facilitar a futuros empresarios información verídica y proporcionada tanto por entrevistados de Países Bajos, especialistas y sobre todo para el conocimiento de quiénes podrían ser sus posibles proveedores de todos los procesos intervinientes en la logística de exportación ya mencionada.

CAPÍTULO

I

I. PROBLEMA DE INVESTIGACION

1.1. Situación problemática

Internacional

(Sierra Exportadora) Indica que en el periodo 2008-2011, el crecimiento de las exportaciones de frambuesas ha presentado comportamientos diferentes dependiendo si estas fueron presentadas como fruta fresca o como procesada – congelada. La evolución en el valor de exportaciones mostrada por la frambuesa fresca no presenta un incremento notable, se puede apreciar una tendencia a la mejora respecto a la caída observada en el 2009 pero en general las cifras para este tipo de producto se han mantenido cercanas a los 600 US\$ MM. Este comportamiento puede estar vinculado a que la frambuesa destinada al mercado fresco respecto del procesado-congelado es más difícil de conservar necesitando mayor eficiencia y precisión en la logística de cosecha, post cosecha y comercialización dada la notoria perecibilidad de esta fruta. (...)(Pág. 29).

Esto implica rapidez en su distribución por ser una fruta fácilmente perecible, por lo tanto las llegadas a destino deben tratar de realizarse en un lapso no mayor de 5 a 7 días, ya que la alta perecibilidad del producto determina que este se deteriore en un tiempo no mayor de 10 días. (...)(Pág. 11).

Nacional

En el ámbito nacional existen algunas investigaciones sobre la producción de frambuesa, tocando temas generales como por ejemplo: siembra, cultivo, cosecha, post cosecha, estadísticas de consumo del mercado de destino, evolución y estadísticas de las exportaciones de cada año según la intendencia de Aduanas del Perú, entre otros.

Sin embargo no hay información muy relevante en donde mencionen realidades acerca de la logística de frambuesa en empresas agroexportadoras; es por ello, que esta investigación está basada en el “Estrategias logísticas para desarrollar proceso de exportación de frambuesa del departamento de

Lambayeque hacia Países Bajos en el año 2016”; teniendo en cuenta quienes son las entidades públicas y privadas o personas que participan en él, como las líneas aéreas, operadores logísticos y demás servicios que participan para el traslado del producto desde un punto de origen a otro en destino; donde todo aquel que participe quede satisfecho por el servicio, llegando la mercancía en óptimas condiciones.

Rojas (2015) Ancash es uno de los departamentos con posibilidad de llevar adelante esta introducción y propagación de berries en la costa y sierra peruana, por contar con las condiciones agroclimáticas idóneas para el cultivo, la posibilidad de contar con una contra-estación dada por nuestra posición geográfica y así poder ofertar este tipo de productos en estado fresco y/o congelados a los principales mercados ubicados en el hemisferio norte (Estados Unidos, Canadá y algunos países europeos) que son los grandes consumidores de estas frutas, más aun cuando estos se encuentran en su estación invernal y no pueden abastecerse con su producción local. Otra ventaja comparativa es que el Perú puede ofertar una mano de obra más barata (menos de 70% que Chile) y por lo tanto los costos de producción podrían ser tentadores para los inversionistas ya que en la cosecha se consume el 65 al 70% de todos los costos totales por campaña y es básicamente mano de obra. (..). (Pág. 3).

Local

Beta SAC (2016) Actualmente existen más de cincuenta hectáreas en las que se ha sembrado frambuesas en el Perú, y seguirá creciendo a un ritmo de entre 10% y 20% anual. Estos cultivos se encuentran en Arequipa, Cajamarca, Lambayeque (Cañarís) y Lima (Huarochirí y Huacho), siendo las variedades cultivadas “Heritage” y “Meeker”.

El costo de producción asciende entre setenta y cinco mil a ochenta mil por hectárea. El Perú, importa frambuesas en tubetes de micro propagación y en plantines, ambas provenientes de Chile y Estados Unidos. Además, se están negociando nuevos protocolos, con otros países, para continuar importando material genético y semillas de este provechoso cultivo.

Es importante señalar que Complejo Agroindustrial Beta ya realizó su primera cosecha en Pacora, departamento de Lambayeque, donde cuenta con más de dos hectáreas del cultivo de frambuesas, exactamente de la variedad “Adelita”. Fruta de gran tamaño, de color rojo muy brillante, sabor dulce y ligeramente ácido. La cosecha de este producto se realiza en los meses de mayo – junio y octubre – noviembre.

La evaluación de una gestión logística de exportación de frambuesa en las empresas del rubro de la agro exportación en productos frescos en la región de Lambayeque es muy necesaria ya que al evaluar todo el proceso desarrollado y el determinar de qué manera esto influye en la determinación del costo de ventas, se plantea mejoras de solución, con las cuales se pueda cumplir con el proceso logístico requerido para desarrollar un adecuado proceso en la cosecha, preparación de la carga, transporte interno y salida de sus mercancías logrando así disminuir los costos y por ende los precios, con la cual éstas pueden ser más competitivas en el mercado.

1.2. Formulación del problema

¿Cómo desarrollar el proceso de exportación de frambuesa del Departamento de Lambayeque hacia Países Bajos utilizando estrategias logísticas en el año 2016?

1.3. Delimitación de la investigación

La investigación se realizó en el departamento de Lambayeque. Este estudio de investigación tuvo una duración de diez meses aproximadamente desde Marzo hasta Diciembre del 2016.

1.4. Justificación e Importancia

Justificación Social

La investigación desea conseguir más puestos de trabajo para los habitantes del departamento de Lambayeque, ya que busca mejorar su condición de vida. No obstante, los agricultores tendrán una nueva alternativa de cultivo para diversificar su oferta exportable y siendo este un negocio rentable.

Justificación Económica

La investigación busca contribuir económicamente en las empresas productoras de frambuesa que deseen incursionar en negocio de la exportación, para ampliar su mercado y posteriormente se generen más utilidades al tener clientes con un poder adquisitivo mayor al del cliente nacional.

A las empresas agroexportadoras de la región de Lambayeque que deseen crecer en nuevos mercados, incursionando con este nuevo producto el cual busca a diversificar su oferta exportable generándole un nivel superior en producción y distribución a nivel mundial.

Justificación Aplicativa

Esta investigación pretende identificar la posibilidad de incrementar la exportación de frambuesas producidos en la Lambayeque hacia Países Bajos teniendo en cuenta la alta aceptación que este producto ha logrado en el mercado Europeo. De tal manera, que se ampliaría tanto la oferta exportable de productos comercializados por Lambayeque, como las exportaciones a mercados internacionales.

Justificación Científica

La presente investigación es un antecedente para aquellos estudiantes que tienen el interés de realizar una investigación similar sobre el proceso logístico de exportación de berries, ya que actualmente se carece de este tipo de información tanto a nivel regional como nacional. Así como también puede ser utilizado como complemento teórico para investigaciones de productos sustitutos de los diferentes berries en el Perú.

Justificación Medio Ambiental

Éste estudio pretende lograr a que más empresarios vean en el negocio de la exportación de frambuesa como una gran oportunidad y opten por la agroindustria en la que a diferencia de otro tipo de sectores, no se utilizan materiales que atenten contra el medio ambiente.

1.5. Limitaciones de la Investigación

A lo largo del desarrollo de la investigación se presentaron las siguientes limitaciones:

- A) Escasez bibliográfica sobre estudios similares a la investigación, lo que conlleva a extrapolar la información existente sobre el tema.
- B) La falta de actualización de los datos que figura en los diferentes estudios.
- C) Debido a la accesibilidad de la muestra limitada, puede existir un margen de error de estudio.

1.6. Objetivos

Objetivo General

Desarrollar estrategias logísticas para el proceso de exportación de frambuesa del departamento de Lambayeque hacia Países Bajos en el año 2016.

Objetivos Específicos

- A) Identificar la oferta exportable de la frambuesa en el departamento de Lambayeque.
- B) Diagnosticar el estado actual de proceso de exportación de frambuesa.
- C) Identificar los factores influyentes en proceso de exportación de frambuesa.
- D) Proponer estrategias logísticas para implementar proceso de exportación de frambuesa.

CAPÍTULO II

II. Marco Teórico

2.1. Antecedentes de estudios

Internacional

Diario Concepción (2016) Indica que en la última cosecha 2014-2015 de Polonia, obtuvo un rendimiento de 120 mil toneladas. Para el mismo periodo, Serbia arrojó 72 mil. Mientras que Chile 49 mil 500. Para este año se espera un aumento de un 11%, mismo porcentaje que viene experimentando gradualmente durante más de 10 años consecutivos. Polonia y Serbia están experimentando alzas en la temperatura. Algunos lo atribuyen al calentamiento global. Su rendimiento disminuyó un 50%, pasando de 120 mil toneladas a 60 mil. Es por ello que ese porcentaje debe ser cubierto, dado a la alta demanda que tiene este berrie en Europa y en Estados Unidos.

Comentario:

Se sitúa el país de Polonia como uno de los principales productores de Frambuesa a nivel internacional en los últimos años, sin embargo se está presentado una desaceleración del rendimiento en éstos principales países, lo cual abriría una oportunidad a países también productores de éstos berries como el Perú, para ingresar a mercados en las que aún no se ha cubierto totalmente esta demanda, teniendo la oportunidad de ser cultivados gracias a la variedad de climas que presenta el Perú.

Rojas,N. (2015) La perspectiva que se tiene en todo el mundo por la estabilidad económica lograda por el Perú en plena recesión económica, principalmente EEUU (uno de los más grandes importadores de frutas), así como también de la forma de inserción a los procesos de globalización y los tratados de libre comercio, son algunas de las condiciones básicas para alentar el desarrollo y aprovechamiento del potencialidad productivo Frutícola que tendría el Perú, frente a los principales países exportadores de frutas en Sud América y en Centro América. Actualmente las nuevas tendencias en la alimentación por consumir alimentos medicinales y

terapéuticos ha generado la necesidad de encontrar cultivos que satisfagan esta creciente demanda. Estas características los han convertido en productos promisorios y han hecho que en muchos países se promuevan la siembra y que algunas empresas realicen inversiones considerables por el nivel de rentabilidad comparado con otros cultivos de exportación, así como también se genere abundante mano de obra.

Comentario:

Gracias a las propiedades que ofrece la frambuesa, la creciente tendencia que tiene EE.UU, (uno de los mayores importadores de frambuesa) por consumir alimentos con éstas características y la poca oferta que se presenta, dicho país pasaría a ser uno de los mercados más atractivos para los países latinoamericanos agroexportadores para hacer negocios, sumándole también que es éste es un país desarrollado con indicadores económicos altos, y sobre todo que el Perú, tiene múltiples Tratados de Libre Comercio para el ingreso de diversos productos nacionales.

Barichivich, J. (2010) La tesis titulada como “El canal de distribución del arándano en fresco exportado desde Chile a los Estados Unidos.” El autor describe el problema que a pesar del éxito que han tenido los productores de arándano, existe desconocimiento generalizado de la forma en que éste llega al mercado de destino. Como se menciona, los productores de arándanos no conocen las distintas etapas que el fruto recorre desde que sale del predio hasta que llega al consumidor final.

Es así como el objetivo general de esta investigación es describir el canal de distribución del arándano en fresco exportado a los Estados Unidos. En el desarrollo de la investigación describe en primer lugar la cosecha de los arándanos siendo estos cosechados de forma manual, mediante cosecha en pote y en bandeja. Manifiesta que el índice de cosecha para los cosecheros en el huerto es básicamente el color azul del fruto.

En segundo lugar, menciona al descarte de la fruta, considerando descarte a aquella que presenta características que no cumplan con las condiciones de mercado y que disminuyan la vida de post cosecha del producto. Es decir fruta sobremadura (blanda), con heridas por raspado, picadas, sin cera, muy chica, etc. Se recomienda que no debe quedar fruta con estas características en la planta, por lo tanto tiene que ser colocada en un envase de descarte, para ser destinada al mercado interno, ya sea a vendedores callejeros o a la agroindustria. Esta última utiliza la fruta para congelado, jugo, deshidratado, etc. En cuanto a la fruta que cae al suelo, es desechada totalmente.

En tercer lugar, menciona el despacho en huerto, en el cual después de la cosecha, cada cosechero entrega los potes o las bandejas en un acopio en campo, que cuenta con sombra y un piso sobreelevado para la protección contra el polvo. Para el traslado y resguardo de la fruta los cosecheros deben utilizar atriles que protejan al arándano del calor y del contacto con la tierra. En el acopio existe personal que anotan la cantidad de bandejas y potes entregados, verificando que estos contengan la cantidad de fruta requerida. Estos registros son utilizados para el posterior pago a los cosecheros. Los lotes son entregados a la exportadora, apilados sobre un pallet (tarima de madera). Posteriormente, de acuerdo a la gestión del productor, la fruta es cargada a camiones con ramplas refrigeradas a 0°C o simplemente a vehículos sin frío, que trasladan el producto a los centros de acopio de la exportadora.

En cuarto lugar, menciona la venta del arándano en los Estados Unidos, el productor debe realizar una consignación, que consiste en entregar la fruta a una exportadora que efectúa la venta a base de una comisión. Además el arándano a exportar no debe tener residuos de pesticidas más altos que los permitidos en los mercados de destino. Para esto se extrae una muestra de fruta que se envía a un laboratorio certificado para realizar el análisis de residuos. Las exportadoras reciben el arándano de distintos productores en un centro de acopio, a fin de manejar los volúmenes antes de su despacho a los puertos de embarque. Las

exportadoras pueden contar con sus propias instalaciones o solicitar a una empresa externa el servicio de acopio.

En quinto lugar, menciona la recepción del arándano, que al llegar los camiones con fruta al centro de acopio se registrará datos como la fecha, hora de llegada, número de bandejas, productor, variedad, embalaje y cuartel. Enseguida se descargará la mercadería para ser ingresada a la antecámara que está a una temperatura promedio de 10°C.

En sexto lugar, menciona la clasificación de calidad, realizándose mediante normas privadas de las exportadoras, con el objetivo de tipificar la fruta en relación a sus atributos. Para que la fruta califique para exportación, la cantidad de defectos tienen que ser menor que los niveles de tolerancia que indican las pautas privada de las exportadoras. Mientras menos defectos, la calificación es más alta, existiendo fruta de excelente, buena, regular y mala calidad.

En séptimo lugar, mencionan la etapa de prefrío, en el cual los pallets que presenten una temperatura de recepción mayor a 5°C, se trasladarán a un túnel de aire forzado que bajará la temperatura. El túnel de prefrío consiste en construir en el recinto refrigerado dos líneas de pallets, dejando en el centro un pasillo que tendrá en un extremo un ventilador. Los pallets se cubren con una carpa, para formar un túnel, donde el ventilador a modo de succión forzará el aire frío a pasar a través del producto empacado. Se realizarán tres controles diarios de humedad relativa, de temperatura del recinto y de la pulpa de la fruta. El propósito de los controles es verificar que no existan temperaturas que produzcan un crecimiento de microorganismos y variaciones que permitan la condensación.

En octavo lugar, se menciona el embarque marítimo, siendo el transporte más utilizado ya que la tarifa es más baja que la del transporte aéreo. Sin embargo, por su amplia duración requiere de tecnología de conservación. Los puertos de embarque marítimos más transitados son Valparaíso y San Antonio. La tecnología de conservación puede ser atmósfera controlada o atmósfera modificada. En el caso de que la

mercadería no venga con atmósfera modificada desde el centro de acopio, se aplica atmósfera controlada a los contenedores en los puertos marítimos.

Actualmente la atmósfera controlada es el sistema de conservación más utilizado para el arándano en el transporte marítimo y su diferencia con la atmósfera modificada, es que la concentración de gases es regulada por un controlador electrónico instalado en el contenedor que monitorea y corrige los gases.

Y por último, menciona el embarque aéreo, siendo el transporte utilizado al principio y al final de la temporada, ya que los precios pagados por el arándano son más altos, en estos periodos. El puerto de embarque aéreo más transitado corresponde al Arturo Merino Benítez de Santiago. Las modalidades de venta utilizadas por las comercializadoras de arándano, son las pre-ventas a las cadenas de supermercados y ventas spot a todo tipo de minoristas. Sin embargo, actualmente los volúmenes exportados han aumentado y los precios han disminuido. Es por esto que la pre-ventas a precios fijos se presentan como la alternativa más factible, ya que se pueden obtener buenos precios sin especulaciones.

Comentario:

El crecimiento en la producción de arándano a nivel mundial va en aumento, pero existe un desconocimiento de la cadena de distribución en la manera en cómo llega el producto al lugar de destino, es por ello que el autor plantea todo este proceso de comercialización desde la cosecha hasta el consumo del arándano fresco en Estados Unidos. Siendo este de la variedad de arándano azul, teniendo compatibilidad con el tratamiento en humedad y temperatura que la frambuesa.

Además hace mención del tipo de empaque, despacho en planta, la clasificación de la calidad, el proceso de pre frío y almacenamiento, así como también el tipo de unidad que en este caso es un atmosfera controlada para el transporte marítimo y el transporte aéreo que ha sido utilizado al inicio y final de temporada de dicho producto, porque sus precios pagados en ese tiempo son más elevados.

Porras & Villacis (2013) La investigación titulada como “Proyecto de factibilidad para la producción de frambuesas en el sector de Puenbo y su comercialización en la ciudad de Quito”, se centró en el problema, ¿Es factible producir frambuesas para cubrir parte de la demanda insatisfecha, partiendo del compromiso de ser competitivos en el mercado, comercializándolas en las fruterías y en los locales de Corporación La Favorita de la zona de estudio?

El objetivo principal está orientado en determinar la demanda insatisfecha en la ciudad de Quito y cubrirla mediante la implementación de este proyecto. Como objetivos específicos plantearon realizar una investigación de mercados la cual les permitió determinar la demanda insatisfecha actual en la zona de estudio. Adicionalmente, se desarrolló un estudio técnico para determinar el proceso adecuado para la producción de frambuesas. Por último, se realizó una evaluación financiera para establecer el nivel de rentabilidad del presente proyecto. Se utilizó una investigación tipo exploratorio y descriptivo, aplicando diferentes técnicas de recolección de los datos. Dentro del tipo exploratorio se realizó una entrevista a los intermediarios. Por otro lado, dentro del tipo descriptivo se aplicó una encuesta al consumidor final de la fruta.

La investigación recomienda poner en marcha el presente proyecto en el cual indica utilizar el empaque según las especificaciones mencionadas en el capítulo III, garantizando que éste refleje que el producto es de alta calidad. Además, resalta la importancia de la comunicación constante con el cliente intermediario supermaxi y fruterías para que de esta manera logren cumplir con los requerimientos y garanticen un excelente servicio, cumpliendo con las leyes vigentes en el país y en el sector agrícola.

Según lo indicado por las autoras, se debe cosechar el fruto cuando este bien maduro y haya perdido toda su acidez. La frambuesa debe tener una coloración brillante, así como una discreta consistencia de la pulpa; si esta es demasiada blanda debe eliminarse. En el momento justo de su maduración la frambuesa se separa fácilmente del receptáculo. La primera cosecha se hará después de seis meses de haberse realizado la siembra, a

partir de esta, tendrá una frecuencia mensual. Una vez realizada la cosecha o recolección de la fruta, se procede al empaquetado en las tarrinas plásticas con capacidad de almacenar 130 gramos de frambuesas. A la vez, siendo colocadas en cajas de cartón con capacidad para 24 tarrinas, las cuales serán puestas inmediatamente en el cuarto de enfriado. En el enfriado de la frambuesa, las cajas de 24 tarrinas entrarán a 4 neveras que servirán para mantener la fruta fresca, teniendo una temperatura de cero grados centígrados, permaneciendo en este proceso durante 3 días.

Comentario:

Debido a la creciente demanda de frambuesa en los diferentes países, como es la del país de Ecuador, al norte de la Ciudad de Quito, se creó la idea del incremento de su producción, en un lugar con las condiciones favorables para la siembra y cosecha como es el sector de Puembo con los debidos estudios de mercados y estudios técnicos para el adecuado proceso, así también como la rentabilidad de la misma. Dicha investigación se detalla su proceso de comercialización y como este llega hasta la entrega de sus dos clientes específicos, y así les ha permitido cubrir esa demanda insatisfecha en esa zona de estudio.

NACIONAL

Agencia Agraria de Noticias (2015) Ésta noticia menciona la existencia en Huarochirí de un fundo Campo Agrícola Sisicaya, el cual cultiva frambuesas desde mediados de 2014, y el total de su producción lo comercializan a los supermercados locales, siendo los clientes nacionales tales como supermercado Wong y Tottus, el dueño habla de la gran acogida que tiene el cultivo por parte de los pobladores de ésta comunidad trayendo así futuros proyectos en los cuales se sembrarán 10 hectáreas de frambuesa de la variedad heritage. El origen de ésta variedad, el rendimiento por etapas propias de su variedad, dónde las producen, el clima favorable para la misma, el requerimiento hídrico y sobre todo que su producción es orgánica (aunque no en su totalidad) puesto que no se han encontrado plagas que hagan necesario el uso de agroquímicos.

Comentario:

En Huarochirí, en el Fundo Campo Agrícola Sisicaya se ha iniciado desde el 2014 con el cultivo de este Berrie que es la frambuesa, en la que su mayor producción se vende a los supermercados nacionales en lo que manifiesta el dueño del fundo le es más rentable hasta el momento, no está exportando ya que en el mercado interno le está generando mayores ganancias. La variedad producida es la Heritage, y presenta las condiciones adecuadas para su desarrollo en dicho lugar.

Sierra Exportadora (2015) El Presidente Ejecutivo de Sierra y Selva Exportadora, Alfonso Velásquez, habla de las grandes potencialidades de la frambuesa de un mercado exterior asegurado e insatisfecho, y aunque el Perú aún no aparece en el ranking de países exportadores en el mundo, en el presente año ha producido 320 toneladas de frambuesa frente a las 70 toneladas producidas en el 2014; multiplicándose prácticamente cinco veces la producción nacional de frambuesas en un año. Dice también que la inversión se puede recuperar al 100% luego de dos a tres años de haberse instalado los plantines de frambuesa en terreno definitivo.

Menciona por último, las ventajas de la frambuesa frente a otros tipos de berries pues ésta se desarrolla sin dificultades en zonas templadas y altas, es bastante resistente a las heladas, a los fríos intensos, a las lluvias, características del clima de la sierra de Incahuasi – Lambayeque, y sobre todo tiene una producción permanente durante todo el año.

Comentario:

Cajamarca actualmente se encuentra desarrollando cultivos de frambuesa, contribuyendo a generar mayor producción nacional de dicho Berrie, siendo este un cultivo innovador y altamente rentable, que puede cubrir una demanda insatisfecha. La variedad sembrada es Heritage, resistiendo a temperaturas muy altas. Es por ello, que se les invoca a aquellos emprendedores andinos a incursionar en este nuevo negocio con gran oportunidad y sostenibilidad en el tiempo.

Salazar,K. (2014) La tesis titulada “Oportunidades de negocio en el mercado de Estados Unidos para las exportaciones peruanas de arándanos frescos provenientes de la region La Libertad”, El estudio realizado tiene como formulación del problema ¿Cuáles son las oportunidades de negocio existentes en Estados Unidos para las exportaciones peruanas de arándanos frescos de la región La Libertad?, enfocándose en una investigación longitudinal– exploratoria , orientándose al objetivo principal en demostrar que en Estados Unidos existen oportunidades potenciales de negocio para las exportaciones peruanas de arándanos frescos de la región la Libertad. Para la recolección de datos se basó en fuentes primarias y secundarias.

Dentro de las fuentes primarias utilizó entrevistas a especialistas en la industria del arándano. Por otro lado, en fuentes secundarias, recurrió a información estadística de sitios web, estudios del sector agrícola, informes comerciales, estudios de mercado y presentaciones de expositores internacionales. En el desarrollo de la investigación se menciona que los arándanos requieren de un tratamiento cuarentenario, ya sea el T101-i-1 (fumigación con bromuro de metilo) o el T107-a-1 (tratamiento en frío), ambos orientados a combatir la mosca de la fruta.

Para la exportación de arándanos, se debe tener en cuenta que los arándanos frescos pertenecen al tipo de carga general, así mismo, serán unitarizadas. Sin embargo, por la naturaleza del tipo de producto se clasifica en carga perecible, puesto que los arándanos deben consumirse antes de 25 días como máximo y los frutos se deshidratan a partir de este tiempo. Con respecto al envase para esta exportación es recomendable hacerlo en pets. Este tipo de contenedor es ideal para arándanos frescos que tengan aproximadamente 7 y 12 milímetros.

Definitivamente, la ventana comercial que existe en el mercado de Estados Unidos cuando no hay oferta de arándanos frescos es muy conveniente para los exportadores de arándanos por el aumento de los precios en el mercado, lo que significa que se puede conseguir mejores retornos en promedio si es que se entrega fruta de buena calidad.

En la investigación se recomienda en potenciar la cooperación entre los agentes asociados a la producción de arándanos en vista que necesita aumentar la producción y tecnología en la cadena de frío. Por otro lado, tanto las instituciones estatales como privadas, relacionadas al sector, deben crear fuertes nexos de cooperación en pro de incrementar las exportaciones arándano, así como mejoras continuas en las áreas de producción, inocuidad, calidad y logística.

Comentario:

Son los países desarrollados los que demandan en gran cantidad ante la falta de oferta de éstos berries, en éste caso EE.UU según se menciona es un entorno atractivo para la exportación del arándano peruano , sin embargo para que exista una oportunidad de negocio se requiere de un sacrificio bastante grande a lo largo de su cadena logística, para una posterior entrega del producto de manera óptima, sacrificio que será compensado por medio de los clientes con precios elevados a favor del empresario. El reto de los exportadores peruanos es convertirse en proveedores de productos de calidad para dicho país, teniendo en cuenta las características de consumo de sus habitantes enfocados en alimentos frescos y saludables, se puede afirmar que es un mercado potencial para la exportación de frambuesas frescas.

Bergerie, García, Sánchez, & Rivera (2013) La presente tesis tiene como objetivo principal delinear la estrategia de exportación de arándanos frescos al exterior como una alternativa para la diversificación de la oferta exportable de una mediana empresa peruana, analizando el entorno internacional de las agro exportaciones peruanas, identificando las ventajas comparativas de los arándanos peruanos, el mercado que ofrece mayores oportunidades y delimitando las estrategias y el mix de marketing más adecuado. Con el estudio realizado se concluye que la exportación de arándanos frescos peruanos es un negocio factible, rentable y que el Reino Unido (Europa) es un mercado atractivo para la capacidad actual. Esto se sustenta en las ventajas comparativas que se identificaron, como poseer un clima estable en las zonas productivas de la Costa donde se desarrolla mejor

el cultivo, contar con mano de obra no costosa, tener la posibilidad de exportar arándanos en una ventana comercial donde la oferta mundial es menor y tener la posibilidad de cosechar el producto durante todo el año. Como ventajas competitivas se identificaron: la infraestructura implementada (debido a que se exporta diversas frutas y hortalizas frescas), los tratados de libre comercio con varios países, entre ellos el TLC con la Unión Europea y la ley de promoción agraria que brinda incentivos fiscales al sector.

Comentario:

La presente tesis se utilizará como prueba de un modelo exitoso de estrategias de exportación de un berrie fresco, justificándose en la tendencia creciente de los productos con propiedades nutraceuticas y demás características muy similares al de la frambuesa. El análisis se realizó por medio de una identificación minuciosa de las diferentes ventajas comparativas como el clima estable en las zonas productivas de la costa, el mismo lugar utilizado por la investigación, ventajas competitivas al uso de tratados, en nuestro caso el de la Unión Europea, y por último la selección de un país europeo al igual que el destino de la investigación.

Gastón,R. (2012) Menciona que a la frambuesa, se le considera una fruta selecta, debido a su apariencia, sabor y tamaño, éstas características son reconocidas a escala mundial, especialmente en Europa, en donde es estimada como una fruta fina. Además aporta importantes beneficios para la salud. Sin embargo, en el Perú no existe una producción industrial de la frambuesa, que es de tan solo 40 toneladas por año, volumen insignificante en comparación con la producción de fresa, que asciende a 21.000 toneladas por año, mientras que el precio FOB de la fresa asciende a US\$1,5/kg, el precio FOB de la frambuesa es de US\$3,55/kg; sin tomar en cuenta el alto valor percibido de la frambuesa en el continente europeo, donde un kilogramo de esta fruta, que cumpla con los más altos estándares de tamaño y sabor, puede llegar a costar hasta 40 euros.

Comentario:

Existe en el Perú una cultura que está costando muchas oportunidades en el exterior que requieren de éste tipo de frutas y es la falta de conocimiento por una parte del pequeño empresario de un negocio exitoso y por otra los escasos planes de promoción que ofrece el gobierno para incentivar la producción de éstos berries, es así que muchos siguen dedicándose a la agro exportación de frutas convencionales como la fresa por las que se ganaría mucho más si se cambiaría a la exportación de berries como la frambuesa.

LOCAL

Sunat (2016) SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE ADMINISTRACION TRIBUTARIA. El estudio realizado se enfoca en las primeras exportaciones de Frambuesa, las cuales han sido realizadas por la empresa Complejo Agroindustrial Beta SAC, por lo que sería la única empresa que se encuentra desarrollando y exportando este berrie en la variedad de Adelita, la cual ha respondido muy bien al manejo agronómico. Sus exportaciones han iniciado desde el 2015, destinados básicamente a Europa, España e Italia, en volúmenes pequeños. Ocupando el primer lugar del mayor valor exportado fue España, con un precio FOB de \$ 38,858.96 siendo la cantidad de 12,250.667 Kg logrando una participación FOB de 58.91%, en segundo lugar tenemos a Alemania con un precio FOB de \$ 16,886.94 siendo la cantidad de 5,661.287 Kg logrando una participación FOB de 25.60%, en tercer lugar a Países Bajos con un precio FOB de \$ 9,458.55 siendo la cantidad de 1,344.000 Kg logrando una participación FOB de 14.34% , en cuarto lugar a Reino Unido con un precio FOB de \$ 658.20 siendo la cantidad de 268.950 Kg logrando una participación de 1% , y finalmente a Francia con un precio FOB de \$100 siendo la cantidad de 17.571 Kg logrando una participación FOB de 0.15%.

Comentario:

La empresa Complejo Agroindustrial Beta, ubicada en el norte del Perú, específicamente en el departamento de Lambayeque, según la fuente es la primera y única empresa en realizar exportaciones de frambuesas frescas desde el año 2015 , siendo sus principales destinos España , Alemania, Países Bajos, Reino Unido y Francia. En la cual hemos podido recoger datos como el precio FOB, la cantidad exportada y su participación en el mercado.

Sierra Exportadora (2015) En el informe se detalla los resultados favorables que tuvieron los productores del caserío Seg Seg, provincia de Ferreñafe (Lambayeque), después de haber realizado una parcela piloto de frambuesas con la variedad heritage, de origen Chileno. Se menciona acerca de la rentabilidad identificada en los berries y de la demanda asegurada tanto a nivel nacional como a nivel internacional, concluyendo a su vez que sí puede la frambuesa desarrollarse y adaptarse de manera óptima en la zona alto andina de Lambayeque (Cañarís-Lambayeque), sobre todo en los meses de setiembre y octubre donde tenemos una ventana comercial frente a Chile, USA, y Europa donde no se producen berries, consecuencia de esto claramente habría una alta demanda en el mundo y se tendrían precios muchos más favorables.

Comentario:

Una nueva oportunidad de negocio han descubierto los pobladores de Cañarís, siendo esta una zona alto andina de la región de Lambayeque contando con condiciones climáticas favorables para el desarrollo de las frambuesas. El proyecto se viene desarrollando conjuntamente con Sierra y Selva Exportadora, la variedad cultivada es Heritage de origen chileno, siendo este un producto con demanda asegurada internacionalmente favoreciéndonos con una ventana comercial en setiembre y octubre cuando los principales exportadores no producen dicho berrie.

2.2. Bases teóricas científicas

Estrategias

Charles & Gareth (1996) Los autores mencionan que la estrategia se define como un modelo en una corriente de decisiones o acciones; es decir, el modelo se constituye en un producto de cualquier estrategia intentada (planeada), en realidad llevada a cabo, y de cualquier estrategia emergente (no planeada). Consistiendo en que las estrategias emergentes con frecuencia son exitosas y pueden ser más apropiadas que las estrategias intentadas. (Pág. 7)

Como señalan los autores, las estrategias se pueden arraigar en todo tipo de lugares extraños, virtualmente donde quiera que las personas tengan la capacidad de aprender y los recursos para apoyar dicha capacidad. En la práctica, las estrategias de la mayoría de organizaciones con probabilidad son una combinación de lo intentado y lo emergente. Finalmente subrayan que la capacidad de una organización para producir estrategias emergentes depende del tipo de cultura corporativa fomentada por su estructura y sistemas de control. (Pág.8)

Estrategias Logísticas

Antun,J. (2004) Según el autor existen algunas consideraciones estratégicas para el diseño de la logística de DFI, siendo esta una estrategia para posicionar competitivamente el producto en el mercado meta, dándole el valor agregado por los agentes de comercialización y los consumidores finales en dicho mercado meta.

A continuación, se presentan problemáticas estratégicas que se recomienda considerar al diseñar la logística de distribución física internacional.

Características logísticas del producto/surtido/línea de productos por exportar:

Se determinarán las características del producto tales como peso, volumen, fragilidad, estabilidad física o biológica, riesgos fisicoquímicos o biológicos para su manipulación. (pág. 29)

Implicaciones logísticas del mercado meta: Determinar la zona geográfica de exportación tales como regiones, países o ciudades; definir las implicaciones logísticas de los consumidores finales, los importadores, el tipo de agentes o brokers que intervendrán en el canal de distribución del producto.(pág.29)

Implicaciones logísticas para envase y empaque: Analice las características del envase ya sea primario, secundario o terciario. Y las características del empaque que integra el lote comercial, considerando que este sea reciclable y medioambiental en el mercado meta. (pág. 30)

Matriz de carga del producto según lotes comerciales para diferentes unidades de carga alternativas:

Identifique las unidades de carga para los diferentes vehículos en las cadenas de transporte alternativas siendo prefactibles. (pág. 30)

Implicaciones logísticas para el embalaje:

Identificar las necesidades de embalaje para acondicionar el producto empacado en las diferentes unidades de carga, considerando que estas sean correspondientes a vehículos típicos en las diferentes cadenas de transporte alternativas; estime costos de embalaje para las cadenas de transporte alternativas. (pág. 30)

Escenarios preliminares de cadenas de transporte alternativas (al menos tres) entre el punto de expedición en fábrica del exportador y el punto de recepción en el local del importador:

Construya escenarios (al menos tres) de cadenas de transporte alternativas. Indique puertos marítimos, aeropuertos, puntos de cruce de frontera y recorridos de tránsito internacional. Identifique operadores logísticos adecuados y consultados. Analice la utilización de centros de distribución zonas de actividades logísticas en el nodo Gateway en la región geográfica del mercado meta. Explore y evalúe el potencial de post -

acabado logístico de los productos, así como el de otras actividades de valor agregado basadas en logística para mejorar la competitividad. Analice la oferta de servicios de los operadores logísticos; en particular, considere lo adecuado de las tecnologías que emplean para realizar operaciones, para los servicios de booking, tracking y tracing, y para el abanico de oferta de servicios de valor agregado, así como el formato de costos, pricing y cobro, siempre en relación a las necesidades del proyecto de exportación. (pág.30)

Cotizaciones:

Solicitar y analizar cotizaciones y /o de flete puerta a puerta de cada cadena de transporte alternativa (al menos tres), de seguros, de los servicios de los agentes en la cadena logística, y de operadores logísticos para operaciones de distribución física capilar en el mercado meta. (pág. 31)

Tiempo de tránsito:

Según el autor, el tiempo presenta un parámetro crucial en la distribución física internacional y está estrechamente asociado con el costo. Cada operación requiere un intervalo de tiempo para su ejecución. El tiempo total invertido para llevar a cabo la distribución física internacional de un embarque se denomina usualmente tiempo de tránsito. (pág.18)

Anaya,J. (2015) El llamado “tiempo de transporte” no se refiere sólo al transporte físico del producto (mercancía en tránsito), sino al periodo comprendido desde que la mercancía está dispuesta en los muelles para su carga hasta que el producto físicamente es descargado en el lugar de destino, lo cual incluye necesariamente conceptos tales como: tiempos de espera, carga/descarga de vehículos, paros en rutas, transbordos, etc. (pág.18)

Antun,J. (2004) Estimación de tiempos de tránsito y costos financieros de inventarios:

Analizar las implicaciones del tiempo de tránsito sobre la gestión de los inventarios en relación al nivel de servicio al cliente, así como los costos financieros de los inventarios en tránsito. (pág. 31)

Calculo de costos logísticos por unidad de producto: Calcule el costo logístico por unidad de producto, analizando la unidad de carga adoptada y la matriz de carga, y con base en el conjunto de cotizaciones obtenidas. (pág.31)

Evaluación de la oferta de servicios logísticos disponibles:

Tome en consideración costos logísticos, tiempos de tránsito, calidad del servicio "logístico", impacto sobre el nivel de servicio a clientes, grado de adecuación logística a la segmentación del mercado y a las características de los diferentes canales de comercialización en el mercado meta. (pág.31)

Evaluación del impacto del INCOTERM y de los agentes en el canal de comercialización en la toma de decisiones para la LDFI:

Analice el impacto del INCOTERM adoptado, así como el poder relativo de los agentes en el canal de comercialización en el proceso de toma de decisiones en la distribución física internacional. (pág. 32)

Escenario propuesto para la LDFI. Proponga el escenario factible para la LDFI con costos:

Establecer las condiciones y características aún no disponibles en operadores logísticos que serían más adecuadas para no sólo preservar la competitividad de los productos exportados sino generar un valor agregado con la logística. Si bien el escenario propuesto se empleará para la etapa piloto de exportaciones, estas últimas consideraciones deben ser llevadas a las negociaciones con operadores logísticos para refinar el escenario propuesto. (pág. 33)

Castellanos,A. (2015)

Riesgos a los que está expuesta la mercancía: Según la naturaleza del producto, existen una serie de riesgos que debe contrarrestar el embalaje. De esta forma, la elección del material y la clase de embalaje está directamente relacionada con el tipo de protección que se requiera. Entre los principales están los riesgos mecánicos, generados por las caídas, o por vibraciones de los vehículos de transporte.

Asimismo señala que también están los riesgos climáticos, es decir, los ocasionados por cambios de temperatura. (...) Igualmente, están los riesgos biológicos que son los originados por microorganismos, insectos o roedores, circunstancias que perjudican particularmente a los productos lácteos o las frutas. (pág. 61)

Además, el autor indicó que se encuentran los riesgos de contaminación, generados por sustancias o materiales adyacentes a los empaques o fugas que afectan a los productos de fácil descomposición como los cárnicos. A su vez, están los riesgos por robo o saqueo de la mercancía, (...). Para evitar esta serie de inconvenientes es necesario que el empresario se asesore de expertos que le puedan indicar cuál es el material indicado para proteger su producto de los peligros que puede enfrentar en los procesos de almacenamiento y transporte. (pág.62)

Castellanos,A. (2015)

Cadena Logística: La cadena logística es el proceso mediante la cual se realiza el movimiento de las mercancías desde su origen hasta el consumidor final. Esta movilización se lleva a cabo a través del servicio, manipulación, transformación, desplazamiento y almacenaje que sufren los productos desde que son materia prima hasta su elaboración como mercancía final. Estas cadenas se diseñan para que puedan cubrir los diferentes modos de transporte a saber: marítimo, aéreo y terrestre (férreo y carretera), y en su construcción participan diferentes actores que intervienen en diferentes etapas y cobijan:

Tabla 1

Traslados en la exportación

Actores en la Cadena Logística
El proceso entre el importador y el exportador de compraventa internacional.
El fabricante utiliza un transporte interno, para llevarlo desde la fábrica hasta el almacenamiento, quien lo entrega al almacenista o consolidador de carga.
Representantes del Ministerio de Agricultura, Medio Ambiente, Salud Pública, de la Dirección General de Aduanas.
Representante para llevar la carga al medio de transporte, por vía aérea, marítima, férrea o por carretera

Fuente: Castellanos, A. (2015)

Elaboración: Propia.

La participación de cada uno de estos actores juega un rol importante en la construcción de la cadena logística, debido a que facilita y controla el flujo de mercancías objeto de la negociación internacional, que serán transportadas en el medio correspondiente.

Solís, A. (2011) **Estructura de costos logísticos de la operación de compra/venta internacional:**

El objetivo es proporcionar la descripción de los costos involucrados en una operación logística internacional y sus principales componentes, así como establecer metodologías para su cuantificación.

Costo de las mercancías:

Relacionado con el costo de la mercancía en función al incoterms acordado en el contrato de compra/venta internacional. Se debe tener en cuenta que dicho incoterms es importante porque determina la división de los costos logísticos necesarios para llevar el producto desde el local del vendedor o exportador hasta el local del importador o comprador.

Preparación de la carga:

Está relacionada con el embalaje, mercado y unitarización. Su objetivo es proteger la carga para el transporte internacional, se deben considerar los requerimientos o especificaciones del país de destino, como el etiquetado y envasado, los cuales deben ser tomados en cuenta por el exportador al momento de preparar la carga.

Traslados internos:

El autor señala que son los costos de transporte al interior de un país que se realizan antes y/o después del transporte internacional. Como se puede ver en la siguiente tabla, se dan tanto en el país de origen como en el país de destino y se generan comúnmente en los siguientes tramos:

Tabla 2

Traslados en la exportación

En el país de origen:	
Fábrica	Almacenes intermedios
Almacenes intermedios	Puerto
En el país de destino:	
Puerto	Almacenes intermedios
Almacenes intermedios	Local del comprador

Fuente: Solís, A. (2011)

Elaboración: Propia.

Si la carga es contenedorizada, se deben considerar los costos del transporte de los contenedores vacíos, tanto en el país de origen (para el llenado con la mercadería del exportador) como en el país de destino (para la devolución del contenedor al transportista luego de que la mercancía es descargada)

Almacenamientos intermedios: El autor señala, que son los depósitos temporales de las mercancías durante su tránsito entre el país y de origen y el país de destino, en los cuales dichas mercaderías permanecen a la espera de la finalización de un trámite aduanero y/o la llegada de la unidad de transporte que realizará el transporte internacional. Estos depósitos son de propiedad privada, generalmente de un operador logístico o de la empresa transportista que va a realizar el transporte internacional. Los costos en los que se incurre en un depósito temporal son sensibles a los días de almacenamiento de la mercancía. Dichos almacenes otorgan – por lo general – un número de días libres sin pago para la realización del trámite aduanero y la espera de la unidad de transporte internacional, pasados los cuales cobran la totalidad de días de almacenamiento en que se incurrieron

bajo el concepto de almacenaje. El número de días libres suele variar entre diez a quince días y depende de la negociación realizada. Otros costos incurridos en los depósitos temporales son: uso de grúa para la descarga o carga del contenedor, verificación del precinto del contenedor, gastos administrativos del depósito temporal.

Agenciamiento de aduana:

Es el pago efectuado al agente de aduana por la realización de cualquier trámite ante la Aduana. El autor resalta que en el Perú, las agencias de aduana cobran en función a dos componentes: Gastos operativos (es un cobro fijo que hace la agencia de aduana por cada trámite aduanero) y Comisión (es un cobro variable el cual corresponde a un porcentaje del valor FOB si se trata de una exportación o del valor CIF si se trata de una importación).

Documentación necesaria para el trámite aduanero:

Son los gastos necesarios para la tramitación de certificados, autorizaciones o demás documentos necesarios para la realización de los trámites aduaneros, tanto en el país de origen como en el país de destino. El gasto por documentación lo asume el exportador o importador, según el incoterms pactado.

Cabrera,A. (2011) **Transporte Internacional:** El transporte internacional es más complejo que el transporte nacional, al igual que la compraventa internacional es más compleja que la nacional. Aunque depende de las características concretas de cada operación (tipo y requerimientos de la mercancía, mercado de destino, mercado de transporte adoptado, y otros), los principales factores que suelen incidir en esta mayor complejidad son los siguientes:

Tabla 3

Factores en el transporte internacional

Factores del Transporte Internacional
Mayor distancia y tiempo de transporte.
Múltiples participantes en la cadena logística internacional: transportistas, almacenistas, agentes de aduanas, transitarios, etc.
Necesidad de desarrollar, en su caso, gestiones aduaneras de exportación e importación, que inciden directamente en la cadena de transporte.
Necesidad de conocer la práctica comercial y la normativa que regula los distintos contratos de transporte internacional
Necesidad de coordinar el contrato de compraventa con los de transporte, que son consecuencia del primero, para cumplir con los compromisos adquiridos con el cliente.
Mayor riesgo de siniestro, y por lo tanto, mayor necesidad de un seguro lo cubra.
Necesidad de cumplir con la normativa de envase y embalaje en los distintos mercados.

Fuente: Cabrera,A. (2011)

Elaboración: Propia.

Como se puede apreciar, el transporte es un aspecto de la cadena logística internacional, y un factor decisivo en el éxito o fracaso de cualquier relación comercial. Se le debe dedicar al mismo la atención, esfuerzos, personal, medios y formación suficientes para asegurarse de cumplir con el éxito el objetivo de la empresa, que es, sin duda, satisfacer las necesidades de sus clientes. (pág. 31)

Exportación

(Sunat) Sostiene que es el régimen aduanero que permite el ingreso de mercancías al territorio aduanero para su consumo, luego del pago o garantía, según corresponda, de los derechos arancelarios y demás impuestos aplicables, así como el pago de los recargos y multas que hubiese y del cumplimiento de las formalidades y otras obligaciones aduaneras.

Tipos De Exportación

Para el Ministerio de Agricultura y Riego (2015) existen dos formas de exportar, una es la exportación indirecta en la cual existe un operador que se encarga ya sea de una o todas las actividades vinculadas a la exportación, asumiendo la responsabilidad de la misma y la exportación directa, en donde un exportador peruano trata directamente con el cliente extranjero.

Tabla 4

Tipos de Exportación

Tipos de Exportación	
Exportación Directa	Este tipo de exportación es el camino más directo para aumentar las ganancias y obtener un sólido crecimiento empresarial a mediano y largo plazo. Cuando la empresa está por emprender el camino hacia la exportación directa, debe reflexionar acerca de los canales de distribución más apropiados.
Exportación Indirecta	Es otro el que decide qué producto puede ser vendido en un mercado extranjero, asumiendo las tareas de investigación de mercados y la gestión de la exportación. Es una forma interesante de comenzar a colocar los productos propios en el extranjero.

Fuente: Ministerio de Agricultura y Riego (2015)

Elaboración: Propia.

En la tabla 5 se puede observar los canales de distribución de la exportación indirecta (Ver Figura 17).

Tabla 5

Canales de Distribución

Canales de Distribución	
Agentes	El agente es un "tomador de órdenes de compra". Presenta las muestras, entrega documentación, transmite las órdenes de compra, pero él mismo no compra mercadería.
Distribuidores	El distribuidor es un comerciante extranjero que compra los productos al exportador peruano y los vende en el mercado donde opera.
Minoristas	El exportador contacta directamente a los responsables de compras de dichas cadenas. Se puede apoyar este tipo de venta a través del envío de catálogos, folletos, etc.
Venta directa a consumidores finales	Este es un método utilizado más bien por grandes empresas, puesto que exportar de esta manera requiere grandes esfuerzos de marketing y el exportador asume todas las actividades de envío de la mercadería, de importación en el mercado de destino, de prestación de servicios pre y post-venta, de cobro, etc.

Fuente: Ministerio de Agricultura y Riego (2015)

Elaboración: Propia.

Investigación de Mercados

Kotler & Armstrong (2003), explican que, la Investigación de mercados “es el diseño, obtención, análisis y presentación sistemáticos de datos pertinentes a una situación de marketing específica que una organización enfrenta. Las empresas utilizan investigación de mercados en una amplia variedad de situaciones”. (Pág. 160)

Sulser Valdéz & Pedroza Escandón (2004) Mercado “es el conjunto total de personas u organizaciones con necesidades por satisfacer, dinero para gastar y la disposición y la voluntad de gastarlo.”

Los autores demuestran dos partes importantes en el mercado, uno es el mercado meta, que es la parte del mercado seleccionado por un productor para ofertar sus bienes o servicios producidos, para lo cual diseña un plan de mercadotecnia especial, con la finalidad de alcanzar sus objetivos corporativos, otra parte importante es la selección de un mercado meta, ésta

mucho más compleja, pues se trata de un mercado extranjero, por lo tanto se debe ser más cuidadoso con la elección.

García, A. (2000) sostiene que:

Un tratado internacional es el “convenio realizado entre Estados, si en las relaciones privadas los contratos son regidos por el Derecho civil, los convenios entre Estados soberanos están sometidos a las reglas del Derecho Internacional Público” (Pág. 275)

Sunat (2016) **El Arancel de Aduanas** del Perú “ha sido elaborado en base a la nomenclatura común de los países miembros de la Comunidad Andina (NANDINA), con la inclusión de subpartidas adicionales”

Ministerio de Economía y Finanzas (2012) **Un arancel** es un impuesto o gravamen que se aplica solo a los bienes que son importados o exportados. El más usual es el que se cobra sobre las importaciones; en el caso del Perú y muchos otros países no se aplican aranceles a las exportaciones. En el Perú los aranceles son aplicados a las importaciones registradas en las subpartidas nacionales del Arancel de Aduanas. La nomenclatura vigente es la del Arancel de Aduanas 2012

Tipos de Aranceles

Existen dos tipos de aranceles, ad-valorem y los aranceles específicos. A partir de la combinación de ellos, se genera el arancel mixto.

Tabla 6

Tipos de Aranceles

Tipos de Aranceles	
Arancel Ad-Valorem	Es el que se calcula como un porcentaje del valor de la importación CIF, es decir, del valor de la importación que incluye costo, seguro y flete.
Arancel específico	Es el que calcula como una determinada cantidad de unidades monetarias por unidad de volumen de importación.
Arancel mixto	Es el que está compuesto por un arancel ad-valorem y un arancel específico.

Fuente: Ministerio de Economía y Finanzas (2012)

Elaboración: Propia.

Krugman, Wells & Pérez (2007) **Acuerdos comerciales internacionales:** “tratados en los cuales un país promete reducir sus barreras a las exportaciones de otros países, obteniendo a cambio la promesa de que otros países hacen lo mismo con sus exportaciones.”

Capacidad exportadora:

(Promperú) “Es la cualidad en la gestión integral que tiene una empresa para exportar, incrementando sus fortalezas y minimizando sus debilidades, para de esa manera aprovechar las oportunidades que ofrece el mercado internacional y reducir el impacto de las amenazas externas”.

Canales de distribución

Kotler & Armstrong (2003) : explica que “Desde el punto de vista del sistema económico, el papel de los intermediarios de marketing consiste en transformar los surtidos de productos que las empresas elaboran, en los surtidos que los consumidores quieren.”

Debido a los requerimientos especiales de los consumidores, los intermediarios desempeñan un papel importante en hacer racionales tanto la oferta como la demanda.

Para los autores mencionados, el canal de distribución “es el conjunto de organizaciones que dependen entre sí y que participan en el proceso de poner un producto o servicio a disposición del consumidor o usuarios industrial”. (pág. 399). En la tabla 07, se muestra el número de niveles de intermediarios para indicar la longitud de un canal.

Tabla 7

Número de niveles de intermediarios

Número de niveles de intermediarios	
El canal 1	Llamado canal de marketing directo, no tiene niveles de intermediarios. Este canal consiste en una empresa que vende directamente a los consumidores.
El canal 2	Contiene un nivel de intermediarios. En los mercados de consumo, este nivel suele ser un detallista.
El canal 3	Contiene dos niveles de intermediarios, un mayorista y un detallista. Los fabricantes pequeños de alimentos, fármacos, herramientas y otros productos a menudo usan este canal.
El canal 4	Contiene tres niveles de intermediarios

Fuente: Kotler & Armstrong (2003)

Elaboración: Propia.

Trámites Aduaneros

Chaves, E. (2005) Para los trámites aduaneros, se requieren algunos documentos:

Tabla 8

Documentos Aduaneros

Documentos Aduaneros	
Factura o factura Proforma:	Es un documento emitido por el fabricante donde se detalla el precio de lo adquirido, con las condiciones de compra, así como la descripción de los artículos, condiciones de pago, etc.
Conocimiento de embarque	Este es un documento del transportista en el que se indica que los materiales han sido transportados por su empresa, encontrándose estos bajo su custodia
Lista de empaque:	Es el detalle de lo enviado y contenido por caja o bulto. Este documento facilita la inspección de los materiales por parte de los funcionarios aduaneros
Certificado de origen	Muestra la procedencia de lo importado y el país que lo fabricó, para aplicar los respectivos aranceles o impuestos.
Póliza de seguro:	Documento que muestra el monto por el cual fue asegurada la mercadería. Además, será el documento oficial para hacer algún reclamo por deterioro de daños en lo importado, si es que la póliza cubre lo ocurrido.
Garantías bancarias.	Copias de la carta de crédito y de otros documentos bancarios que se hayan requerido para la adquisición de los materiales.

Fuente: Chaves, E. (2005)

Elaboración: Propia.

Normalización y certificación

FAO (2016) explica que la normalización es “la adhesión a procedimientos o especificaciones de productos, puede reducir los procedimientos logísticos, facilitar el comercio, prevenir el engaño a los consumidores y mejorar la calidad de los productos.”

Ballesteros, R. (2001) **Las barreras no arancelarias** (...) “son todas aquellas otras medidas incluso por omisión de los poderes públicos, y que tienen el mismo efecto que el arancel de dificultar los intercambios internacionales.”

Las barreras no arancelarias afectan al comercio pero nunca presentan como medidas comerciales, sino más bien, se revisten de finalidades muy variadas ya sea en defensa de los consumidores, la moral pública, sanidad pública y como defensa de la naturaleza, entre otras.

Respecto a su clasificación, una de ellas son las **medidas para controlar el volumen de las importaciones**, en las que se subdividen en los contingentes a la importación, restricciones voluntarias a la exportación, medidas de efecto equivalente, la segunda son las **Barreras técnicas y sanitarias**, las cuales son un conjunto de normas que, en principio, no están pensadas para influir en la cantidad o en el origen del comercio exterior. (Ver tabla 09)

Tabla 9

Barreras Técnicas y Sanitarias

Barreras Técnicas y Sanitarias	
Normas fitosanitarias y veterinarias	La diversidad de normas sanitarias para aceptación de la entrada a consumo de productos agroalimentarios es una barrera proteccionista tradicional, que todavía subsiste, incluso a nivel comunitario.
Normas técnicas para la fabricación de productos.	Necesarios para la comercialización de determinados productos en el interior de un país, y que obligan a adaptar un producto a las normas técnicas del país de destino.
Exigencias en materia de etiquetado, envase y embalaje	Estas medidas se utilizan en mayor medida en los sectores alimentarios y químicos, en los que se exige información sobre seguridad, efectos sobre el medio ambiente o defensa del consumidor.

Fuente: Ballesteros, R. (2001)

Elaboración: Propia.

Barreras fiscales. “Las barreras así denominadas y utilizadas con mayor habitualidad, son las siguientes”:

Tabla 10

Barreras Fiscales

Barreras Fiscales	
Subsidios a la producción nacional.	Es un mecanismo de apoyo a la producción nacional. El efecto producción que puede conseguirse mediante la imposición de una cuota aduanera.
Subsidios a la exportación	Estos subsidios se articulan a través de distintos mecanismos, como pueden ser la financiación privilegiada a las empresas exportaciones o los beneficios fiscales a la exportación.
Ajustes fiscales en frontera	Existen exacciones que se producen a la entrada de la mercancía en un territorio.

Fuente: Ballesteros, R. (2001)

Elaboración: Propia.

Frambuesa

Características generales del producto

La frambuesa roja o fresa del bosque (*Rubusidaeus*) es el fruto del frambueso o sangüeso, un arbusto perenne de la familia de las Rosáceas, con ramas provistas de espinas, que crece mayoritariamente en regiones templadas.

La frambuesa es un fruto formado por diferentes drupas o granos rugosos y redondeados que, agrupados, forman una pequeña piña con aspecto circular o cónico. Cada una de las drupas dispone de un pequeño pelo dorado que sobresale del fruto. Su piel contiene un fino vello, aterciopelado, apenas perceptible a simple vista y en su interior dispone de pequeñas semillas que pasan casi desapercibidas durante su degustación en fresco. El tamaño de su base comprende entre 15 y 20 mm de diámetro. Las tonalidades que destacan en la frambuesa roja son las amarillas y verdosas cuando son ejemplares jóvenes, y rojizas en los frutos maduros, aunque otras variedades muestran colores diferentes, al introducirlo en la boca para su degustación desprende sensaciones jugosas, carnosas, con sabores agridulces únicos, así como aromas y perfume a frutos rojos del bosque.

Tabla 11

Características de la Frambuesa

Características de la Frambuesa	
Forma	Es una infrutescencia de forma redonda o cónica. La frambuesa está formada por muchas drupas o granos rugosos muy próximos y dispuestos en piña.
Tamaño y peso	Tiene entre 15 y 20 milímetros de diámetro. Una taza de frambuesas tiene un peso aproximado de unos 125 gramos.
Color	La piel es aterciopelada, de color rojo escarlata y está cubierta de un fino vello perceptible cuando es degustada, aunque existen variedades de color amarillo, blanco o negro.
Sabor:	La pulpa, carnosas, jugosa y de sabor agridulce, muy aromática y perfumada, alberga en su interior diminutas semillas que no estorban cuando se consume al natural.

Fuente: Sierra Exportadora (2013)

Elaboración: Propia.

Tabla 12

Variedades de Frambuesa

Variedades de Frambuesa	
Reflorescentes, remontantes o bíferos	Los frutos fructifican en otoño (de brotes anticipados), destacan por su valor ornamental en jardines ya que sus frutos, pequeños y de perfume débil, presentan sensaciones de escaso dulzor en la boca
No reflorescentes (No remontantes o uníferos)	Tan solo fructifican en julio. De frutos más gruesos, dulces y aromáticos. Los ejemplares silvestres muestran mejor sabor que los cultivados, pero son mucho más escasos.
Existen otras variedades de frambuesa en el mercado, aunque de forma más escasa	Frambueso Silvestre (<i>Rubusstrigosus</i>) Frambueso negro (<i>Rubus Occidentales</i>) Frambueso púrpura (<i>Rubusnegle</i>)

Fuente: Sierra Exportadora (2013)

Elaboración: Propia.

Climas y Suelos Apropriados

Climas

La frambuesa es resistente a las temperaturas bajas invernales y altas estivales, aunque el ideal para su cultivo queda representado por inviernos no muy extremos y veranos frescos, donde desarrolla los frutillos de alta calidad, sabrosos y de textura consistente.

Las precipitaciones deben rondar los 700-900 mm, repartidas a lo largo de todo el año ya que la concentración hídrica en determinadas épocas puede deteriorar la solidez del fruto. Este arbusto plantarse en otoño o inmediatamente antes de la primavera. Serán necesarios agujeros en el terreno, con distancia suficiente entre ellos para permitir el paso de personas o máquinas durante la recolección.

Cosecha

Las frambuesas deben recolectarse cuando presentan un aspecto rojizo, textura consistente y fácil desprendimiento de su receptáculo que quedará unido al tallo, aunque para la producción industrial se corta el fruto completo. Es posible que no todos los frutos maduren al mismo tiempo, por lo que se realizarán sucesivas pasadas en intervalos de 3-4 días. Para exportar el fruto debe tener un color rosado pálido; si va a conserva (al natural) debe estar maduro (rojo); mientras para industria va el resto. Se debe evitar que el fruto quede expuesto al sol, la clave es que rápidamente lleguen a los 4° C, y luego se mantengan a alrededor de 0° con una humedad relativa superior al 90%.

Beneficios y Propiedades del Producto

Tabla 13

Beneficios de la frambuesa

Beneficios
Tiene un alto contenido en agua que evita la deshidratación.
Aporta energía.
Elimina fácilmente las grasas.
Alto contenido de azúcares.
Alto contenido de fibra.
Ayuda a eliminar toxinas del cuerpo.
Controla la presión arterial.
Ayuda a eliminar toxinas del organismo ya que contiene potasio.
Ayuda a mantener en óptimas condiciones el funcionamiento cerebral.
Mantiene el equilibrio de formación de huesos y el crecimiento.
Protege la piel, por ser portador de la vitamina "A".
Ayuda a la cicatrización de las heridas.
Las frambuesas suelen resultar maravillas para problemas de estreñimiento y todo tipo de trastornos relacionados con el tránsito intestinal.
Alto contenido de fibra.

Fuente: Sierra Exportadora (2013)

Elaboración: Propia.

Propiedades

Es una fruta que aporta una cantidad destacable de fibra, que mejora el tránsito intestinal. Constituye una buena fuente de vitamina C, ácido cítrico y ácido elágico, flavonoides y folatos, minerales como el potasio, el magnesio y el calcio, este último de peor aprovechamiento que el que procede de los lácteos u otros alimentos que son buena fuente de dicho mineral. La vitamina C tiene acción antioxidante, al igual que el ácido elágico y los flavonoides (pigmentos vegetales). Dicha vitamina interviene en la formación de colágeno, huesos y dientes, glóbulos rojos y favorece la absorción del hierro de los alimentos y la resistencia a las infecciones. El ácido cítrico, posee una acción desinfectante y potencia la acción de la vitamina C. El ácido fólico interviene en la producción de glóbulos rojos y blancos, en la síntesis de material genético y formación de anticuerpos del sistema inmunológico.

Tabla 14

Tabla Nutricional de la frambuesa

Compuesto (Frambuesa) 100 g	Cantidad
Calorías	31 kcal
Agua	87 g.
Carbohidratos	10g.
Grasas	0.55 g.
Proteínas	1 g.
Fibra	6 g.
Calcio	25 mg
Fósforo	30 mg
Hierro	1 g.
Zinc	0.4 mg.
Magnesio	25 mg.
Sodio	2 mg.
Potasio	170 mg.
Vitamina A (Carotenos)	0.06 mg.
Ácido Ascórbico	15 mg.
Vitamina B6	0.04 mg.
Ácido Fólico	33 cg.
Niacina	1.73 mg.
Vitamina E	1 mg.

Fuente: Sierra Exportadora (2013)

Elaboración: Propia.

Agropecuarias (2013) El frambueso (*Rubus idaeus* L.) botánicamente pertenece a la familia de las Rosáceas y su fruto corresponde a una poli drupa. Es un fruto no climatérico por lo tanto debe ser cosechado cercano a madurez de consumo. Además posee una alta tasa respiratoria y es altamente perecible. Las principales causas de deterioro son deshidratación, pérdida de firmeza, pérdida de apariencia y pérdida de calidad sensorial. Por lo tanto, es necesario considerar estos aspectos para mantener su calidad y características organolépticas una vez cosechada la fruta. Se comercializa como producto fresco y como producto congelado. La fruta para consumo fresco debe ser almacenada a 0 °C lo antes posible, y como producto congelado se almacena a 20 °C.

Calidad del fruto: La fruta para consumo fresco debe cumplir con ciertos estándares de calidad que en frambuesa está definida por una serie de factores que pueden agruparse en calidad visible, calidad organoléptica y calidad nutritiva. La calidad visible se refiere a la apariencia de la fruta, la cual en frambuesa se define como un fruto de color rojo uniforme claro a oscuro, sin coloraciones blancas ni verdes, de aspecto brillante; con un tamaño de fruta de calibre mayor a 8 mm y forma cónica, con todos sus drupeolos, con firmeza adecuada y sin problemas de deshidratación.

Tabla 15

Calidad del fruto

Calidad del fruto
La calidad organoléptica
Determinada por un contenido adecuado de azúcares y ácidos que determinan el sabor característico de la especie y compuestos volátiles responsables del aroma característico de la fruta, sin presencia de olores extraños
La calidad nutritiva
Asociada principalmente a su capacidad antioxidante propia de la familia de los berries, rica en vitamina C, manganeso y fibra.

Fuente: Sierra Exportadora, (2013)

Elaboración: Propia.

Por lo tanto, todas las operaciones que se realizan en pre cosecha y post cosecha deben ir orientadas a mantener esta calidad a lo largo de todo el período de comercialización de la fruta.

Selección de la fruta: Una adecuada selección de fruta debe realizarse a partir del campo, para consumo fresco descartar la que presenta problemas de deterioro como rasgaduras, machucones, golpes o heridas, sobremadurez, daños por insectos, hongos, etc. La selección también puede ser realizada una vez que la fruta llega a packing, para lo cual deben considerarse aspectos similares a los mencionados anteriormente, como higiene, lavado de manos, rigurosa limpieza y desinfección de las líneas de selección o mesones, la cual puede ser hecha con cloro para eliminar bacterias y hongos y con esto evitar focos de contaminación.

Transporte de la fruta: El transporte al packing debe realizarse lo más rápido posible para bajar la temperatura de campo, y debe efectuarse en forma cuidadosa evitando golpear la fruta. Es necesario asimismo evitar la contaminación de la fruta con partículas de polvo o materiales extraños producto del traslado desde campo a packing, una manera de mitigar esto es por ejemplo mantener los caminos mojados para no levantar polvo que ensucie la fruta.

Embalaje y envío a mercados: La etapa de embalaje de la fruta debe realizarse con temperaturas no superiores a 4 °C evitando que se produzcan aumentos que deterioren la fruta. El tiempo transcurrido entre cosecha y comercialización o transporte debe ser el mínimo para llegar a los diferentes mercados en óptimas condiciones; por lo tanto, el desafío de llegar con un producto de calidad es aún mayor en nuestra situación, ya que los principales mercados consumidores se encuentran distantes (EE.UU., Europa) por lo que la fruta debe mantener su integridad y calidad por un período prolongado.

Tabla 16

Factores de Post-cosecha de frambuesa

Factores de Post-cosecha de frambuesa	
Temperatura y humedad relativa	<p>El enfriamiento se realiza con aire forzado en cámaras de pre frío para reducir la temperatura de campo en el menor tiempo posible.</p> <p>La fruta para consumo fresco debe ser almacenada a 0 °C por un período corto no superior a 5 días debido a su alta perecibilidad.</p> <p>Se debe evitar bajar demasiado la temperatura (menos de -1 °C) para evitar el daño por frío o congelamiento de la fruta.</p> <p>Evitar los aumentos de temperatura durante el proceso para evitar la condensación en la fruta, lo cual puede provocar un deterioro importante por el desencadenamiento de pudriciones.</p> <p>La humedad relativa debe ser superior a 90% para evitar o disminuir la deshidratación de la fruta en las cámaras de almacenamiento.</p>
Tasa respiratoria y tasa de producción de etileno	<p>Es alta en la mayoría de los berries, en frambuesa la tasa respiratoria medida a 20 °C es 100 ml CO₂ kg⁻¹ h⁻¹ superior a arándano y similar a frutillas. La tasa de producción de etileno es baja, de 0,1-1,0 C₂H₄ kg⁻¹ h⁻¹ a 5°C, y las frambuesas no responden a la aplicación de etileno exógeno.</p>
Uso de atmósferas controlada y modificada	<p>Consisten en la modificación de gases principalmente O₂ y CO₂ durante el almacenamiento y transporte de la fruta, disminuyendo el O₂ y aumentando los niveles de CO₂.</p> <p>Se manifiesta por la presencia de algunos drupeolos con texturas acuosas, lo cual puede deberse al uso de atmósfera controlada o modificada con dosis no recomendadas.</p>
Fruto acuoso	
Decoloración de la fruta por CO ₂	<p>Éste es un problema que se manifiesta en variedades rojas durante almacenamiento en AC o AM con concentraciones altas de CO₂ superiores a 20-25%.</p>

Fuente: Sierra Exportadora (2013)

Elaboración: Propia.

Pro Chile (2010) **Estudio de mercado de frambuesas – Holanda**

Producto: Frambuesas Frescas

Descripción del producto: Frambuesas frescas para el consumo humano

Requisitos y barreras de ingreso

En el caso de las frambuesas orgánicas se exige una certificación aprobada por la Unión Europea.

Potencial del producto

Formas de consumo del producto: Las frambuesas se consumen de forma muy similar a otras frutas frescas, siendo especialmente conocidas por sus propiedades benéficas para la salud. Nuevas tecnologías aplicadas a la presentación/comercialización del producto (ventas a través de internet, etc.).

Este producto se comercializa a público principalmente a través de supermercados, tiendas de productos orgánicos o en ferias libres. El empaque de las frambuesas frescas es muy estándar. Cajas de cartón de 12 cajitas (clamshells) de 125 gr, aunque a nivel local también existen de 150 gr., e inclusive de 250 gr.

Comentarios de los importadores

La rápida perecibilidad que presenta la frambuesa fresca, obliga al uso del transporte aéreo lo que eleva mucho los costos, reduciendo la competitividad del en este mercado.

Temporadas de mayor demanda/consumo del producto

Las frambuesas frescas se consumen durante todo el año, sin embargo, la oportunidad de la fruta nacional está en los periodos de contra estación.

Principales zonas o centros de consumo del producto

El producto se consume de igual forma en todo el país y no presenta mayores variaciones por zonas geográficas.

Precios de referencia retail (US\$)

Las frambuesas presentan diferencias en los precios dependiendo de la procedencia del período del año, pero por sobre todo por el stock disponible, debido a que por razones climáticas y de mano de obra, la producción europea suele tener altos y bajos constantes.

En el retail los precios alcanzan valores mucho más elevados, por ejemplo en la principal cadena de supermercados, Albert Heijn la caja de 125 gr, de frambuesa fresca cuesta € 2.69, lo que significa un valor de € 21.52 por kilo.

Mediante un Scrib, se determinó que nuestro mercado objetivo es Países Bajos para la exportación de frambuesas frescas.

Tabla 17

Scrib

		FRANCIA	ALEMANIA	PAÍSES BAJOS	REINO UNIDO	ESPAÑA
1	PBI	0.24	0.32	0.4	0.32	0.24
2	INFLACIÓN	0.21	0.28	0.28	0.21	0.14
3	RIESGO PAÍS	0.32	0.4	0.32	0.32	0.24
4	D.F.I.	0.39	0.39	0.65	0.39	0.39
5	IMPORTACIONES	0.36	0.48	0.6	0.48	0.24
6	ÍNDICE DE ENVEJECIMIENTO (Puestos)	0.52	0.65	0.65	0.52	0.39
7	INGRESO PER CAPITA	0.27	0.36	0.45	0.45	0.18
8	ARANCELES	0.35	0.35	0.35	0.35	0.35
9	PRECIO DE MERCADO INTERNACIONAL	0.52	0.65	0.52	0.39	0.52
10	FLETE AEREO (TARIFA POR 501 A1000 KG)	0.4	0.3	0.4	0.2	0.5
	MERCADO OBJETIVO	3.58	4.18	4.62	3.63	3.19

Fuente: Banco Mundial, Coface, Trade Map, Siicex, Helpage, Sunat y Mac Map. (2016)

Elaboración: Propia.

Tabla 18*Importaciones de Países Bajos por país proveedor*

Exportadores	US\$ (miles)					% Participación				
	2011	2012	2013	2014	2015	2011	2012	2013	2014	2015
Portugal	900	1288	3628	4944	38495	2,3	2,8	7,8	9,7	38,4
España	9614	14609	16682	23666	28069	24,9	32,2	35,7	46,6	28
Bélgica	3956	4458	5131	5438	9310	10,2	9,8	11	10,7	9,3
Alemania	259	794	910	1576	8029	0,7	1,7	1,9	3,1	8
México	11402	11409	11948	10986	5496	29,5	25,1	25,6	21,7	5,5
Reino Unido	169	273	660	693	1821	0,4	0,6	1,4	1,4	1,8
Italia	0	33	78	20	1308	0	0,1	0,2	0	1,3
Marruecos	202	8	0	0	1301	0,5	0	0	0	1,3
Polonia	6853	4777	3731	348	1180	17,7	10,5	8	0,7	1,2
Sudáfrica	1526	2169	1799	1861	1141	3,9	4,8	3,9	3,7	1,1
Resto del mundo	3759	5559	2103	1206	4056					
Total	38640	45377	46670	50738	100206					

*Fuente: Trade Map.**Elaboración: Propia.*

2.3. Definición de términos básicos:

Cadena Logística: Es el proceso mediante la cual se realiza el movimiento de las mercancías desde su origen hasta el consumidor final. Esta movilización se lleva a cabo a través del servicio, manipulación, transformación, desplazamiento y almacenaje que sufren los productos desde que son materia prima hasta su elaboración como mercancía final. Castellanos, A. (2015)

Distribución Física Internacional: Es el conjunto de operaciones necesarias para desplazar la carga desde un punto de origen hasta un punto de destino. Barbá (2012)

Estrategia: En un proceso regulable, conjunto de las reglas que aseguran una decisión optima en cada momento. Real Academia Española (2016)

Exportación definitiva: Es el régimen aduanero aplicable a las mercancías en libre circulación que salen del territorio aduanero para su uso o consumo en el exterior. Es importante señalar que no está gravada de tributos; es decir, el monto de los tributos de exportación es cero. (Sunat, 2016)

La realización del trámite de exportación permite a los exportadores recuperar el IGV e IPM de los productos comprados para realizar la exportación.

Frambuesa: Fruto del frambueso, semejante a la zarzamora, algo veloso, de olor fragante y suave, y sabor agrídulce muy agradable. Real Academia Española (2016)

Logística: Conjunto de medios y métodos necesarios para llevar a cabo la organización de una empresa o de un servicio, especialmente de distribución. Real Academia Española (2016)

CAPÍTULO
III

III. Marco Metodológico

3.1. Tipo y diseño de la investigación

3.1.1 Tipo de la investigación

Dicha investigación es tipo cuantitativa, porque se usó la recolección de datos para probar la hipótesis planteada, se analizaron las mediciones obtenidas, y se establecieron las conclusiones con respecto a la hipótesis. Hernández, Fernández, & Baptista (2010).

3.1.2. Diseño de la investigación

Esta investigación es de diseño no experimental descriptiva, pues se lleva a cabo sin manipular las variables independientes, toda vez que los hechos o sucesos ya ocurrieron antes de la investigación. Por ello, es considerada como investigación exposfacto. También se le denomina estudio retrospectivo, porque se trabajara con hechos que se dieron en la realidad.

3.2. Población y muestra:

POBLACIÓN

PRODUCTOR:

La población está representada por cuatro personas como se muestra a continuación:

Tabla 19

Población de productor

Empresa	Nombre	Cargo	Sujeto
Complejo Agroindustrial Beta S.A.C	Lic. Arnold Medina García	Jefe de Logística	1
Complejo Agroindustrial Beta S.A.C	Ing. Juan José Collantes Torres	Jefe de Fundo	1
Negociación Agrícola Yotita S.A.	Lic. Oscar Roncal	Jefe de Área Comercial	1
Tropical Farm SAC	Ing. Isidro Lizana Torres	Supervisor en Planta	1
Total			4

Elaboración: Propia.

ESPECIALISTA:

La población está representada por dos personas como se muestra a continuación:

Tabla 20

Población especialista de la investigación

Empresa	Nombre	Cargo	Sujeto
Sierra y Selva Exportadora	Ing. William Daga Avalos	Jefe de Programa Perú Berries	1
PromPerú - Sede Lambayeque	Lic. Roosevelt Quiroz Tantalean	Promotor del Sector Agroexportador	1
Total			2

Elaboración: Propia.

MERCADO:

La población de la investigación fueron las personas de edades de 55 a 64 años quienes debido a las propiedades antioxidantes de las frambuesas resultan ser las más interesadas en el consumo de las mismas; éste segmento representa el 13.14% del total de la población (2'236,752.00) y se dividen en ambos sexos, en el caso del sexo masculino son un total de 1'113,587 de personas y para el sexo femenino de 1'123,165 de personas

MUESTRA:

PRODUCTOR:

Considerando a H. Sampieri (p.173), quien expresa que “La muestra es, en esencia, un subgrupo de la población”, en la presente investigación la muestra de productor está conformada por 4 personas.

Tabla 21

Muestra de productor

Empresa	Nombre	Cargo	Sujeto
Complejo Agroindustrial Beta S.A.C	Lic. Arnold Medina García	Jefe de Logística	1
Complejo Agroindustrial Beta S.A.C	Ing. Juan José Collantes Torres	Jefe de Fundo	1
Negociación Agrícola Yotita S.A.	Lic. Oscar Roncal	Jefe de Área Comercial	1
Tropical Farm SAC	Ing. Isidro Lizana Torres	Supervisor en Planta	1
Total			4

Elaboración: Propia.

ESPECIALISTA:

La muestra de especialista está conformada por 2 personas, siendo 1 especialista en berries de Sierra y Selva Exportadora el Ing. William Daga Avalos y 1 especialista en agro exportaciones de PromPerú el Lic. Roosevelt Quiroz Tantalean.

MERCADO:

Para la obtención de muestra del mercado, se aplicó el *muestreo aleatorio simple*.

$$n = \frac{P * Q * Z^2 * N}{N * E^2 + Z^2 * P * Q}$$

Z= Valor de la distribución normal estándar de acuerdo al nivel de confianza

E= Error de muestreo (precisión)

N= Tamaño de la Población

P= Proporción estimada

Q= 1-P

El tamaño de la población se basó en la cantidad de personas entre 55 a 64 años de Países Bajos, siendo el rango de edades que consumirán el producto.

Tabla 22

Ingreso de parámetros

INGRESO DE PARÁMETROS	
Tamaño de la Población (N)	2,236,752
Error Muestral (E)	5%
Proporción de Éxito (P)	10%
Nivel de Confianza	95%
Nivel de Confianza (Z)	1.960

Elaboración: Propia

Siendo así, tenemos que la población está conformada por: 138 personas.

Teniendo en cuenta que no se tuvo acceso a toda la muestra, y se tomó por criterio de conveniencia el entrevistar a 3 consumidores finales de Países Bajos, en la Feria Expoalimentaria 2016, realizada en la ciudad de Lima.

3.3. Hipótesis

HI: La elaboración de estrategias logísticas permitirá el proceso de la exportación de frambuesa del departamento de Lambayeque hacia Países Bajos en el año 2016.

HO: La elaboración de estrategias logísticas no permitirá el proceso de la exportación de frambuesa del departamento de Lambayeque hacia Países Bajos en el año 2016.

3.4. Variables

Variable Independiente: Estrategias logísticas

Variable Dependiente: Proceso de Exportación de Frambuesa hacia Países Bajos.

3.5. Operacionalización

Tabla 23

Matriz de Consistencia

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS
<p>¿Cómo desarrollar el proceso de exportación de frambuesa hacia Países Bajos del Departamento de Lambayeque utilizando estrategias logísticas en el año 2016?</p>	OBJETIVO GENERAL	<p>HI: La elaboración de estrategias logísticas permitirá el proceso de la exportación de frambuesa del departamento de Lambayeque hacia Países Bajos en el año 2016.</p>
	<p>Desarrollar estrategias logísticas para proceso de exportación de frambuesa hacia Países Bajos del departamento de Lambayeque en el año 2016.</p>	
	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	<p>HO: La elaboración de estrategias logísticas no permitirá el proceso de la exportación de frambuesa del departamento de Lambayeque hacia Países Bajos en el año 2016</p>
	<p>Identificar la oferta exportable de la frambuesa en el departamento de Lambayeque.</p>	
<p>Diagnosticar el estado actual de proceso de exportación de Frambuesa hacia Países Bajos del departamento de Lambayeque en el año 2016.</p>		
	<p>Identificar los factores influyentes en proceso de exportación de Frambuesa hacia Países Bajos del departamento de Lambayeque en el año 2016.</p>	
	<p>Proponer estrategias logísticas para implementar proceso de exportación de Frambuesa hacia Países Bajos del departamento de Lambayeque en el año 2016.</p>	

Elaboración: Propia.

Tabla 24

Operacionalización

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIÓN	INDICADOR	ITEM	INSTRUMENTO	TECNICA
Independiente: Estrategias Logísticas	(CHARLES Y GARETH, 1996) Un modelo en una corriente de decisiones o acciones"; es decir, el modelo se constituye en un producto de cualquier estrategia intentada (planeada), en realidad llevada a cabo, y de cualquier estrategia emergente (no planeada).	Consideraciones Estratégicas	Características logísticas del producto	Costo de la mercancía	Guía de entrevista al Jefe de Logística de la empresa Beta S.A.C , Guía de entrevista al Jefe del Área Comercial de Negociación Yotita S.A., Guía de entrevista al Supervisor de Planta de Tropical Farm S.A.C. y Análisis de Contenido	Entrevista y Revisión Documental
				Variedades de frambuesa en Lambayeque		
				Riesgos a los que está expuesto la mercancía		
				Envase y empaque		
			Preparación de la Carga	Preparación de la Carga		
				Matriz de Carga		
			Cadena Logística	Traslados Internos		
				Transporte Internacional		
				Evaluación de la oferta de servicios logísticos disponibles		
			Tiempo de Tránsito	Estimación de tiempos de tránsito		
		Importaciones de Países Bajos	Importaciones	Cantidad y valor de las importaciones	Análisis de contenido	Revisión Documental
				Procedencia de las importaciones		

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIÓN	INDICADOR	ITEM	INSTRUMENTOS	TÉCNICA
Dependiente: Exportación de frambuesa hacia Países Bajos	(SUNAT, 2016) Régimen aduanero 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	Viabilidad de exportación	Investigación de mercados	Potencial de demanda del mercado de Países Bajos	Guía de entrevista al promotor del sector agroexportador de PromPerú y cuestionario a consumidor final de Países Bajos	Entrevista y Encuesta
				Posibilidades de negociación en Países Bajos		
				Mercado Meta		
			Tratados internacionales	Aranceles		
			Acuerdos Comerciales con Países Bajos			
		Oferta exportable de la frambuesa	Capacidad y adecuación de la oferta	Volumen de producción en Lambayeque	Guía de entrevista al Jefe de Fundo de Complejo Agroindustrial Beta S.A.C y Jefe de Programa Perú Berries de Sierra y Selva Exportadora	Entrevista
				Cantidad de tierras de cultivo en Lambayeque		
				Número de empresas productoras en Lambayeque		
				Empresas exportadoras nacionales		
		Normalización y calidad	Canales de Distribución	Canal de marketing Directo	Guía de entrevista al Jefe de Logística de Complejo Agroindustrial Beta S.A.C.	Entrevista
				Canal 2		
				Canal 3		
				Canal 4		
			Trámites Aduaneros	Documentación aduanera exigida por Países Bajos		
			Normalización y certificaciones	Medidas para controlar el volumen de las importaciones en Países bajos	Guía de entrevista a Jefe de Fundo de Complejo Agroindustrial Beta S.A.C. y Promotor del Sector Agroexportador de PromPerú	Entrevista
Barreras Sanitarias en Países bajos						
Barreras técnicas en Países bajos						
Barreras fiscales en Países bajos						
	Certificaciones exigidas por Países bajos					

Fuente: Charles & Gareth (1996), Antun, J. (2004), Anaya, J. (2015), Castellanos, A. (2015), Solís, A. (2011), Cabrera, A. (2011), Sunat, Ministerio de Agricultura y Riego (2015), Kotler & Armstrong (2003), García, A. (2000), Chaves, E. (2005) y Ballesteros, R. (2001)

Elaboración: Propia.

3.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.

Se obtuvo información a través de una investigación descriptiva en la cual facilitó a ordenar el resultado mediante la observación de las conductas, procedimientos, factores, y otros fenómenos.

3.6.1. Técnicas de recolección de datos

Para la recolección de datos se usaron las siguientes técnicas:

- A) Entrevista: Se utilizaron entrevistas a los distintos especialistas del cultivo y proceso de exportación de la frambuesa, así como también un especialista en la promoción de las agroexportaciones peruanas.

- B) Encuesta: Se utilizó una pequeña porción de habitantes de los Países Bajos para aplicar las encuestas las cuáles se basaron en preguntas sobre el acceso al mercado, frecuencia de compra, precio, distribuidores, entre otras.

- C) Revisión Documental: Se utilizaron informes actuales para tomar como fuente la redacción del marco teórico y propuesta de la investigación.

3.6.2. Instrumentos de recolección de datos

Para dicha investigación se usará para recolección de datos los siguientes instrumentos:

- A) Guía de entrevista: Se utilizó como instrumento a la guía de entrevista, las cuales fueron aplicadas a un especialista en berries de Sierra y Selva Exportadora (productor y vendedor local de frambuesa en Lima), un especialista en el área de logística de la empresa “Complejo Agroindustrial Beta S.A.C.”, el jefe de fundo de la empresa “Complejo Agroindustrial Beta S.A.C.” y un especialista en el sector de agro exportación de PromPerú, en dónde se han establecido preguntas adecuadas y precisas para una posterior obtención de datos relevantes requeridas en la investigación.
- B) Cuestionario: Se utilizó como instrumento al cuestionario, siendo aplicado a parte de los consumidores finales de Países Bajos, en la cual se estableció preguntadas cerradas con la finalidad de recolectar información del producto investigado.
- C) Análisis de contenido: Se utilizó como instrumento al análisis de contenido, en el cual se revisó las diferentes publicaciones especializadas siendo necesarias para la investigación, con el objetivo de recolectar datos de fuentes confiables.

3.7. Procedimiento para la recolección de datos

La descripción de los procedimientos para la recolección de datos de son los siguientes:

Entrevista: Para los seis especialistas entrevistados se realizó la misma modalidad que se detalla a continuación:

- a) Se contactó al entrevistado, mediante llamada telefónica para concretar una cita.
- b) Se redactó una guía de entrevista a profundidad.
- c) Se asistió a las citas planeadas para obtener la entrevista.
- d) La aplicación de las entrevistas se realizó en un tiempo aproximado de 30 y 45 minutos.
- e) La información extraída fue redactada en un documento en Microsoft Word.
- f) Se depuró la información recolectada.
- g) Finalmente se procedió al análisis de la información, medición y comprobación de la información.

Encuesta: La presente, cabe resaltar que, debido a la inaccesibilidad de los consumidores internacionales localizados en el continente europeo, logró realizarse sólo a un pequeño porcentaje de la muestra. El procedimiento se describe de la siguiente manera:

- a) Se asistió a la plataforma de negocios internacionales del sector alimentos, bebidas, maquinaria, equipos, insumos, envases y demás en la feria “Expoalimentaria”, realizada el 28 de agosto del 2016, en Lima.
- b) Se logró tener acercamiento con consumidores finales de Países Bajos para solicitar su colaboración con nuestra investigación.
- c) La aplicación de la encuesta tuvo una duración de 10 minutos aproximadamente.
- d) La información recolectada fue analizada en Microsoft Excel, a través de gráficos.
- e) Finalmente se realizó la medición y comprobación de la información.

Análisis de revisión documental: Fue necesario también es uso de bibliografía especializada relacionada con el tema de investigación, a continuación se describe los pasos para su recolección:

- a) Búsqueda y selección de la información.
- b) Se definió cotizaciones de operador logístico, tiempos estimados de tránsito, la procedencia, cantidad y valor de las importaciones de Países Bajos.
- c) Se realizó un análisis de las cotizaciones de operador logístico, tiempos estimados de tránsito, procedencia, cantidad y valor de las importaciones de Países Bajos, el cual será efectuado en el programa Microsoft Excel.
- d) Finalmente se realizó la medición y comprobación de la información.

3.8. Análisis estadístico de los datos

Se utilizó como herramienta estadística al programa Microsoft Excel 2013, para poder conocer la variación en gráficas por los datos obtenidos mediante las encuestas aplicadas a los consumidores finales y el análisis del indicador de costo en el desempeño logístico en la exportación de frambuesas.

3.9. Principios éticos

Tabla 25

Principios éticos

Principios éticos	Aplicación
Confidencialidad	Se aseguró la protección de las personas que participaron como informantes en la investigación.
Custodia de los documentos de estudio	Las autoras de la presente investigación fueron responsables de obtener, almacenar y cuidar los documentos de estudio, como son las guías de entrevista y revisión documental, siendo éstas analizadas, procesadas y registradas en nuestra investigación final.
Grabaciones de audio y vídeo	Se resguardó en archivos confidenciales, actuándose de forma cautelosa anteponiendo el respeto y anonimato de los informantes.

Elaboración: Propia.

3.10. Principios de rigor científico

Como principios de rigor científico, tomaremos en cuenta a la fiabilidad, validez y objetividad, ya que son criterios esenciales que deben tener nuestros instrumentos aplicados

La fiabilidad: En cuanto a las entrevistas se solicitó el permiso para grabar las entrevistas y tomar una fotografía de cada uno de los entrevistados, para tener un registro que argumente mejor la investigación. Y en la revisión documental, se analizó la bibliografía con la finalidad de poder tener seguridad de toda la información obtenida.

La Validez: Las entrevistas fueron analizadas y sometidas a la opinión de expertos en el área de comercio exterior y estadístico, el cual permitió conocer si los instrumento utilizados contienen variables e indicadores adecuados para obtener la información exacta y cumplir los objetivos.

Objetividad: La información obtenida por los diferentes entrevistados será descrita de forma original sin sufrir ninguna alteración.

**CAPÍTULO
IV**

IV: Análisis e interpretación de los resultados

4.1. Resultados en tablas y gráficos

En este capítulo, se dan a conocer los resultados alcanzados después de la aplicación de los instrumentos; por lo tanto, fueron tres instrumentos seleccionados para cumplir con los objetivos planteados, tales como la guía de entrevista a profundidad aplicada a dos especialistas en el cultivo, Ing. William Daga Ávalos (Jefe de programa Perú Berries de Sierra y Selva exportadora) y al Ing. Juan Collantes Torres (Jefe de Fundo – Complejo Agroindustrial Beta S.A.C.), el Lic Arnold Medina García, (Especialista de logística en el Complejo Agroindustrial Beta S.A.C.), el Lic, Roosevelt Quiroz Tantalean un (Especialista de PromPerú) y el cuestionario aplicado a una parte de la muestra de consumidores finales del producto en mención en Países Bajos y como último instrumento el análisis de contenido utilizado mediante fichas bibliográficas respecto al tema de investigación.

A continuación, se explicara de manera detallada la ejecución y el análisis de los instrumentos de tesis aplicados para cada objetivo.

A) Oferta exportable de la frambuesa en el departamento de Lambayeque.

Tabla 26

Entrevistados

Nombre	Cargo	Institución
Ing. Juan José Collantes Torres	Jefe de Fundo	Complejo Agroindustrial Beta S.A.C.
Ing. William Daga Ávalos	Jefe de Programa Perú Berries	Sierra y Selva Exportadora

Elaboración: Propia

Tabla 27

Variedad cultivada, hectáreas y empresas productoras nacionales.

Entrevistados	Resultados
Entrevista a Jefe de Fundo - Complejo Agroindustrial Beta S.A.C	Según la información brindada, se mencionó que la frambuesa cultivada por dicha empresa pertenece a la variedad <i>adelita</i> (española), teniendo un promedio de 2.3 hectáreas de frambuesa.
Entrevista a Jefe de Programa Perú Berries de Sierra y Selva Exportadora	Según la información brindada por el especialista, afirma que en Lambayeque existe la variedad <i>heritage</i> (Asociación Los Rosales de Kañaris) y <i>adelita</i> (por el Complejo Agroindustrial Beta). Además, resalta a los departamentos del Perú, en los que se viene cultivando frambuesa, tales como, Arequipa, Lima, Ancash, Cajamarca, sumando un total de 95 hectáreas.

Fuente: Jefe de Fundo del Complejo Agroindustrial Beta S.A.C y Jefe de Programa Perú Berries de Sierra y Selva Exportadora (2016)

Elaboración: Propia

Tabla 28

Producción de frambuesa en el departamento de Lambayeque en el mes de octubre del 2015.

Has	Variedad	Mes	Producción en Kg	Total de Producción	Exportable		Merma		Total
					Kilos	%	Kilos	%	
			52.57		21	39.95%	31.57	60.05%	100%
			80.3		45	56.04%	35.3	43.96%	100%
			75.91		30	39.52%	45.91	60.48%	100%
			77.28		34.5	44.64%	42.78	55.36%	100%
			110.99		61.2	55.14%	49.79	44.86%	100%
			175.38		118.8	67.74%	56.58	32.26%	100%
			83.25		56.7	68.11%	26.55	31.89%	100%
			155.16		109.5	70.57%	45.66	29.43%	100%
2.3 has	Adelita	Oct-15	153.85	3,251.18	122.1	79.36%	31.75	20.64%	100%
			190.79		172.5	90.41%	18.29	9.59%	100%
			150.05		96	63.98%	54.05	36.02%	100%
			458.04		324	70.74%	134.04	29.26%	100%
			275.82		222	80.49%	53.82	19.51%	100%
			320.21		193.5	60.43%	126.71	39.57%	100%
			319.26		201	62.96%	118.26	37.04%	100%
			255.57		169.5	66.32%	86.07	33.68%	100%
			316.75		144	45.46%	172.75	54.54%	100%

Fuente: Empresa Complejo Agroindustrial Beta S.A.C. (2015)

Elaboración: Propia.

Tabla 29

Producción de frambuesa en el departamento de Lambayeque en el mes de noviembre del 2015.

Has	Variedad	Mes	Producción en Kg	Total de Producción	Exportable		Merma		Total
					Kilos	%	Kilos	%	
			279.92		192.00	68.59%	87.92	31.41%	100%
			302.22		97.50	32.26%	204.72	67.74%	100%
			363.64		135.60	37.29%	228.04	62.71%	100%
			299.75		192.00	64.05%	107.75	35.95%	100%
			268.96		153.00	56.89%	115.96	43.11%	100%
			371.04		164.70	44.39%	206.34	55.61%	100%
			264.54		144.30	54.55%	120.24	45.45%	100%
			241.97		138.00	57.03%	103.97	42.97%	100%
			185.41		136.80	73.78%	48.61	26.22%	100%
			268.74		198.00	73.68%	70.74	26.32%	100%
			349.96		240.00	68.58%	109.96	31.42%	100%
			316.21		222.00	70.21%	94.21	29.79%	100%
			373.16		235.50	63.11%	137.66	36.89%	100%
			343.02		213.00	62.10%	130.02	37.90%	100%
2.3 has	Adelita	Nov-15	319.43	8,806.82	115.50	36.16%	203.93	63.84%	100%
			434.18		127.50	29.37%	306.68	70.63%	100%
			218.86		78.00	35.64%	140.86	64.36%	100%
			215.34		57.00	26.47%	158.34	73.53%	100%
			265.37		103.50	39.00%	161.87	61.00%	100%
			360.62		121.50	33.69%	239.12	66.31%	100%
			356		109.50	30.76%	246.50	69.24%	100%
			185.05		63.00	34.04%	122.05	65.96%	100%
			432.24		138.00	31.93%	294.24	68.07%	100%
			209.56		60.00	28.63%	149.56	71.37%	100%
			44.96		13.50	30.03%	31.46	69.97%	100%
			358.23		55.50	15.49%	302.73	84.51%	100%
			298.96		66.00	22.08%	232.96	77.92%	100%
			320.78		58.50	18.24%	262.28	81.76%	100%
			312.94		60.00	19.17%	252.94	80.83%	100%
			245.76		54.00	21.97%	191.76	78.03%	100%

Fuente: Empresa Complejo Agroindustrial Beta S.A.C. (2015)

Elaboración: Propia.

Tabla 30

Producción de frambuesa en el Departamento de Lambayeque en el mes de diciembre del 2015.

Has	Variedad	Mes	Producción en Kg	Total de Producción	Exportable		Merma		Total
					Kilos	%	Kilos	%	
			274.44		72	26.24%	202.44	73.76%	100%
			326.35		54	16.55%	272.35	83.45%	100%
			257.59		72	27.95%	185.59	72.05%	100%
			227.89		76.2	33.44%	151.69	66.56%	100%
			284.93		81	28.43%	203.93	71.57%	100%
			264.07		68.6	25.98%	195.47	74.02%	100%
			240.27		67.5	28.09%	172.77	71.91%	100%
			264.86		82.5	31.15%	182.36	68.85%	100%
			207.33		67.7	32.65%	139.63	67.35%	100%
			155.55		52.5	33.75%	103.05	66.25%	100%
			142.33		37.5	26.35%	104.83	73.65%	100%
			192.56		70.4	36.56%	122.16	63.44%	100%
			166.62		61.2	36.73%	105.42	63.27%	100%
2.3 has	Adelita	Dic-15	151.18	4,480.36	39.6	26.19%	111.58	73.81%	100%
			104.55		29.6	28.31%	74.95	71.69%	100%
			110.43		39	35.32%	71.43	64.68%	100%
			123.53		37.5	30.36%	86.03	69.64%	100%
			157.73		28.5	18.07%	129.23	81.93%	100%
			101.68		13.5	13.28%	88.18	86.72%	100%
			81.24		18	22.16%	63.24	77.84%	100%
			129.49		28.5	22.01%	100.99	77.99%	100%
			116.65		21	18.00%	95.65	82.00%	100%
			106.33		35.1	33.01%	71.23	66.99%	100%
			116.36		12	10.31%	104.36	89.69%	100%
			93.92		19.5	20.76%	74.42	79.24%	100%
			82.48		14.4	17.46%	68.08	82.54%	100%

Fuente: Empresa Complejo Agroindustrial Beta S.A.C. (2015)

Elaboración: Propia

Tabla 31

Producción de frambuesa en el Departamento de Lambayeque en el mes de junio del 2016.

Has	Variedad	Mes	Producción en Kg	Total de Producción	Exportable		Merma		Deshidratación		Total
					Kilos	%	Kilos	%	Kilos	%	
			55.18		22.80	41.32%	27.13	49.17%	5.25%	9.51%	100%
			70.85		39.60	55.89%	19.08	26.93%	12.17%	17.18%	100%
			64.57		46.80	72.48%	15.27	23.65%	2.50%	3.87%	100%
			75.78		32.40	42.76%	38.25	50.48%	5.13%	6.77%	100%
			102.02		37.20	36.46%	58.50	57.34%	6.32%	6.19%	100%
			110.49		42.00	38.01%	59.24	53.62%	9.25%	8.37%	100%
			247.9		78.00	31.46%	142.24	57.38%	27.66%	11.16%	100%
			226.2		103.20	45.62%	115.90	51.24%	7.10%	3.14%	100%
			183.55		73.20	39.88%	98.10	53.45%	12.25%	6.67%	100%
			187.64		87.60	46.69%	83.22	44.35%	16.82%	8.96%	100%
2.3	Adelita	Jun-16	170.24	257.07 Kg	80.40	47.23%	81.30	47.76%	8.54%	5.02%	100%
has			240.27		96.00	39.96%	126.53	52.66%	17.74%	7.38%	100%
			420.16		58.80	13.99%	330.71	78.71%	30.65%	7.29%	100%
			358.41		72.00	20.09%	279.30	77.93%	7.11%	1.98%	100%
			412.39		102.00	24.73%	285.40	69.21%	24.99%	6.06%	100%
			376.43		120.00	31.88%	241.63	64.19%	14.80%	3.93%	100%
			356.95		44.40	12.44%	300.36	84.15%	12.19%	3.42%	100%
			278.41		42.00	15.09%	233.21	83.76%	3.20%	1.15%	100%
			338.35		78.00	23.05%	242.30	71.61%	18.05%	5.33%	100%
			461.74		104.40	22.61%	328.15	71.07%	29.19%	6.32%	100%
			479.83		66.00	13.75%	400.37	83.44%	13.46%	2.81%	100%
			438.19		66.40	15.61%	328.89	75.06%	40.90%	9.33%	100%

Fuente: Empresa Complejo Agroindustrial Beta S.A.C. (2016)

Elaboración: Propia.

Tabla 32

Producción de frambuesa en el Departamento de Lambayeque en el mes de julio del 2016.

Has	Variedad	Mes	Producción en Kg	Total de Producción	Exportable		Merma		Deshidratación		Total
					Kilos	%	Kilos	%	Kilos	%	
			429.28		132	30.75%	234.13	54.54%	63.15	14.71%	100%
			408.07		106.8	26.17%	259.68	63.64%	41.59	10.19%	100%
			450.66		140.4	31.15%	279.79	62.08%	30.47	6.76%	100%
			459.39		235.2	51.20%	210.21	45.76%	13.98	3.04%	100%
			473.94		378	79.76%	75.44	15.92%	20.5	4.33%	100%
			473.79		339	71.55%	66.88	14.12%	67.91	14.33%	100%
			434.86		383.4	88.17%	21.4	4.92%	30.06	6.91%	100%
			447.9		390.6	87.21%	13.4	2.99%	43.9	9.80%	100%
			476.33		408	85.65%	21.4	4.49%	46.93	9.85%	100%
			441.56		391.8	88.73%	11.5	2.60%	38.26	8.66%	100%
			408.85		363.6	88.93%	39	9.54%	6.25	1.53%	100%
			352.46		304.6	86.42%	11.78	3.34%	36.08	10.24%	100%
2.3 has	Adelita	Jul-16	333.2	9,488.04	280.2	84.09%	19.9	5.97%	33.1	9.93%	100%
			310.53		268.8	86.56%	12.73	4.10%	29	9.34%	100%
			320.83		239.4	74.62%	10.43	3.25%	71	22.13%	100%
			308.77		264.6	85.69%	14.56	4.72%	29.61	9.59%	100%
			272.44		244	89.56%	13.64	5.01%	14.8	5.43%	100%
			239.32		206.8	86.41%	14.75	6.16%	17.77	7.43%	100%
			245.69		209.4	85.23%	21.53	8.76%	14.76	6.01%	100%
			201.28		175.2	87.04%	16.67	8.28%	9.41	4.68%	100%
			196.79		172.8	87.81%	15.37	7.81%	8.62	4.38%	100%
			196.42		169.8	86.45%	13.13	6.68%	13.49	6.87%	100%
			220.42		190	86.20%	21.93	9.95%	8.49	3.85%	100%
			206.43		180.6	87.49%	13.69	6.63%	12.14	5.88%	100%
			214.51		184	85.78%	19.16	8.93%	11.35	5.29%	100%
			181.12		164	90.55%	8.87	4.90%	8.25	4.55%	100%
			194.1		168	86.55%	14.47	7.45%	11.63	5.99%	100%
			168.13		142.8	84.93%	14.55	8.65%	10.78	6.41%	100%
			149.59		127.2	85.03%	15.11	10.10%	7.28	4.87%	100%
			139.99		125.4	89.58%	7.74	5.53%	6.85	4.89%	100%
			131.39		121.6	92.55%	7.1	5.40%	2.69	2.05%	100%

Fuente: Empresa Complejo Agroindustrial Beta S.A.C. (2016).

Elaboración: Propia.

Tabla 33

Producción de frambuesa en el Departamento de Lambayeque en el mes de agosto del 2016.

Has	Variedad	Mes	Producción en Kg	Total de Producción	Exportable		Merma		Deshidratación		Total
					Kilos	%	Kilos	%	Kilos	%	
2.3 has	Adelita	Ago-16	148.53	682.01	127.2	85.64%	11.43	7.70%	9.9	6.67%	100%
			166.55		137.2	82.38%	21.82	13.10%	7.53	4.52%	100%
			142.79		117.6	82.36%	17.16	12.02%	8.03	5.62%	100%
			119.63		105.2	87.94%	12.33	10.31%	2.1	1.76%	100%
			104.51		91.2	87.26%	10.81	10.34%	2.5	2.39%	100%

Fuente: Empresa Complejo Agroindustrial Beta S.A.C. (2016)

Elaboración: Propia.

Tabla 34

Producción de frambuesa en el Distrito de Cañarís del Departamento de Lambayeque en el mes de abril 2016.

Has	Variedad	Mes	Cantidad de plantones	Rendimiento de plantones	Total de Producción (Kg)
1 has	Heritage	Abr-16	2,200	2,500	3,000

Fuente: Sierra Exportadora (2016)

Elaboración: Propia.

Comentario:

A lo largo de la investigación se identificó el crecimiento de la nueva oferta exportable en el departamento de Lambayeque, actualmente se está desarrollando por la empresa Complejo Agroindustrial Beta S.A.C y por la Asociación de Mujeres Los Rosales de Kañaris, en el Caserío de Seg Seg. Se destaca, según el análisis de revisión documental, Lambayeque cuenta con el desarrollo de la variedad cultivada adelita, dicha variedad cultivada ha sido proporcionada por un vivero español, llamado Planasa, el cual le ofreció la licencia de exclusividad para que solo Beta la cultive en Perú. Y la variedad heritage por la asociación anteriormente mencionada, haciendo un total de 3.3 hectáreas cultivadas en el departamento de Lambayeque.

Cabe resaltar, que en los diferentes departamentos del Perú, también se está cultivando la frambuesa en Arequipa por el fundo agrícola “La Lozada”, en Lima, destaca “Frutícola La Joyita” , “Siembra Perú” y “El emporio”, en Ancash por “Athos”, en Cajamarca por “Viveros Andinos”. Existiendo una ventaja de contra - estación respecto a los productores de berries de los países del hemisferio norte, siendo este un producto que se cultiva todo el año, es por ello, que en los meses de setiembre y noviembre se lograrían ventas a mayores precios.

B) Estado actual de proceso de exportación de frambuesa.

La información del estado actual de proceso de exportación de frambuesa, fue obtenida a través de entrevistas aplicadas al Lic. Roosevelt Quiroz Tantalean (Promotor del sector agroexportador de PromPerú), al Ing. Juan Collantes Torres (Jefe de fundo de Complejo Agroindustrial Beta S.A.C), al Lic. Arnold Medina García (Jefe de logística de Complejo Agroindustrial Beta S.A.C), y al Ing. William Daga Avalos (Jefe de programa Perú Berries de Sierra y Selva Exportadora).

Tabla 35*Cosecha, rendimiento, inversión e inconvenientes logísticos en post cosecha.*

Entrevistados	Resultados
Entrevista a Promotor del Sector Agroexportador PromPerú	Según la información brindada, se mencionó que la frambuesa peruana cumple con la calidad requerida, temperatura para poder desarrollarse y se encuentra limitada de problemas técnicos.
Entrevista a Jefe de Fundo - Complejo Agroindustrial Beta S.A.C	El cultivo de frambuesa se inició desde el 31 de diciembre del 2014, se cultivó a una temperatura de 16° a 20° C, realizándose dos cosechas anuales con un rendimiento de ocho toneladas métricas por hectárea. En la etapa de la cosecha, tuvo un principal inconveniente siendo el desgranado o el daño de la frambuesa. En el manejo de postcosecha, se hizo un proceso de selección de la fruta, siendo su envase principal el clamshell, se utilizó movilidad local desde el fundo hasta la planta, el cual se realizó un golpe de frío para luego ser transportado en camiones refrigerados hasta el aeropuerto en Lima.
Entrevista al Jefe del Programa Perú Berries de Sierra y Selva Exportadora y vendedor local de frambuesa en Lima.	El costo de inversión para la frambuesa es de \$16,000 a \$18,000, por hectárea, obteniendo un rendimiento mínimo de cinco a diez toneladas métricas por hectárea. Su ventaja es que se puede cultivar en la costa peruana, debido a la temperatura constante, el análisis identificó el desconocimiento de la fenología del cultivo, plagas y enfermedades. Se encontró que en el manejo post cosecha, debe ser una cosecha dirigida, aplicándose un golpe de frío de 5° a 6°C, siendo su posterior el transporte. Actualmente, los inconvenientes en el manejo de su logística que limitan al producto en fresco, son la lejanía que existe desde Lambayeque hasta el mercado de consumo. En cuanto a participación del estado, no hay incentivos públicos para el aumento de la producción de este cultivo, porque en su gran mayoría de cultivos le pertenecen al sector privado.
Entrevista al Jefe de logística de Beta S.A.C	La experiencia de la empresa Complejo Agroindustrial Beta S.A.C., hace que el tipo de transporte para la exportación es el aéreo, en la unitarización de la carga se realizó de 150 a 160 cajas por pallet, teniendo un peso de 1.5 kg por caja. La compra de los arándanos por los holandeses es a través de los supermercados o retails. La temperatura en tránsito fue de 2° a 6°C, En cuanto a los documentos y certificados requeridos para su exportación es el registro sanitario autorizado por SENASA. Por último, se menciona a los operadores logísticos que contribuyeron a que la exportación de frambuesa sea eficiente, tales como HPL Y Newtransport.

Fuente: Promotor del Sector Agroexportador de PromPerú,, Jefe de fundo y de logística de Complejo Agroindustrial Beta S.A.C., Jefe de Programa Perú Berries de Sierra y Selva Exportadora (2016)

Elaboración: Propia.

Comentario:

Según se muestran los resultados en la tabla anterior realizada a la población se afirma que es factible el desarrollo de este cultivo en Lambayeque, porque la región cuenta con el clima y temperatura adecuado, siendo necesario el conocimiento del personal que trabajará en el manejo de este producto para que se cumpla con las expectativas del cliente. La empresa que actualmente está exportando la frambuesa ubicada en Lambayeque, recibió asesoría por parte de comprador quien tiene experiencia en el proceso y cultivo de berries. El principal socio de Beta que compra este producto es “Alpine Fresh”, sin embargo, lo exportaban como marca blanca. El embalaje de este producto es en clamshell de 125 gr o 150 gr. Además, se menciona de la existencia de 2.3 hectáreas de frambuesa cultivadas en Lambayeque, así como también el rendimiento promedio de 8 TM a 10 TM por hectárea, con dos cosechas anuales.

Por otro lado, la empresa exportadora de frambuesa ha tenido inconvenientes en la postcosecha de la frambuesa, ya que el producto necesitaba mucho cuidado a la hora cosecharla, siendo esta fácil de dañarse o desgranarse, también por la variedad de colores que ha presentado y estos han sido clasificados en distintos niveles de calidad en C1 (la fruta es fácil de desgranarse), C2, C3 (oferta exportable) y C4 y C5 (mermas y descarte), (Ver Figura 18). Finalmente, se concluye que la empresa no cuenta con las condiciones para efectuar una correcta cadena frío para que la fruta llegue en buen estado hasta el punto de venta, ya sea a nivel nacional o internacional.

C) Factores influyentes en proceso de exportación de frambuesa.

La información de los de proceso de exportación de frambuesa, fue obtenida a través de entrevistas aplicadas al Lic. Roosevelt Quiroz Tantalean (Promotor del sector agroexportador de PromPerú), al Ing. Juan Collantes Torres (Jefe de fundo de Complejo Agroindustrial Beta S.A.C), al Lic. Arnold Medina García (Jefe de logística de Complejo Agroindustrial Beta S.A.C), y al Ing. William Daga Avalos (Jefe de programa Perú Berries de Sierra y Selva Exportadora).

Tabla 36*Cultivo, tiempo de tránsito, implicaciones logísticas.*

Entrevistados	Resultados
Entrevista a Promotor del Sector Agroexportador PromPerú	En la entrevista nos comenta que dependerá de la línea aérea para enviar el producto y se debe elegir aquel proveedor de servicio que no tenga tantas escalas, porque hay un manipuleo de carga de por medio, que hace que baje la calidad del producto. Finalmente, se desea hacer más corta la cadena de distribución, haciéndola más sencilla en establecer un contacto directo entre productores y/o exportadores con los supermercados o empresas, sin requerir de terceros que hacen que las ganancias para la empresa sean menores, y no se podrá entablar una comunicación directa con tu cliente que sería lo más ideal.
Entrevista a Jefe de Fundo - Complejo Agroindustrial Beta S.A.C	Según la entrevista, obtuvimos que, la temperatura adecuada de tránsito, ellos utilizan la temperatura de 4 – 6 grados de refrigeración y existió un problema en la combinación de dos productos totalmente distintos en una misma unidad de carga que es el espárrago y la frambuesa. No obstante, el personal que laboraba en la cosecha y en acopio, tiene la función de seleccionar la fruta que no tenga ningún daño, defecto o magulladura, para posteriormente ser colocada en su envase.
Entrevista al Jefe del Programa Perú Berries de Sierra y Selva Exportadora y vendedor local de frambuesa en Lima.	La inversión por hectárea de frambuesa estaría costando entre los \$16,000 y \$18,000 por hectárea, en donde cada hectárea se puede cosechar un mínimo de 5000 kilos y un máximo de 10000 kilos de frambuesa y la dicha inversión se estaría recuperando al tercer año de haber iniciado. En la cosecha, se debe tratar de manipularlo lo menos posible, no realizar el proceso de selección, pues si se realiza, se obtendrá un gran porcentaje de fruta malograda, es por eso que es importante una cosecha dirigida. Respecto a la temperatura ambiente para su producción, debe ser constante como la que tiene toda la costa Peruana, calor por el día y templado por la noche, pues ambientes muy húmedos como Lima tiene el problema de la inflorescencia y la presencia de enfermedades. El inconveniente principal que presenta el cultivo de frambuesa es que aún no se conoce la fenología ni el cultivo propiamente dicho, pues a veces el excesivo calor ocasiona la aparición de nuevas plagas y enfermedades. El inconveniente para el manejo logístico que presenta la frambuesa de Lambayeque, es la lejanía que hay hasta los mercados de consumo, pues en Lambayeque el porcentaje de consumo de ésta fruta es mucho menos al de Lima debido obviamente al número de personas que viven en la capital, y llevarlas hasta ese destino implica costos como el transporte aéreo o si es terrestre, las cámaras refrigeradas. La estrategia que utiliza es del tiempo debido a su alta perecibilidad, el tipo de envase recomendable es el clamshell de 250 y 150 gramos, el grado brix con el que se debe exportar la frambuesa es de entre 10 y 14 grados, no muy densa, el mercado internacional acepta hasta 15. Si el medio de transporte es aéreo irían 11 o 12 clamshell's en una caja de un kilo y medio y el destino más atractivo sería centro América ya que el tiempo de tránsito es más corto.
Entrevista al Lic. Arnold Medina García- Jefe de Logística de Complejo Agroindustrial Beta S.A.C	Sobre la entrevista se tiene que, se debe mantener su cadena de frío hasta llegar a destino, el tiempo que debe transcurrir desde la cosecha hasta las cámaras de frío debe ser inmediato, o al menos que el lugar donde se esté empacando sea refrigerado a una temperatura de 3 a 6 grados para la conservación de la fruta. Los clamshell son de 125 gr en la cual van 12 de ellos en una caja. Los envases son comprados por proveedores nacionales como Pamolsa o Trupal. El tipo de transporte adecuado es el aéreo en donde pueden ingresar 152 a 160 cajas en un pallet y la temperatura ideal para ser transportada en el transporte internacional debe ser de 2 a 6 grados. Los operadores que utilizan con HPL, Newtransport pues les brindan mayor facilidad y ya vienen trabajando hace varios años atrás. Los certificados y documentos que se requieren para exportar solo son los de registro sanitario por Senasa y Global Gap, el resto dependerá del cliente

Fuente: Promotor del Sector Agroexportador de PromPerú,, Jefe de fundo y de logística de Complejo Agroindustrial Beta S.A.C., Jefe de Programa Perú Berries de Sierra y Selva Exportadora (2016)

Elaboración: Propia.

Comentario:

En la tabla 36, se muestra los resultados concernientes a los factores que influyen en el proceso de exportación del berrie, Siendo el factor tiempo uno de los más importantes en la proceso logístico, para ello se aconseja que se tomen vuelos directos hasta Ámsterdam pues tomando vuelos con escala implicaría una mayor manipulación de la carga, sumándole a que se quebrantaría la cadena de frío, cabe resaltar que la temperatura adecuada en tránsito debe ser de 4 hasta 6° de refrigeración y sin tener que combinar productos de diferentes tiempos de vida, a esto se le suma que debe tener en regla todos los documentos necesarios y requisitos para ingresar al país Europeo para el que producto pueda entrar fácilmente sin necesidad de una espera innecesaria.

Finalmente, como factor costos, sugiere el entrevistado que se recorte la cadena de distribución, y tratando de hacer más sencillo el establecer un contacto directo entre productores y/o exportadores con los supermercados o empresas, sin requerir de terceros que hacen que las ganancias para la empresa sean menores, y no sé podrá entablar una comunicación directa con tu cliente que sería lo más ideal.

D) Estrategias logísticas para implementar proceso de exportación de Frambuesa.

La información de la propuesta de estrategias logísticas para implementar proceso de exportación de frambuesa, fue obtenida a través de entrevistas aplicadas al Lic. Roosevelt Quiroz Tantalean (Promotor del sector agroexportador de PromPerú), al Ing. Juan Collantes Torres (Jefe de fundo de Complejo Agroindustrial Beta S.A.C) al Ing. William Daga Avalos (Jefe de programa Perú Berries de Sierra y Selva Exportadora) y al Lic. Arnold Medina García (Jefe de logística de Complejo Agroindustrial Beta S.A.C).

Tabla 37*Estrategias de calidad, envases y tiempo y post cosecha.*

Entrevistados	Resultados
Entrevista a Promotor del Sector Agroexportador PromPerú	En la entrevista nos comenta que se debe aplicar estrategias de calidad para asegurar la calidad del producto y estrategia de valor agregado al producto, en lo que respecta al envase de productos frescos, se exporta en clamshell de 150 gr, siendo estos envases biodegradables como parte de estrategias de responsabilidad social.
Entrevista a Jefe de Fundo - Complejo Agroindustrial Beta S.A.C	Según la entrevista, obtuvimos que, la temperatura adecuada de tránsito, ellos utilizan la temperatura de 4 – 6 grados de refrigeración con un grado Brix referencial entre los 10 o 11°C porque en la cosecha le dieron más importancia a la clasificación de la fruta como un C1, C2, C3, C4 o C5. No obstante, el personal que laboraba en la cosecha y en acopio, tiene la función de seleccionar la fruta que no tenga ningún daño, defecto o magulladura, para posteriormente ser colocada en su envase.
Entrevista al Jefe del Programa Perú Berries de Sierra y Selva Exportadora y vendedor local de frambuesa en Lima.	La estrategia es tratar de llegar lo más rápido posible que puedas al mercado o ponerlo en cámara o un sitio frío de 8 a 9° C lo más rápido, nunca dejarlo en campo abierto, enviar lo más rápido posible al mercado por cualquier medio, se aconseja enviar la fruta a las cámaras de frío a unos 8 a 9 grados de temperatura y nunca dejar la fruta en campo abierto para que conserve su tiempo de vida hasta llegar al país de destino y sobre todo no se realice el proceso de selección.
Entrevista al Lic. Arnold Medina García- Jefe de Logística de Complejo Agroindustrial Beta S.A.C	El entrevistado aconseja como estrategia que se tomen vuelos directos hasta Ámsterdam pues tomando vuelos con escala implicaría una mayor manipulación de la carga, sumándole a que se quebrantaría la cadena de frío, cabe resaltar que la temperatura adecuada en tránsito debe ser de 4 hasta 6° de refrigeración y sin tener que combinar productos de diferentes tiempos de vida en el transcurso del traslado interno.

Fuente: Promotor del Sector Agroexportador de PromPerú,, Jefe de fundo y de logística de Complejo Agroindustrial Beta S.A.C., Jefe de Programa Perú Berries de Sierra y Selva Exportadora (2016)

Elaboración: Propia.

Comentario:

En la tabla 37, se comentan las diferentes estrategias para que la frambuesa llegue en buenas condiciones a su destino final, una de ellas es tratar en la manera posible de llegar lo más rápido al cliente, se aconseja enviar la fruta a las cámaras de frío a unos 8 a 9 grados de temperatura y que nunca se debe de dejar la fruta en campo abierto para que conserve su tiempo de vida hasta llegar al país de destino y sobre todo no se realice el proceso de selección, pues esto causa el deterioro más pronto de la frambuesa, en lugar de eso realizar una cosecha dirigida.

Finalmente, se debe tomar en cuenta que es importante la cotización de distintos proveedores tanto materiales como de servicios, sobre todo en éste último ya que se dependerá del mejor servicio de transporte que nos brinden

en cuanto a tiempo para evitar la manipulación de la fruta en sus itinerarios respectivos, se debe tener en cuenta también que el envase idóneo para éste tipo de Berrie sería el Clamshell, el cual el consumidor puede observar toda la fruta contenida en el envase, las presentaciones más atractivas son las de 150 gramos y de 250 gramos.

A continuación, se muestran los resultados de las entrevistas aplicadas a productores que exportan un berrie similar en la Región de Lambayeque.

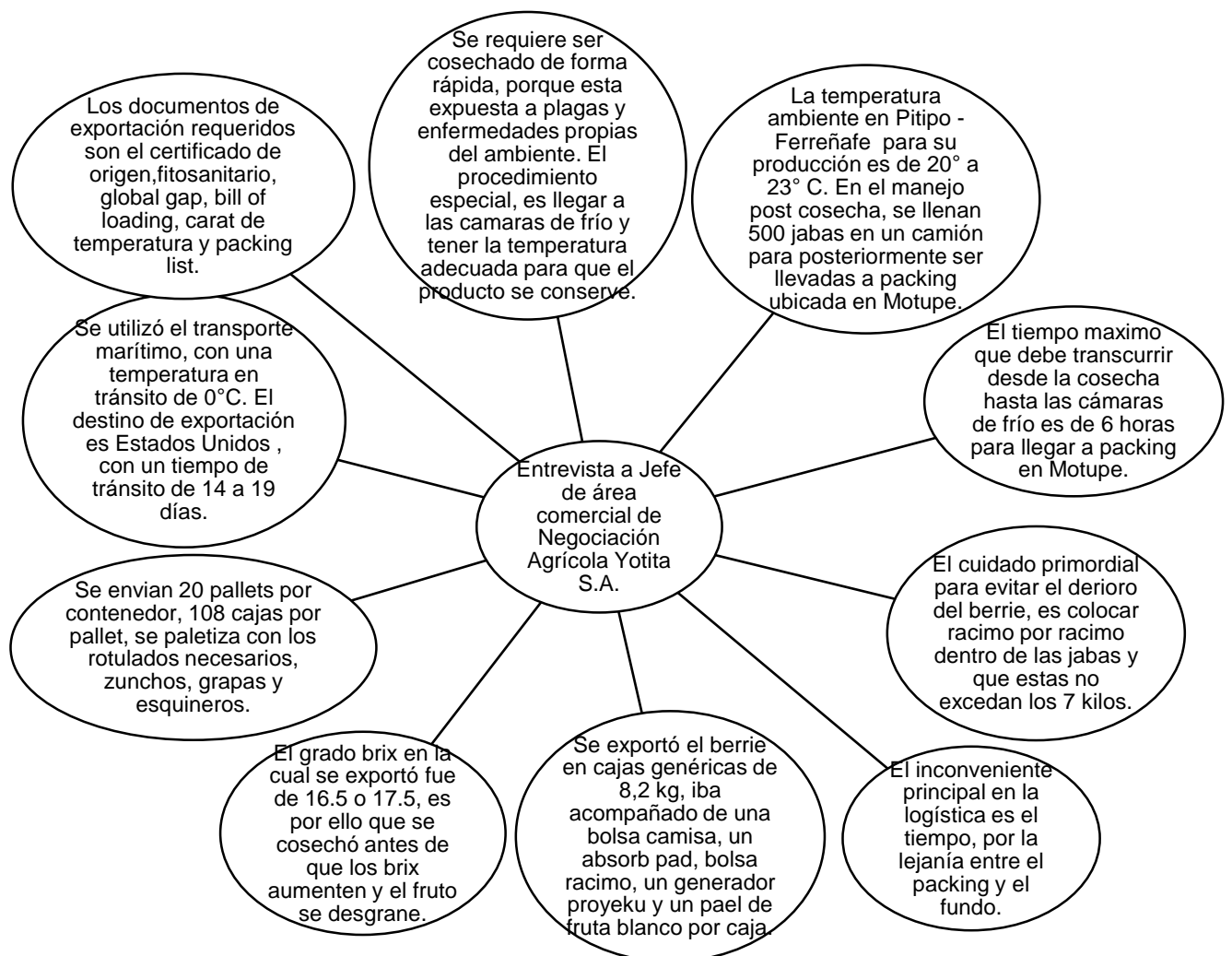


Figura 1: Entrevista a Jefe de Área Comercial - Negociación Agrícola Yotita S.A.

Fuente: Jefe de Área Comercial – Negociación Agrícola Yotita S.A.(2016)

Elaboración: Propia.

Comentario:

La figura 1 , muestra los resultados de la entrevista aplicada al Jefe de área comercial de Negociación Yotita S.A, ver Anexo 05, estrategias logísticas empleadas en la exportación del berrie, la más importante fue el enviar a uno de sus trabajadores hacia los destinos de exportación para asegurarse de que la carga estaba llegando en buenas condiciones, porque muchas veces sucede que el importador hace cambios por carga en mal estado, con la finalidad de que el precio realmente pagado por la exportación se menor al pactado.

Una de las estrategias logísticas, que se tendría que implementar en esta empresa, es el tener un packing en su mismo fundo para que se reduzcan sus costos por el contrato de una empresa que brinda el servicio de maquila y además, evitaría tener un tiempo mayor en post cosecha y el producto sea más duradero, teniendo en cuenta que es un producto perecible al igual que la frambuesa. En este caso hay una diferencia en el tipo de transporte internacional que se utilizó, siendo el marítimo, siendo suficiente para llegar a destino sin ningún inconveniente.

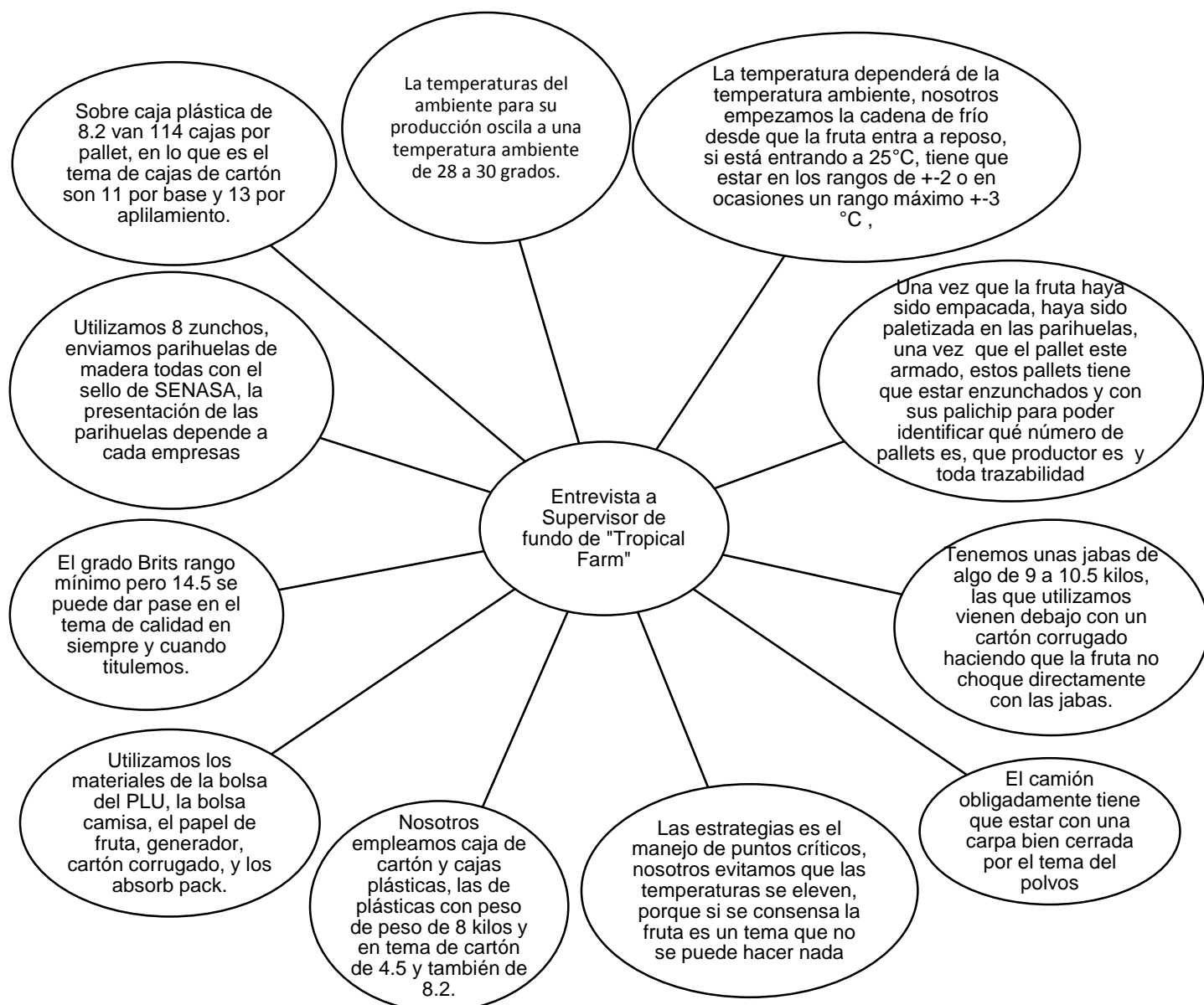


Figura 2: Entrevista a Supervisor de Planta - Tropical Farm S.A.C.

Fuente: Supervisor de Planta – Tropical Farm S.A.C.(2016)

Elaboración: Propia.

Comentario

El supervisor de fundo de Tropical Farm, nos cuenta sobre los cuidados de cosecha y post cosecha, pues son los que determinarán de qué manera llegará tu carga a destino, el medio de transporte que utilizan es marítimo, pues a su producto a diferencia de la frambuesa tiene un periodo más largo de vida, los cuales van, si es en caja plástica de 8.2, son 114 cajas por pallet en donde se utilizan 8 zunchos, en lo que es el tema de cajas de cartón son 11 por base por 13 apilamientos también

de 8.2 , la temperatura de tránsito de 0° para que no haya problemas futuros como la condensación de la fruta y la posterior pérdida de una parte de la cosecha.

Finalmente nos comenta que aplica la estrategia de colocar las temperaturas en los momentos correctos lo que implica un mayor cuidado de la fruta y es el Global gap el certificado que te pedirán para ingresar a cualquier parte de Europa.

Tabla 38

Cuadro comparativo de estrategias logísticas de bayas y berrie por las empresas Negociación Agrícola Yotita S.A. y Tropical Farm S.A.C.

Negociación Agrícola Yotita S.A (Baya)	Tropical Farm (Baya)	Propuesta por especialista (Berries)
No cuenta con una planta empaquetadora, el proceso de maquila se realiza en Motupe, a tres horas del fundo en Pítipo.	Cuenta con una planta empaquetadora, llegando en un tiempo máximo de 20 minutos.	Se recomienda hacer uso de maquila siempre y cuando los campos de cultivo estén relativamente cerca (en minutos) al centro packing.
Para el cuidado del traslado del berrie, es necesario colocar racimo por racimo dentro de las jabas. El material para el traslado local de carga son las jabas, las cuales no pueden exceder de un peso de 7kilos.	Para el cuidado del traslado del berrie, se coloca cartón corrugado para evitar que la fruta no choque directamente con las jabas, actuando como colchón, haciendo que las bayas tengan una resistencia y no se puedan dañar, en el transcurso del viaje. El material para el traslado local de la carga son las jabas, las cuales no pueden exceder de un peso de 10.5 kilos.	Para el traslado interno de la frambuesa es recomendable tener un apilamiento menor a dos pisos para evitar el derrumbe y daño de la carga. Si el camión no es refrigerado es necesario acondicionar bolsas de hielo junto a la fruta para no romper la cadena de frío.
El grado brix utilizado es de 16.5 o 17.5	El grado brix utilizado es de 14.5 o 15.	El grado brix para ser exportado es de 10 hasta 11 grados.
La temperatura ambiente para la producción es de 20 a 23 grados.	La temperatura ambiente para la producción es de 28 a 30 grados	La temperatura ambiente adecuada es la de 16 a 23 grados
Se le hace un seguimiento a la carga o se envía a un personal de la empresa para que reciba la fruta en el extranjero y así se evita que el importador haga un cambio en la fruta distinta a la enviada.	Se evita que las temperaturas se eleven para evitar la condensación de la fruta, sobre el tema de calidad se procura que la fruta sea bien seleccionada en el campo para evitar realizar esas gestiones en planta.	Las estrategias logísticas que se aconsejan es que se debe realizar una cosecha dirigida, es decir eliminar el proceso de selección en la planta, para evitar una manipulación que deteriore la frambuesa. Se aconseja realizar trazabilidad a lo largo de la cadena de distribución para evitar pérdidas de la carga o reclamos futuros. Se debe evitar el constante cambio brusco de temperatura para evitar condensación en la frambuesa.
El envase y empaque utilizado en la exportación son cajas genéricas de 8.2 kilogramos, bolsa camisa, un absorb pad, bolsa racimo, un generador proteku, y un papel fruta blanco	El envase y empaque utilizado en la exportación son las cajas de cartón y cajas plásticas, las de plásticas estamos son de 8 kilos y en cartón de 4.5 y también de 8.2, la bolsa camisa, el papel de fruta, generador, cartón corrugado, y los absorb pad	Se recomienda usar como envase a los clamshell de 125 gr y empaque a las cajas de cartón corrugado autoarmables.

Su acondicionamiento especial en los envases y embalajes es papel fruta blanco, que actúa como inhibidor evitando la pudrición y maduración de la fruta.

Su acondicionamiento especial en los envases y embalajes es el generador.

Por ser una fruta fresca y altamente perecible, se recomienda colocar el absorb pad, para evitar la rápida maduración de la fruta.

Las estrategias empleadas para la preparación de carga es el uso correcto de los espacios en el contenedor.

Las estrategias empleadas para la preparación de carga que aplica la empresa es la utilización de 8 zunchos, se verifica que las cajas tengan sus respectivas etiquetas, tanto de información como las de trazabilidad, realizan un orden de las cajas para evitar que no se confundan cajas de distintos envíos, el contenedor debe ser prendido media hora antes para el manejo de temperatura.

Se recomienda llegar un orden en la gestión de inventarios, para saber la cantidad exacta de materiales en stock.

El tipo de transporte es marítimo porque es un producto no tan perecible como un arándano o una frambuesa para enviarse por transporte aéreo.

El tipo de transporte es marítimo ya que la resistencia de la fruta es mayor que la frambuesa.

El tipo de transporte para la exportación de frambuesa, es el aéreo porque es un producto altamente perecible, que requiere llegar rápido al país de destino.

Para el medio de transporte marítimo se utilizan cajas genéricas de 8.2, alcanzan 108 cajas por pallet, haciendo un total de 2160 cajas por contenedor.

Para el medio de transporte marítimo se utilizan cajas plásticas de 8.2, alcanzan 114 cajas por pallet, y cajas de cartón son 11 por base y 13 apilamientos también de 8.2.

Para el transporte aéreo se recomienda, 180 cajas por pallet, con 2160 clamshell por pallet, y el peso por caja 1.5 kg.

La temperatura en tránsito con la que se exporta éste berrie es de 0°C.

La temperatura en tránsito con la que se exporta éste berrie es de 0°C.

La temperatura en tránsito estimada es de 4° a 6° de refrigeración.

Los documentos y certificados que han requerido para exportar son: certificado de origen, certificado sanitario, B/L, carta de temperatura, packing list.

Los documentos y certificados que han requerido para exportar son: B.A.S.C, el BCR, BPM, ISO 9000 y 9001, certificado de origen, certificado sanitario y Global Gap.

Los documentos y certificados que se requieren para exportar es la factura, el certificado fitosanitario, el certificado de origen, global gap, AWB y packing list.

Fuente: Jefe de Área Comercial - Negociación Agrícola Yotita S.A. y Supervisor de planta - Tropical Farm S.A.C.(2016)

Elaboración: Propia.

Encuestas al cliente de Países Bajos

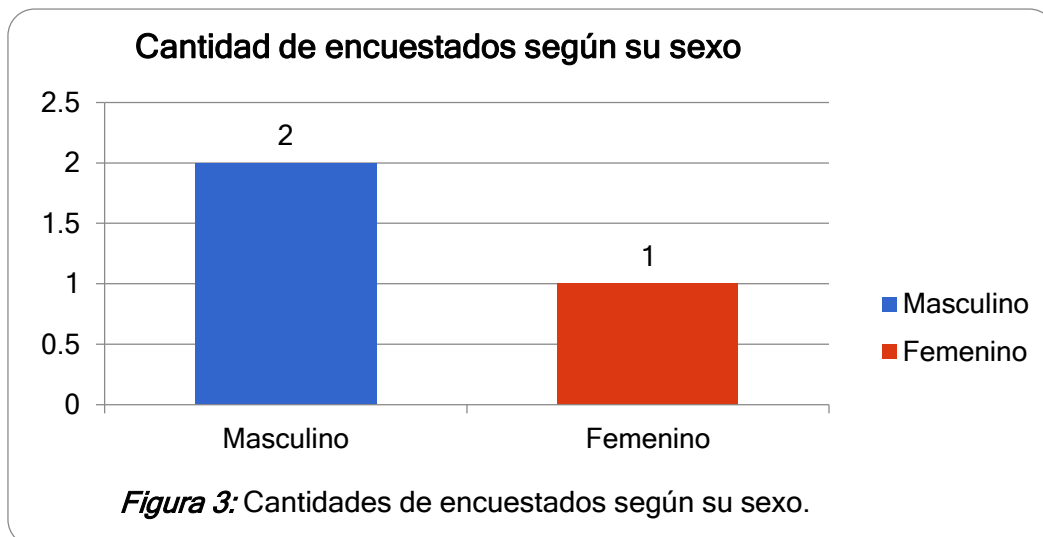
Sexo

Tabla 39

Cantidad de encuestados según su sexo

OPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
Masculino	2	66.66666667
Femenino	1	33.33333333
TOTAL	3	100

Elaboración: Propia.



Elaboración: Propia.

Comentario:

Nuestra población alcanzada según las encuestas aplicadas, tenemos que el 66.66% son hombres y el 33.33% son mujeres.

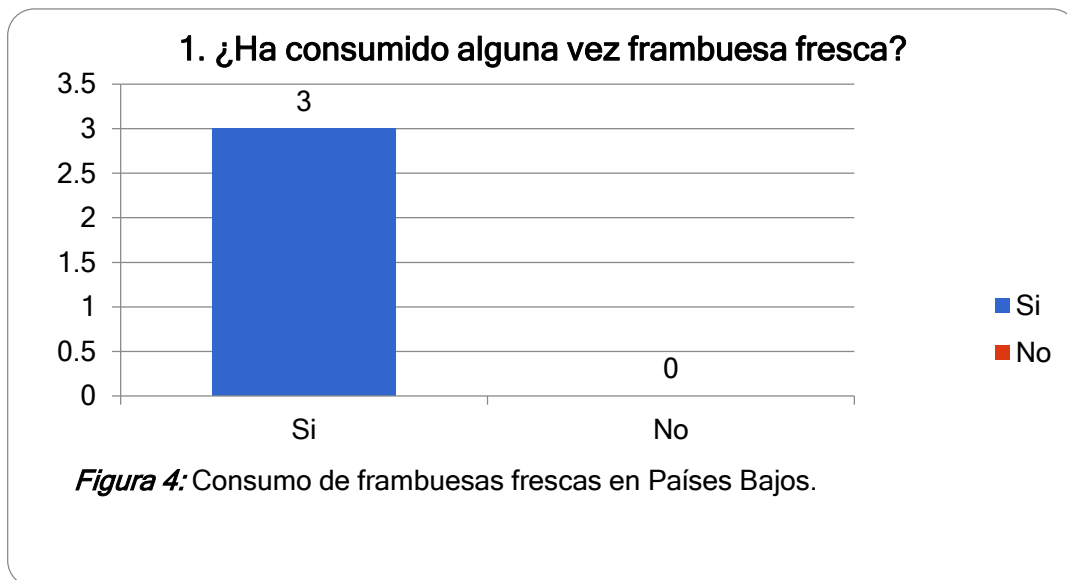
1. ¿Ha consumido alguna vez frambuesa fresca?

Tabla 40

Consumo de frambuesas

OPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
Si	3	100
No	0	0
TOTAL	3	100

Elaboración: Propia.



Elaboración: Propia.

Comentario:

El 100% de nuestra población encuestada de Países Bajos, han tenido la oportunidad de consumir la frambuesa en estado fresco.

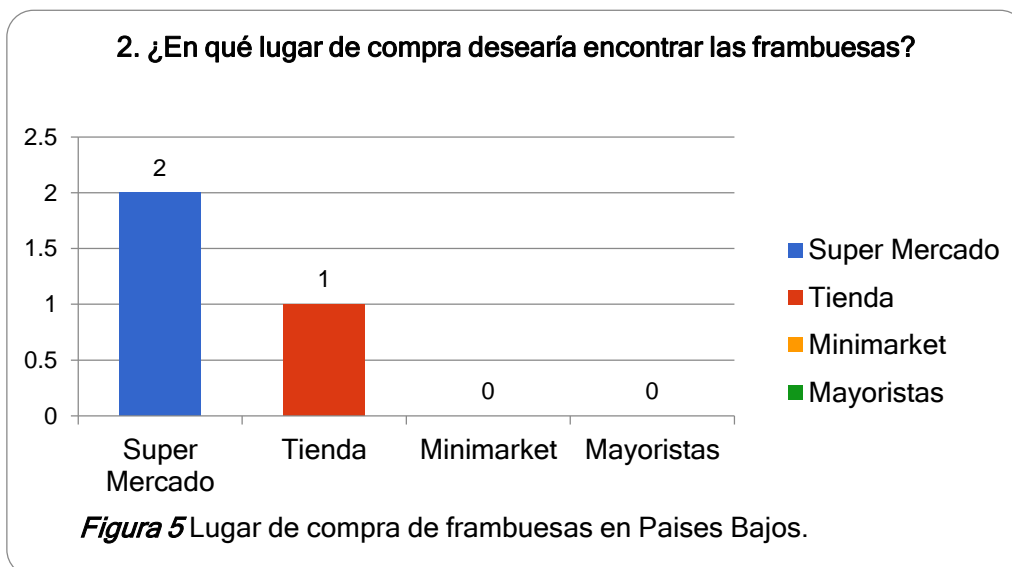
2. ¿En qué lugar de compra desearía encontrar las frambuesas?

Tabla 41

Lugar de compra

OPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
Supermercado	2	66.66666667
Tienda	1	33.33333333
Minimarket	0	0
Mayoristas	0	0
TOTAL	3	100

Elaboración: Propia.



Elaboración: Propia.

Comentario:

Según los resultados de la encuesta aplicada, el 66.66% prefiere el supermercado como lugar de compra de la frambuesa y el 33.33% prefiere la tienda como lugar de compra.

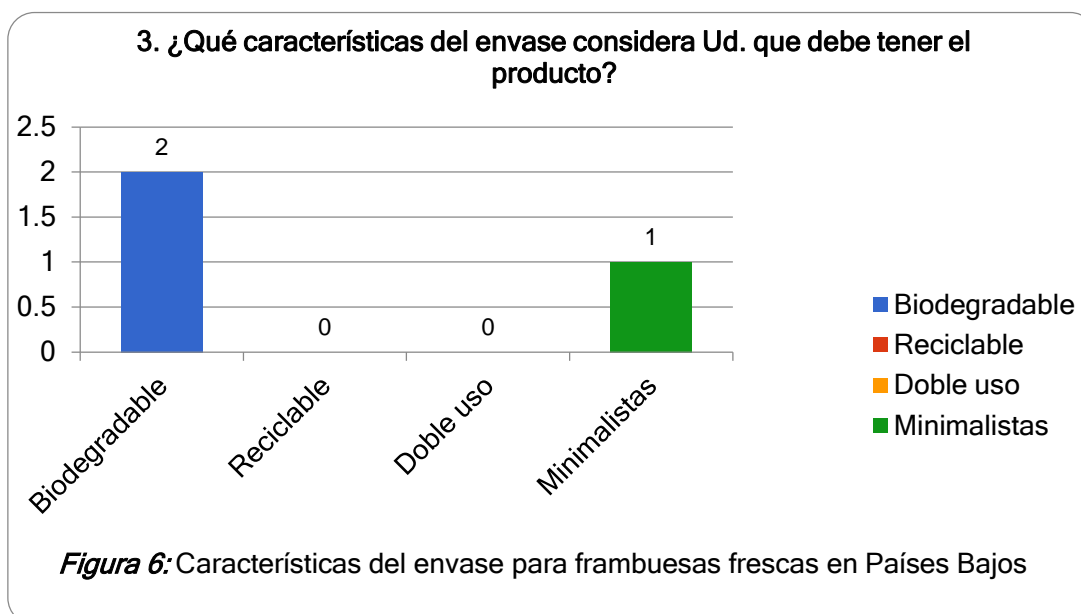
3. ¿Qué características del envase considera Ud. que debe tener el producto?

Tabla 42

Características del envase

OPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
Biodegradable	2	66.66666667
Reciclable	0	0
Doble uso	0	0
Minimalistas	1	33.33333333
TOTAL	3	100

Elaboración: Propia.



Elaboración: Propia.

Comentario:

Según los resultados de la encuesta aplicada, el 66.66% de los entrevistados considera las características para el envase de este producto fresco, deben ser de tipo biodegradable en mayor proporción, seguido de un 33.33% que prefiere que el envase tenga características minimalistas.

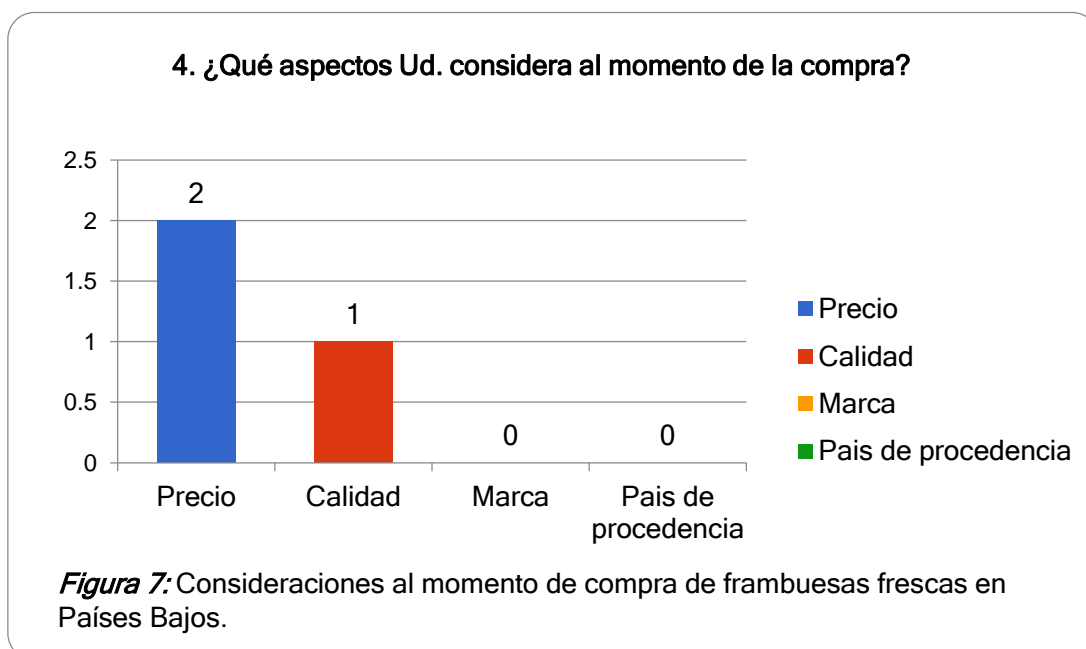
4. ¿Qué aspectos Ud. considera al momento de la compra?

Tabla 43

Consideraciones al momento de compra

OPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
Precio	2	66.66666667
Calidad	1	33.33333333
Marca	0	0
País de procedencia	0	0
TOTAL	3	100

Elaboración: Propia.



Elaboración: Propia.

Comentario:

Según los resultados de la encuesta aplicada, el 66.66% de los encuestados, considera el precio como factor más importante al momento de comprar este producto es el precio, y un 33.33% cree que es la calidad.

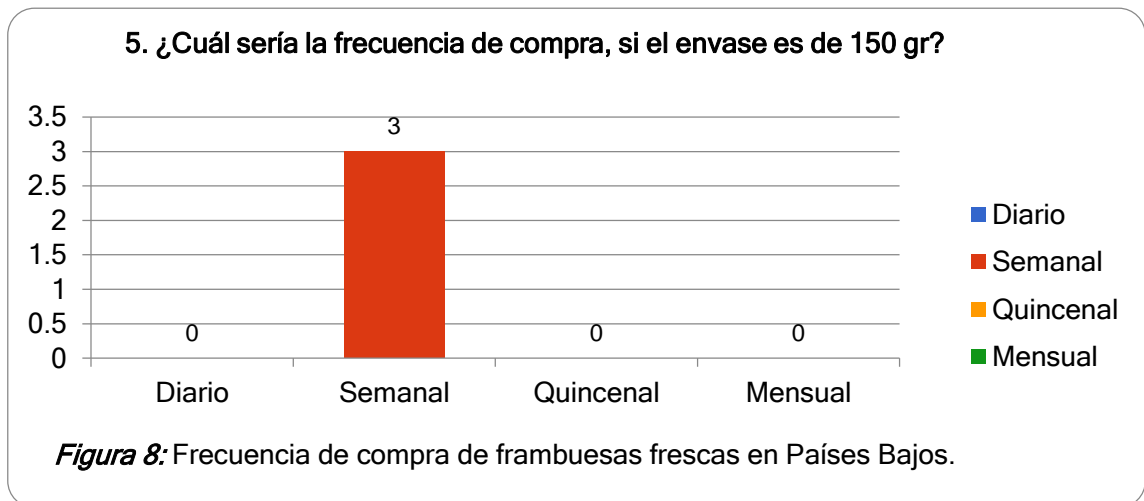
5. ¿Cuál sería la frecuencia de compra, si el envase es de 125 gr?

Tabla 44

Frecuencia de compra

OPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
Diario	0	0
Semanal	3	100
Quincenal	0	0
Mensual	0	0
TOTAL	3	100

Elaboración: Propia.



Elaboración: Propia.

Comentario:

Según los resultados de la encuesta aplicada, el 100% de la población cree que su frecuencia de compra para la frambuesa fresca en Países Bajos, sería semanal.

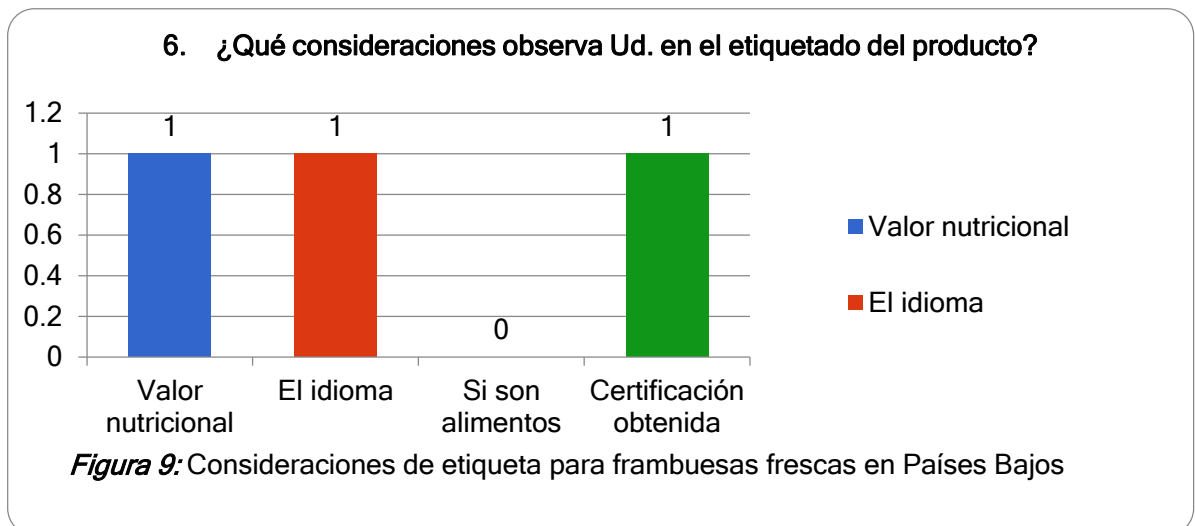
6. ¿Qué consideraciones observa Ud. en el etiquetado del producto?

Tabla 45

Consideraciones en la etiqueta

OPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
Valor nutricional	1	33.33333333
El idioma	1	33.33333333
Si son alimentos transgénicos	0	0
Certificación obtenida	1	33.33333333
TOTAL	3	100

Elaboración: Propia.



Elaboración: Propia.

Comentario:

Según los resultados de la encuesta aplicada, sus consideraciones que observa en la etiqueta para la frambuesa fresca está en un 33.33 % el valor nutricional, le sigue con un 33.33 % el idioma y con 33.33% observa que el producto cuente con una certificación de calidad.

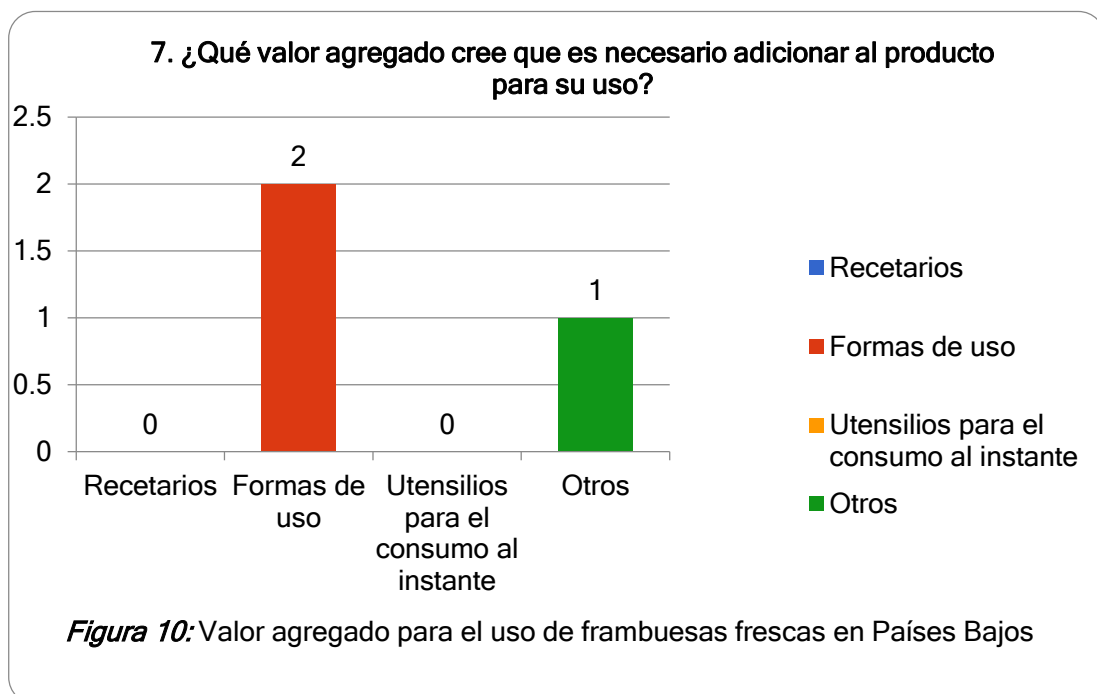
7. ¿Qué valor agregado cree que es necesario adicionar al producto para su uso?

Tabla 46

Valor agregado para el uso del producto

OPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
Recetarios	0	0
Formas de uso	2	66.66666667
Utensilios para el consumo al instante	0	0
Otros	1	33.33333333
TOTAL	3	100

Elaboración: Propia.



Elaboración: Propia.

Comentario:

Según los resultados de la encuesta aplicada, el valor agregado elegido con 66.66% son las formas de uso de las frambuesas frescas en Países Bajos, y otros valores agregados con un 33.33%.

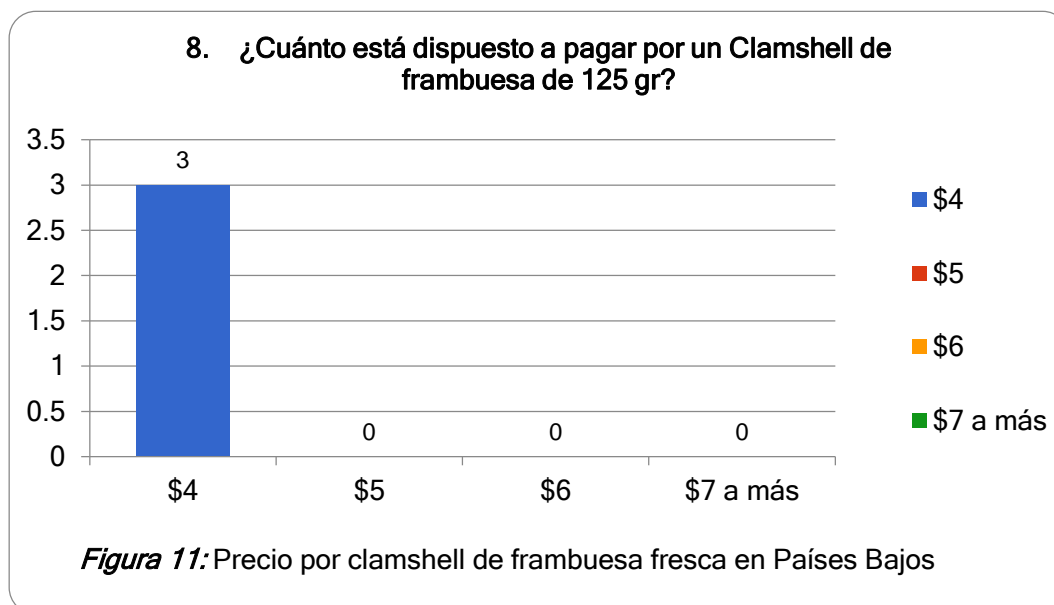
8. ¿Cuánto está dispuesto a pagar por un Clamshell de frambuesa de 125 gr?

Tabla 47

Precio por clamshell de 280 gr de frambuesas frescas

OPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
\$4	3	100
\$5	0	0
\$6	0	0
\$7 a más	0	0
TOTAL	3	100

Elaboración: Propia.



Elaboración: Propia.

Comentario:

Según los resultados de la encuesta aplicada, el 100% de la población están dispuestos a pagar \$4 por un clamshell de 125 gr de frambuesas frescas.

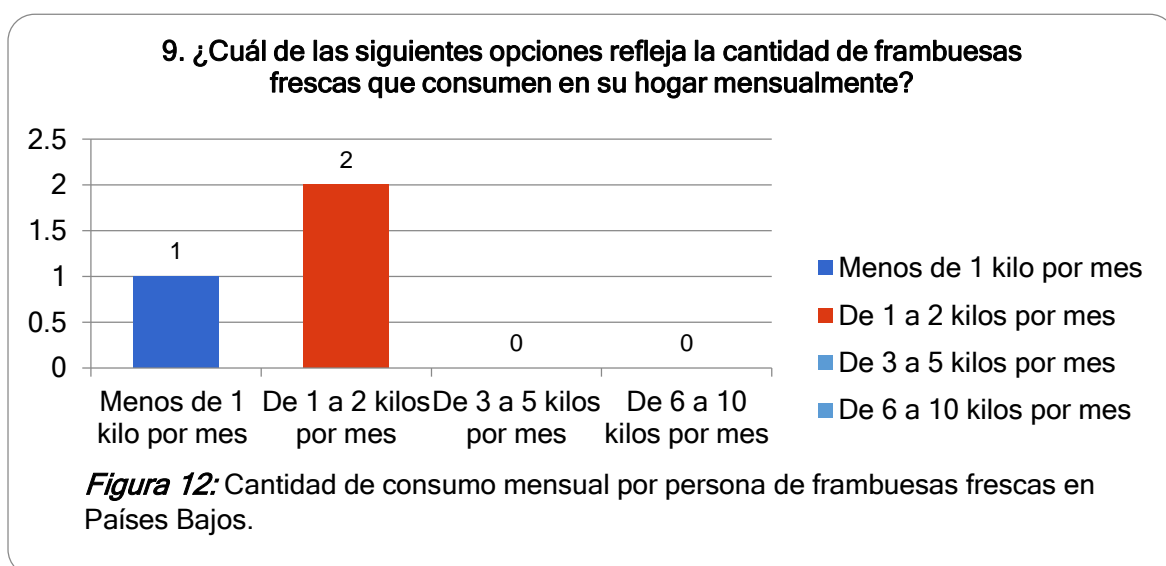
9. ¿Cuál de las siguientes opciones refleja la cantidad de frambuesas frescas que consumen en su hogar mensualmente?

Tabla 48

Cantidad de consumo de frambuesas frescas mensualmente

OPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
Menos de 1 kilo por mes	1	33.33333333
De 1 a 2 kilos por mes	2	66.66666667
De 3 a 5 kilos por mes	0	0
De 6 a 10 kilos por mes	0	0
TOTAL	3	100

Elaboración: Propia.



Elaboración: Propia.

Comentario:

Según los resultados de la encuesta aplicada, el consumo mensual de frambuesas frescas en Países Bajos esta aproximadamente entre 1 a 2 kilos por mes con un 66.66% y menos de 1 kg por mes con un 33.33%.

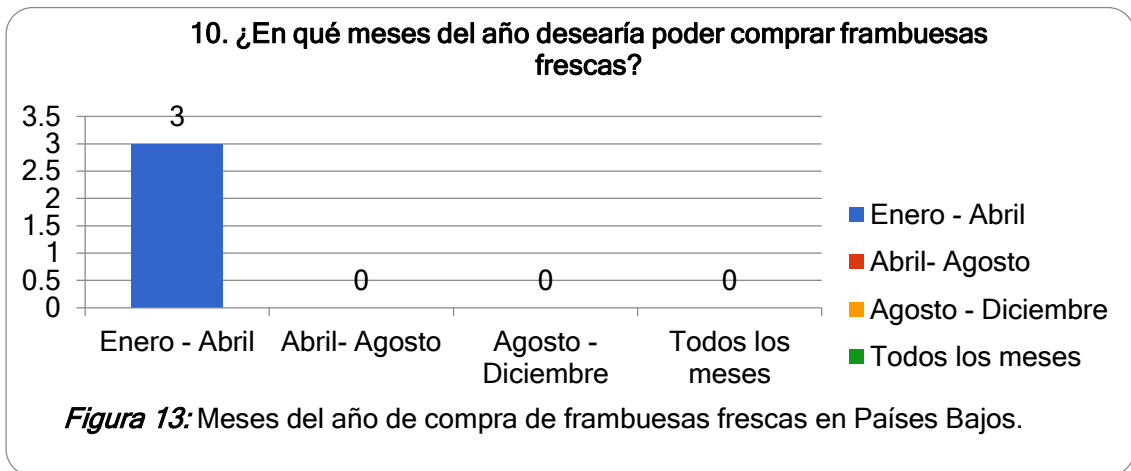
10. ¿En qué meses del año desearía poder comprar frambuesas frescas?

Tabla 49

Meses de compra de frambuesas frescas

OPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
Enero - Abril	3	100
Abril- Agosto	0	0
Agosto - Diciembre	0	0
Todos los meses	0	0
TOTAL	3	100

Elaboración: Propia.



Elaboración: Propia.

Comentario:

Según los resultados de la encuesta aplicada, el 100% de la población prefiere comprar frambuesas frescas en los meses de enero - abril.

4.2. Discusión de los Resultados

Objetivo Específico 1: Identificar la oferta exportable de la frambuesa en el departamento de Lambayeque.

Los resultados alcanzados como parte del estudio realizado (objetivo específico 1), son relevantes porque aportan a la información real de producción de frambuesas frescas en el departamento de Lambayeque, con un total de 3.3 hectáreas cultivadas de dicho berrie. En la investigación se identifica en las fuentes primarias y secundarias, factores negativos asociados a la postcosecha, lo cual ha generado un producto de mala calidad, sumándose la poca inversión en cultivos de este producto. Además, los problemas generados en la logística de exportación del producto desde el lugar de origen hasta destino. Asimismo, según Solís, A. (2011), permite generar un cambio en la estrategia logística, basado en la preparación de la carga, relacionada con el embalaje y unitarización, siendo su objetivo la protección de la carga para su transporte internacional, considerando los requerimientos del país de destino, debiendo ser tomados en cuenta por el exportador al momento de preparación de la carga.

Finalmente, se concluye que es de vital importancia la expansión del cultivo de frambuesas para manejar un mayor volumen de exportación y contar con un nuevo producto exportable en la región, teniendo en cuenta que requiere de personas altamente capacitadas para lograr un buen desarrollo de este cultivo, con el objetivo de lograr un buen posicionamiento en la mente del consumidor y ser competitivos en el país de destino elegido.

Objetivo Específico 2: Diagnosticar el estado actual de proceso de exportación de frambuesa.

Los resultados obtenidos como parte del estudio realizado (objetivo específico 2), son importantes porque permiten analizar y determinar la situación actual del proceso de exportación de la frambuesa y la vinculación que este tiene con la variable de estrategias logísticas. En el estudio de la investigación, se logra identificar el posible crecimiento de cultivos que puede surgir en la costa peruana por las temperaturas favorables que presenta, la gran demanda que se tiene por cubrir en el país de destino y de otro lado la relevante aceptación de este producto. Además, se identificó los factores negativos que afronta actualmente la exportación de frambuesa fresca peruana, en la zona norte, que hace que la calidad del producto disminuya por la falta de vías de acceso que mantengan la calidad de la fruta, además no hay capital humano en la zona que esté capacitado en el manejo del cultivo propiamente dicho, el cual identifique las plagas que lo afecten en su desarrollo y por último, los costos excesivos que pueden surgir de una mala planificación logística. Así mismo, el caso de análisis en mención, permite utilizar el mecanismo de una buena dirección de la cadena de suministros planteado por Ballou R. (2004), el cual no solo hace mención en reducir costos logísticos, sino generar ventas, permitiendo de manera efectiva penetrar en nuevos mercados e incrementar la cuota del mercado, basándose en la práctica de actividades claves de la logística, siendo la curva “crítica” dentro del canal de distribución física inmediata de una empresa, el cual se refiere al procesamiento del pedido del cliente y su transferencia al país del destino, siendo los que más contribuyen al costo total de la logística. Además, el autor resalta la importancia de un sistema eficiente y económico de transporte, el cual contribuye a una mayor competencia en el mercado, en tanto compara un sistema de transporte poco desarrollado, siendo la amplitud del mercado muy limitado a las áreas que rodean en forma cercana el punto de producción.

Sin embargo, con las mejoras en el sistema de transporte, los costos reducidos para productos en mercados distantes pueden ser competitivos contra otros productos que se venden en los mismos mercados. A esta situación se plantea trabajar con aquellos operadores que permitan reducir costos logísticos y se pueda lograr una mayor utilidad. Finalmente, se concluye que las estrategias logísticas planteadas, pueden mejorar el estado actual de la exportación de frambuesas frescas hacia Países Bajos, es de vital importancia posicionar a la empresa para que se enfrente a la competencia, anticipar los cambios y actuar con estrategias estructuradas que favorecen a la organización, según indica Porter en su teoría de Ser Competitivo, vigente desde el año 2009.

Objetivo Específico 3: Identificar los factores influyentes en proceso de exportación de frambuesa

Los resultados obtenidos como parte de la investigación (objetivo específico 3), son importantes porque se logró determinar mediante el procedimiento de la recolección de datos cuáles son factores influyentes dentro del proceso logístico, se demostró mediante a los aportes del (Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA)., 2009) las características que se deben considerar al momento de tomar una elección. Así por ejemplo se diagnosticó que el tiempo de tránsito es el factor más influyente, pues la fruta tiene un tiempo de vida muy corto y mientras más lejos se encuentre el país productor y el país cliente más complicado es que la fruta llegue sin mermas, o que se despache el total del envío, es por ello que el siguiente factor importante es el medio de transporte, pues dependiendo al que se elija se reducirá la distancia en un menor tiempo, y por último la manera cómo realizas tu proceso logístico, desde la cosecha hasta la entrega en el país de destino.

Finalmente se concluye que si se logra identificar cada uno de éstos factores se sabrá qué medidas tomar para llevar a cabo un eficiente proceso logístico.

Objetivo Específico 4: Proponer estrategias logísticas para implementar proceso de exportación de frambuesa.

Las estrategias logísticas propuestas en la investigación fueron aporte del autor (Antun, 2004), las cuales son: características logísticas del producto/surtido/línea de productos, implicaciones logísticas del mercado meta, implicaciones logísticas para envase y empaque, cotizaciones, tiempo de tránsito, cálculo de costos logísticos por unidad de producto, evaluación de la oferta de servicios logísticos disponibles. Además de los aportes del autor, se tomaron en cuenta de igual manera las guías de entrevista para conocer las estrategias aplicadas desde la cosecha hasta la entrega en el país de destino. El resultado es una propuesta logística para un producto no tradicional nuevo en la incursión de la venta internacional en el Perú como es la frambuesa, pues aún no hay registros de investigaciones nacionales a cerca de los procesos implicados en la exportación de ésta fruta sumamente perecible.

Finalmente, con la investigación obtenida se puede concluir que mediante la información obtenida por las fuentes ya mencionadas y un minucioso análisis, se puede realizar una propuesta logística para la exportación de frambuesa fresca mediante estructuras diseñadas, conocimientos distintos por especialistas y de una manera distinta a la que actualmente realiza la empresa en la región de Lambayeque de manera empírica y gracias a la experiencia de los gestores encargados de la exportación de frambuesa.

CAPÍTULO V

V: Propuesta de Investigación

5.1. Título de la propuesta

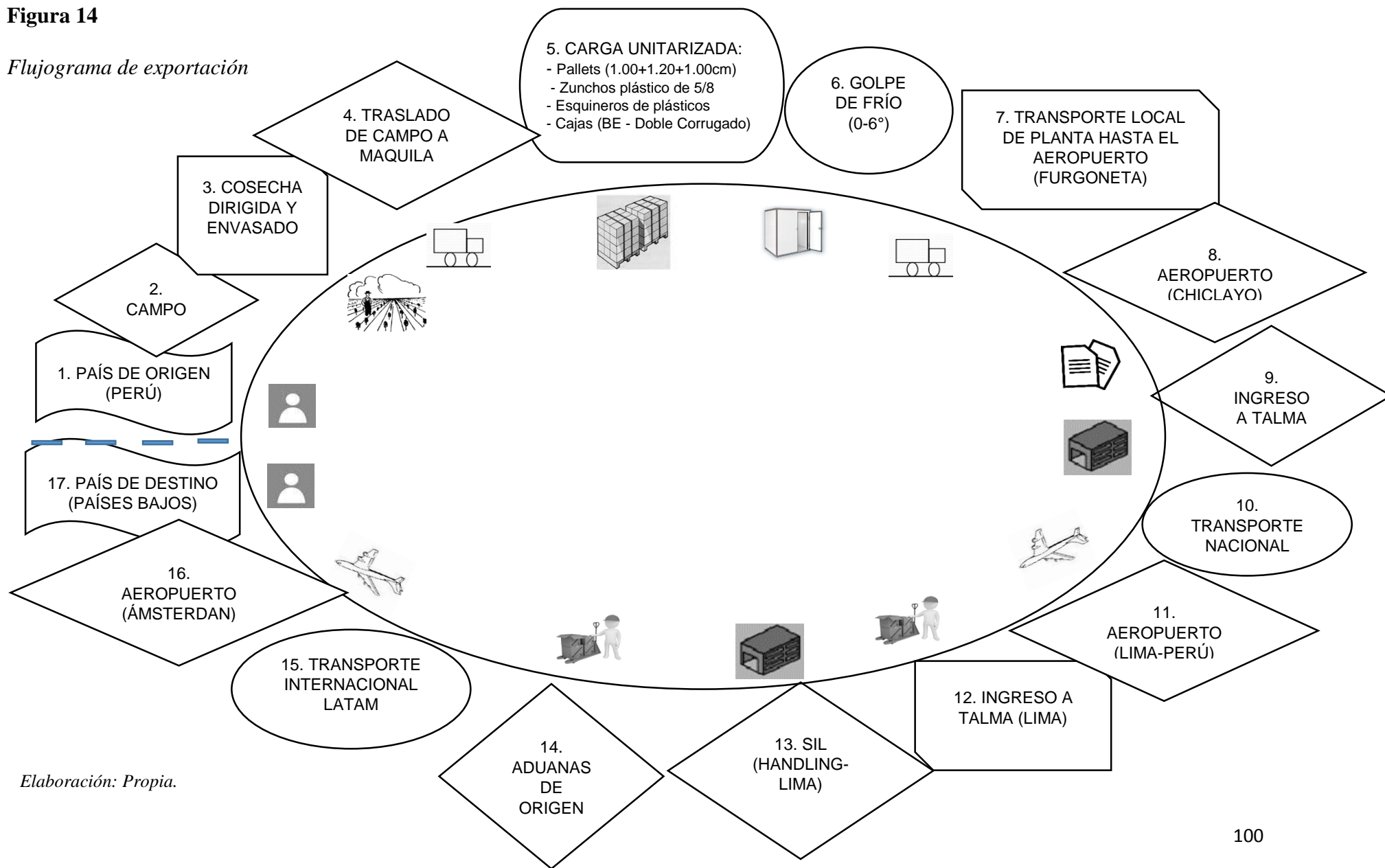
Prácticas logísticas propuestas en el proceso de exportación de frambuesa.

Para el presente estudio se consideró algunas de las estrategias logísticas creadas por (Antun, 2004), y las prácticas logísticas desarrolladas por Instituto Tecnológico del Embalaje, Transporte y Logística (2008).

A continuación, se presenta un flujograma propuesto por las autoras, en el cual se hace hincapié al proceso que debe seguir la exportación de frambuesa hacia Países Bajos.

Figura 14

Flujograma de exportación



Elaboración: Propia.

5.2. Descripción del flujograma de exportación de frambuesa fresca hacia Países Bajos

1. País de Origen

La oferta exportable tiene como origen a Perú, exactamente al norte de este país, en el departamento de Lambayeque, siendo una región que presenta las condiciones climáticas favorables para el desarrollo de este producto.

2. Campo

Según la información obtenida, las hectáreas instaladas actuales en la zona altoandina de Lambayeque, la provincia de Cañarís en el caserío de Seg Seg y en Jayanca por el Complejo Agroindustrial Beta.

Se sugiere a los empresarios lambayecanos mirar con prospectiva el desarrollo de esta nueva oferta exportable.

3. Cosecha dirigida y envasado

En la cosecha de frambuesa es recomendable, evitar el proceso de selección el cual es hecho hasta el momento en la empresa y asociación en Lambayeque, se debe cosechar y acomodar en el envase, y así se evita un mayor manipuleo de la fruta, su descomposición, y su cambio de color que genera una mayor cantidad de merma.

4. Traslado de campo a maquila

El traslado de la fruta fresca se hará en las furgonetas contratadas, el producto viajará a temperatura ambiente, en el cual se debe tratar de ajustar el menor tiempo posible para que llegue de forma rápida a la empresa que dará el servicio de maquila, este proceso debe ser acompañado de una guía de remisión del remitente.

5. Carga unitarizada

Se procederá a paletizar la carga, con los materiales de embalaje correspondientes como pallets de 1 x 1.20 metros, zuncho de plástico en el cual se empleará 30.2 metros por pallet de exportación, 21 grapas galvanizadas por pallet, 180 cajas de

cartón corrugado por pallet y 4 esquineros de plástico por pallet para ambos lados de la carga.

6. Golpe de Frío

La temperatura adecuada para que mantenga en buenas condiciones este producto es de 0° a 6° C, siendo aplicado cuando el producto se encuentra paletizado y está dentro de las cámaras de frío de la empresa que brinda el servicio de maquila.

7. Transporte local de planta hasta el aeropuerto de Chiclayo

El transporte local que llevara la carga hasta el aeropuerto de Chiclayo, es una furgoneta, la cual esta acondicionada para realizar este tipo de traslados y es segura, teniendo un costo accesible.

8. Aeropuerto Internacional Capitán FAP “José Abelardo Quiñones Gonzales”

La carga será dejada puesta en el aeropuerto de Chiclayo, por el transportista contratado, el cual supervisará que esta haga su ingreso a las instalaciones correspondientes.

9. Ingreso a Talma

El agente de carga Talma Chiclayo, se hará responsable de la estiba de la carga y de los trámites correspondientes para la conformidad del despacho.

10. Transporte Nacional

El transporte nacional desde el Aeropuerto Internacional Capitán FAP “José Abelardo Quiñones Gonzales” hasta el Aeropuerto Internacional Jorge Chávez será aéreo, mediante la línea aérea LATAM quién tiene una tarifa de \$0.50 por kilogramo.

11. Aeropuerto (Lima Perú)

La llegada será en el aeropuerto donde los responsables de recoger y realizar las manipulaciones respectivas serán del operador logístico.

12. Ingreso a Talma (Lima)

El agente de carga Talma Lima, se hará responsable de la estiba de la carga y de los trámites correspondientes para la conformidad del despacho.

13. SIL (Handling-Lima)

Servicio del que estará a cargo el operador logístico con precios más óptimos, previa cotización se obtuvo que la más económica es el servicio de “*Transmares Group*”, con el precio de \$20 +IGV

14. Aduanas de Origen

Servicio también a cargo del operador logístico “*Transmares Group*”, con el costo de \$45+IGV.

15. Transporte Internacional (LATAM CARGO)

Con una previa cotización de servicios internacionales de las líneas con destinos hacia la ciudad de Ámsterdam (Países Bajos), se obtuvo que la línea que cuenta con la menor tarifa es “LATAM CARGO”, quién cuenta con una tarifa para frambuesa de \$1.90 por kilogramo ALL IN.

16. Aeropuerto (ÁMSTERDAM)

La responsabilidad del exportador termina en este punto, pues el término aplicado según la propuesta es el INCOTERM CPT.

17. País de destino (PAÍSES BAJOS)

El cliente es responsable de llevar la mercancía a los puntos de venta según su conveniencia.

5.3. Prácticas Logísticas

5.3.1. Sistemas y tecnologías de la información

El sistema de información aplicado en Perú comúnmente es el ERP (Planificación de recursos empresariales) resulta ser un software muy eficiente pero tiene inconvenientes como un alto costo de implementación y mantenimiento y la dependencia de terceros para un soporte técnico especializado, siendo solo utilizado por compañías de tamaño mediano y grande, que se encuentran en la capacidad de invertir, obteniendo una integración de las diferentes áreas del negocio como compras, logística, inventarios, contabilidad, producción, activos fijos, recursos humanos, proyectos, etc.

Es por ello que se recomienda utilizar las tecnologías de información, tales como los códigos de barras, permitiendo leer su información de forma rápida a través de medios ópticos siendo enviados hacia una computadora como si la información se hubiera tecleado. Entre las características de su elección destaca, la impresión a bajo costo, bajo nivel de error, exactitud en los datos, los equipos de lectura e impresión son fáciles de instalar y conectar y por último, hay una mejora en la competitividad de la empresa pequeña, mediana o grande que lo utiliza.

Y se debe tener en cuenta a los e-mail corporativos siendo los más utilizados entre exportador e importador, el cual se genera a través del internet y a un bajo costo, además de tener una comunicación directa con el comprador y los proveedores.

5.3.2. Características logísticas del medio de transporte

Para analizar la viabilidad del medio de transporte a elegir, se realizó un cuadro comparativo que se midió de acuerdo a los criterios de selección propuestos.

Tabla 50

Características logísticas según los medios de transporte

Criterio de Selección	Marítimo	Terrestre	Aéreo
Producto	Frambuesa fresca	Frambuesa fresca	Frambuesa fresca
Origen y destino	Puerto Callao - Puerto Rotterdam	No existen puntos de origen ni de destino para aplicar una buena distribución física internacional.	Aeropuerto Internacional Jorge Chávez - Aeropuerto de Ámsterdam, Schiphol
Tiempo de tránsito	19 días	No se han encontrado registros.	2 a 3 días.
Frecuencia	1 embarque semanal	Si existiera, la frecuencia sería diario.	Diario / Interdiario
Flexibilidad	- Carga general - Carga a granel - Carga perecible - Carga frágil - Carga peligrosa	- Carga ligera - Carga pesada - Graneles líquidos y sólidos - Mercancía peligrosa - Mercancía perecible - Carga frágil	- Carga urgente - Carga valiosa - Carga frágil - Carga restringida
Costos	Más económico	Costos bajos de flete	Mayor costo
Seguridad	Propenso a sufrir robos, daños, huelgas, incendios y desastres naturales	Seguridad media	Mayor seguridad a la carga

Fuente: (Mincetur, 2009) , (Siicex, 2016).

Elaboración: Propia.

5.3.3. Características logísticas del medio de transporte elegido.

Para la selección del medio de transporte se analizaron diferentes cualidades, las cuales se relacionan con el producto a enviarse, en éste caso, la alta perecibilidad de la frambuesa fresca y la distancia entre el país de origen y el país de destino.

Los aviones por lo general llevan un peso menor por envío a diferencia de otros medios de transportes existentes, lo que beneficiaría al exportador de frambuesa pues la producción de ésta no es a gran escala, por lo tanto, no es necesario realizar una consolidación de carga para completar un contenedor como es el caso del transporte marítimo.

Este medio de transporte es el más rápido, ideal para acortar distancias como la que hay entre Perú y Países Bajos, y de ésta manera prolongar el tiempo de vida de la frambuesa, ya que es una fruta muy perecedera.

5.3.4. Características del envase y embalaje de exportación

La exportación de frambuesa fresca, requiere de un envase y embalaje, que reúna todas las características para cumplir la normativa del mercado de Países Bajos, además de estar protegido por materiales aptos para el consumo humano.

Tabla 51*Ficha técnica de la frambuesa*

FICHA TÉCNICA	
Nombre Comercial:	Frambuesas Frescas
Nombre Científico:	Rubus Idaeus
Familia:	Rosáceas
Nomenclatura Arancelaria:	0810.20.00.00 Frambuesas, zarzamoras, moras y moras-frambuesa
Características:	Tiene forma redondeada o cónica, entre 15 y 20mm de diámetro, con piel aterciopelada de color rojo, negro o amarillento, según las variedades, cubierta de un fino vello y con numerosas drupas pequeñas y redondeadas, agrupadas apretadamente sobre un pequeño receptáculo cónico.
Variedades:	Heritage, Tudlamen, Laion, Prosen, Chile Wak, Bella de Fontany, Villamete, Meeker y Shoneman
Principales zonas de producción:	Lambayeque, Incahuasi, Cajamarca, Lima
Estacionalidad del producto:	Enero, Febrero, Marzo, Abril, Mayo, Junio, Julio, Agosto, Septiembre, Octubre, Noviembre, Diciembre.
Principales países exportadores (2015):	Estados Unidos de América, España, México, Países Bajos, Portugal, Marruecos, Polonia.
Principales países importadores (2015):	Estados Unidos de América, Canadá, Alemania, Reino Unido, Países Bajos, Francia, España.
Principales mercados de destino de Perú:	España, Países Bajos, Alemania, Reino Unido, Estados Unidos de América

Fuente: Sierra Exportadora 2016, TradeMap.

Elaboración: Propia.

A. Envase

Export Helpdesk (2016) La Unión Europea pretende armonizar las medidas nacionales sobre la gestión de los envases y de los residuos de envases para garantizar un alto nivel de protección del medio ambiente, así como el funcionamiento del mercado interior.

(Siicex) En la Unión Europea se encuentran liberados los tamaños para todos los productos pre envasados, excepto el vino, las bebidas alcohólicas, el café y el azúcar blanco.

El envase adecuado para la exportación de frambuesas frescas hacia Países Bajos , son los clamshell o punnets llamados comúnmente, estos envases presentan un diseño ecológico relacionado con la mejora medioambiental, asociado a la reducción de sustancias peligrosas, su diseño está encaminado al reciclaje, siendo un recipiente que cumple con los requisitos establecidos por la Unión Europea.

Dichos contenedores plásticos están autorizados dentro del marco general para los materiales y los objetos para exportación de alimentos en la Unión Europea. Asimismo, cumple con las buenas prácticas de fabricación, porque reúne las características en calidad, está constituido por insumos aptos para el contacto con alimentos y no pone en peligro la salud humana ni manifiesta un cambio en la composición de los alimentos frescos, dicho envase al ser transparente permite la plena identificación del producto para su mejor utilidad por el consumidor, está diseñado para enviar cierta cantidad del producto, siendo la presentación más habitual de 125 gr y 150 gr, además este empaque brinda protección al producto, en el cual asegura que llega en buenas condiciones al consumidor final y facilita su manipulación, estiba y distribución del mismo.

Se recomienda la utilización de este envase, porque es un diseño reconocido en el mercado, y es así como el consumidor de Países Bajos, reconoce el producto, verificando la apariencia de la fruta y el país de procedencia. (Ver Figura 15)

A continuación se muestran las características del clamshell y sus especificaciones técnicas, según la ficha técnica presentada en la cotización por la empresa AGROINSUMOS DEL PERU EIRL (Ver Anexo 12), y GRUPO PACKING PERU S.A.C. (Ver Anexo 13). Ambas se cotizaron en cantidad de 1000 unidades, sus precios son en el almacén del fabricante e incluyen el IGV.

Tabla 52

Características de Envase Clamshell

EMPRESA	PRODUCTO	CARACTERÍSTICAS	CANTIDAD	US\$
AGROINSUMOS DEL PERÚ EIRL	Envase Clamshell 125 g H40 TR PET	PET Grado Alimenticio, Color transparente, Uso arándanos o berries. 107 MM x 107 MM x 40 MM 125 GR	1000	38.23
GRUPO PACKING PERU S.A.C.	Clamshell de PET	107 MM x 107 MM x 40 MM 125 GR	3000	49.70

Fuente: Cotización de envases clamshell - AGROINSUMOS DEL PERU E.I.R.L. y GRUPO PACKING PERU 2016.

Elaboración: Propia.

Tabla 53

Especificaciones Técnicas de Clamshell

ESPECIFICACIONES TÉCNICAS		
Peso	11	g
Altura	40	mm
Ancho	107	mm
Largo	107	mm

Fuente: Ficha Técnica – Carvajal Empaques - AGROINSUMOS DEL PERU E.I.R.L. 2016.

Elaboración: Propia.

La etiqueta según la normativa de la Unión Europea, debe contener una información obligatoria para la información al consumidor, como denominación del alimento, cantidad neta, fecha de caducidad, modo de uso, nombre y dirección del fabricante; en particular para frutas frescas, según la normativa no se deberán proporcionar la lista de ingredientes. El etiquetado adhesivo está permitido según su legislación y además este debe estar en los idiomas oficiales del país de destino.

B. Embalaje

Las cajas de cartón corrugado, son las que regularmente se usan para la exportación de frutas frescas. Es por ello que se propone este tipo de embalaje secundario, porque vienen en diseños que adaptan a la necesidad del producto. Para el embalaje de frambuesas frescas, se plantea usar las cajas troqueladas auto armables, por la practicidad del cartón se pueden hacer distintos diseños

que se adaptan a la necesidad del cliente, tiene facilidades de impresión, dicha caja contiene cera en la cara interna, este insumo no solo protege el producto, sino que evita que se pierda la humedad, debe contener agujeros, para permitir la ventilación y circulación del aire. Además, guarda relación con el reciclaje y está en el rango de la cantidad nominal superior de 1000 g.

También se propone el uso de almohadillas absorbentes dentro de las cajas en los agujeros por donde ingresa el golpe de frío, el cual permite una mejor protección del producto, y evita la acumulación de agua en el interior del embalaje.

A continuación, se mencionan las características de las cajas de cartón corrugado según las cotizaciones realizadas a TRUPAL S.A. (*Ver anexo 14*), dicha cotización su forma de pago es al contado y su precio no incluye IGV, su entrega es en la fábrica del proveedor, teniendo en consideración una cantidad y el pedido es con una cantidad mínima de 3,000 unidades, siendo entregado en la fábrica del proveedor y PAPEL S.A. (*Ver Anexo 15*), esta cotización sus precios no incluyen el IGV, su pago es por adelantado, su entrega es en su misma fábrica, y el precio está sujeto a la cantidad mínima de 12 unidades de compra. Ambas incluyen el servicio de la impresión de la caja.

Tabla 54*Características de cajas de cartón corrugado*

EMPRESA	DIMENSIONES	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO USD
TRUPAL S.A.	21.20 cm x 31.80 cm x 9.50 cm	B919 EB Caja Troquelada	3000	0.45
PAPELSA	24.1 x 32.8 x 10.2 cm (Ext) T - 350DC	Caja berries 4.4 OZ Auto armable con cera en cara interna	3000	0.478

Fuente: Cotización de cartón corrugado - PAPELSA Y TRUPAL S.A. (2016).

Elaboración: Propia.

Otros materiales de embalaje que son utilizados en la exportación de frambuesas frescas, son los pallets o parihuelas de madera de pino nacional a medida estándar, el cual se seleccionó por el peso de carga a soportar de 1000 kg, es un dispositivo utilizado en exportaciones aéreas, está sometido a una certificación fitosanitaria, cumple una aceptación en el mercado de destino, costos accesibles y disponibilidad en el mercado nacional.

A continuación, se muestran las cotizaciones obtenidas por MADERERA R. CISNEROS G. (Ver Anexo 16), en dicha cotización la cantidad mínima para efectuar el despacho es de 12 unidades, su condición de pago es al contado, y el precio incluye IGV, siendo su entrega en la fábrica del proveedor. Ambas empresas incluyen el tratamiento térmico NIMF 15 y con aprobación de SENASA, y por otro lado, tenemos a LOGIPACK (Ver Anexo

17), en esta cotización su precio es en moneda nacional, está sujeto a la cantidad mínima de compra e incluye el IGV, y son puestas en el almacén de Lambayeque.

Tabla 55

Características de Pallets de madera

EMPRESA	PRODUCTO	CARACTERÍSTICAS	CANTIDAD MÍNIMA	PRECIO
LOGIPACK	Parihuelas de Madera	Medida: 1.00*1.20 Madera Pino nacional modelo con tacos aéreo, Carga: 1500 Kilos , Cuenta con certificación Senasa Norma NIF 1, puesta en almacén de Lambayeque	12	S/34.00 + IGV.
MADERERA R. CISNEROS G.	Parihuelas de Madera	Tablas 1.02 X 1.22mts Tacos (BT0145) Parihuelas tratadas térmicamente, con sello de garantía y aprobación de SENASA	200	S/38.00 (Incluye IGV)

Fuente: Cotización de pallets de madera - Logipack y Maderera R. Cisneros G. (2016).

Elaboración: Propia.

Y por otro lado, tenemos a los zunchos de plástico, teniendo una cotización de MOLINO PRETEL S.A.C. (Ver Anexo 18), su precio está en moneda nacional e incluye IGV, su entrega es en su fábrica y la forma de pago es al contado y GRUPO PACKING PERU (Ver Anexo 19), su precio está en moneda nacional e incluye IGV, su entrega es en el local del proveedor y se paga mediante depósito bancario, además, se tiene a las grapas galvanizadas teniendo una cotización de MOLINO PRETEL S.A.C. (Ver Anexo 18) y GRUPO PACKING PERU (Ver Anexo 19), ambas cotizaciones su precio está en moneda nacional e incluye IGV, son entregadas en el local del proveedor y el pago

es al contado y por último, tenemos a los esquineros de plástico teniendo una cotización de MOLINO PRETEL S.A.C. (Ver Anexo 20), brinda un precio unitario en moneda nacional, su forma de pago es al contado y su entrega es en su local del proveedor, estos son materiales de embalaje que permiten realizar y asegurar el debido paletizado de la carga durante el desarrollo de la cadena logística. Además, son esquineros lavables con la finalidad de reutilizarlos, son livianos, económicos y resistentes y GRUPO PACKING PERU S.A.C. (Ver Anexo 21), su precio está en moneda nacional, el cual es unitario e incluye IGV con una cantidad mínima de pedido y la entrega es en la fábrica del proveedor. La forma de pago es por transferencia bancaria.

Tabla 56

Características de Zunchos plástico

EMPRESA	PRODUCTO	CARACTERÍSTICAS	CANTIDAD	PRECIO
MOLINO PRETEL S.A.C	Zuncho Plástico	Color negro de: 5/8" y/o 1/2" Rendimiento de 5/8": 100 metros por Kg. Resistencia de 5/8": 220 kg.	01 Rollo	S/. 38.00 + IGV.
GRUPO PACKING PERÚ S.A.C	Zuncho Plástico	Polipropileno negro de: 5/8"	01 Rollo	S/42.00 + IGV.

Fuente: Cotización de zunchos plástico – Molino Pretel S.A.C. y Grupo Packing Perú S.A.C. (2016).

Elaboración: Propia

Tabla 57*Características de Grapas Galvanizadas*

EMPRESA	PRODUCTO	PRESENTACIÓN	PRECIO
MOLINO PRETEL S.A.C	Grapas galvanizadas piña de 5/8"	Bolsa de 1 millar	S/. 36.00 + IG.V.
GRUPO PACKING PERÚ S.A.C	Grapas galvanizadas piña de 5/8"	Bolsa de 1 millar	S/ 38.00 + IG.V

Fuente: Cotización de grapas galvanizadas – Molino Pretel S.A.C. y Grupo Packing Perú S.A.C. (2016).

Elaboración: Propia.

Tabla 58*Características de Esquinero Plástico*

EMPRESA	PRODUCTO	PRESENTACIÓN	CANTIDAD	PRECIO
MOLINO PRETEL S.A.C	Esquinero Plástico	0.96 M	1000	S/. 0.768 + IG.V
		1.17 M		S/. 0.936 + IG.V
GRUPO PACKING PERÚ S.A.C	Esquinero Plástico	0.96 M	1000	S/. 1.00 + IG.V
		1.17 M		S/. 1.20 + IG.V

Fuente: Cotización de esquinero plástico – Molino Pretel S.A.C. (2016).

Elaboración: Propia.

5.3.5. Requerimiento logístico del mercado de destino

Según (Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior, 2015), el "Sistema de control de las importaciones" (ICS), tiene como finalidad el manejo de las declaraciones de importación de las mercancías en el territorio aduanero de la UE.

Este sistema analiza los riesgos de los envíos antes que la mercancía llegue al primer puerto de la UE (ya sea que el medio de transporte se detenga para cargar o descargar mercancía), para ello utiliza la información

contenida en la Declaración Sumaria de Entrada o ENS enviada por vía electrónica; la persona que cargue o envíe esta declaración debe contar con el Número de Identificación de Operador Económico o código EORI (Economic Operator Registration and Identification). El transportista debe presentar la ENS. Los plazos de entrega de este documento es para la carga aérea que realizan recorridos largos (4 horas o más de duración): al menos 4 horas antes de la llegada al primer aeropuerto del territorio aduanero de la UE.

Cuando el medio de transporte llega a la aduana de entrada, el operador (o su representante) que entra en el territorio aduanero de la UE envía una notificación de arribo (Arrival Notification - NA); que contendrá los datos necesarios para la identificación de la ENS presentado anteriormente, con respecto a todas las mercancías transportadas en ese medio de transporte.

A las mercancías presentadas en aduana se deben asignar un destino aduanero, y se coloca un régimen aduanero en una declaración de aduanas, que es el Single Administrative Document (SAD) - este documento, en el mismo formato, se utiliza en toda la UE, cada país que lo impreso en su propia lengua, el SAD debe ser presentado por el declarante o su representante, para el cumplimiento de la formalidad de la inclusión de mercancías en un régimen aduanero.

5.3.6. Gestión de Inventarios

En la planificación de materiales se estableció un nivel de inventario, clasificando la información brindada por los proveedores y una programación de pedidos.

Se plantea una estrategia de rotación de inventarios, el cual permite minimizar el tamaño de los almacenes de materia prima, reduciendo los costos de inventario, teniendo en cuenta que cada proveedor tiene una cantidad mínima de lote a pedir, siendo entregas semanales, permitiendo programar los pedidos para reabastecimiento.

Se desea obtener una presión competitiva, evitando inventarios actuando con despachos rápidos.

Tabla 59

Inventario de materiales en la exportación de frambuesa fresca

INSUMOS	STOCK DE SEGURIDAD	LOTE	CANTIDAD UTILIZADA (SEMANAL)	TIEMPO DE ENTREGA (SEMANAS)	PROVEEDOR
Clamshell	10%	3000 unid	2160	1	Grupo Packing Perú S.A.C.
Cajas	10%	3000 unid	180	1	TRUPAL S.A
Pallets	20%	200 unid	4	2	Maderera R. Cisneros G.
Zunchos plásticos	10%	1 Rollo	30.2 metros	1	Molino Pretel S.A.C
Grapas Galvanizadas	10%	1000 unid	21	1	Molino Pretel S.A.C
Esquineros de plástico	10%	1000 unid	4	2	Molino Pretel S.A.C

Fuente: Agroinsumos del Perú E.I.R.L, TRUPAL S.A., Maderera R. Cisneros G. y Molino Pretel S.A.C. (2016)

Elaboración: Propia.

Se recomienda que en el almacén de materias primas de las empresas a implementar dichas estrategias logísticas, la rotación de dicha materia será continua, en el cual se establece un nivel de stock de seguridad entre 10% y 20%.

La rotación de inventarios de los productos finales será semanal, dependiendo del cliente del exportador, como puede ser retailers, mayoristas, brokers, etc. Con lo cual se establece un mínimo de gestión de inventarios de 3000 unidades de clamshell, 3000 cajas de cartón corrugado, 200 pallets, 1 rollo de zuncho de plástico con rendimiento de 100 metros por Kg, 1000 unidades de grapas galvanizadas tipo piña y 1000 unidades de esquineros de plástico.

5.3.7. Uso de servicios logísticos integrados

Según las cotizaciones realizadas a los diferentes operadores logísticos, y en aras de tener una la optimización de costos, el operadora logístico más conveniente es “Transmares Group”, porque brinda el mismo servicio de aduanas y handling a menor precio que el otro operador logístico, continuación se especifican los costos. (Ver Anexo 24)

Tabla 60

Servicios Logísticos Integrales

OPERADOR	SERVICIOS	PRECIO
Transmares Group	Aduanas	US \$ 45.00+IGV
	Handling	US \$ 20.00 +IGV

Fuente: Transmares Group (2016)

Elaboración: Propia.

5.3.8. Gestión de almacenes y transporte

La gestión en los almacenes empieza en la recepción de las materias primas, productos ya sean semi-elaborados o terminados en las instalaciones de la empresa, y se desarrolla en que se deben realizar funciones de manipulación de manera que se pueda mantener en estado óptimo el cual pueda asegurar su procesamiento, traslado y/o consumo.

Aunque se han creado sistemas de gestión de almacenes especializados como el GDP, o el (WMS) el cuál es una aplicación de software que da soporte a las operaciones diarias de un almacén, permiten la gestión centralizada de tareas, como el seguimiento de los niveles de inventario y la ubicación de existencias, éstos requieren de una inversión, por lo cual son recomendados para las grandes empresas, sin embargo existen también métodos efectivos los cuáles se pueden aplicar, como por ejemplo el “Método FIFO (First In - First Out)”.

Es recomendable hacer uso de este método, el cuál propone que el producto que primero entró en el lugar de almacenaje, será también, el primer en salir de él.

5.3.9. Gestión de Transporte

El transporte es uno de los elementos de mayor peso dentro de los costos de logística, pues la empresa necesitará trasladar al producto en la post cosecha y como producto final, así como también los demás materiales que intervienen en el proceso logístico.

De igual manera que el sistema de gestión de almacenes, existen también para la gestión de transportes software's como "gestión del transporte de Descartes", los cuáles mencionan que son fáciles de instalar, usar y mantener, aportan un gran valor y potencian la colaboración entre expedidores y transportistas. La excepcionalidad de su plataforma reside en su gran variedad de funciones para gestionar mejor los fletes: una capacidad de conexión inigualable con miles de transportistas, funciones específicas según el medio de transporte, gestión integrada del transporte con flotas propias o con transportistas subcontratados, total integración de los programas de cumplimiento transfronterizos, etc. , y está también "LeanTMS" el cuál ofrece funciones de transporte de adquisición, planificación, ejecución y liquidación completas. Además, los usuarios se pueden conectar con otros clientes y transportistas y construir su propia red de transporte privada para una gestión mejorada de fletes y oportunidades colaborativas, que lleven a gestión entrante, programas de transporte, inteligencia de negocios y capacidades de informes no disponibles en ofertas de su TMS autónomas.

Sin embargo, se sugiere el alquiler del transporte interno pues la cantidad lo amerita debido a que la producción de frambuesa actualmente es pequeña; es recomendable realizar ésta práctica pues de esta manera se evitaría de gastos innecesarios como los costos de cochera, personal, y depreciación del bien, por otra parte, en la forma de transporte internacional se deberán alquilar los servicios de una línea aérea para el traslado al destino final.

Según las cotizaciones realizadas a las líneas aéreas con destino a Países de Bajos, se tomó en cuenta los costos más accesibles, el tiempo de tránsito, en este caso la línea aérea seleccionada es Latam Cargo , su flete es todo incluido por Kilogramo, a continuación se presenta la siguiente tabla.(Ver Anexo 22)

Tabla 61

Fletes Aéreos

FLETES AREOS		
	Costos	Otros
LATAM CARGO	\$0.5/ Kg All in	Ruta: CIX - LIM
LATAM CARGO	\$1.90/ Kg All in	Ruta: LIM-MIA-AMS T/T: 2 a 3 días aprox.

Fuente: Latam Cargo, (2016)

Elaboración: Propia

5.4. Prácticas en la cadena de suministro

5.4.1. Estrategias frente a competidores

De acuerdo a la investigación realizada, se cree conveniente usar como envase a los clamshell de PET de 125 gr, porque según los resultados de la aplicación de los instrumentos al país de destino, el consumidor prefiere en dicha presentación, en la cual le facilita un consumo rápido de esta fruta fresca. Tomando como referencia, el envase utilizado en la exportación realizada por la empresa Complejo Agroindustrial Beta, para que así otras empresas que deseen incursionar en este producto, tengan en cuenta el envase, que resulta ser el más adecuado para este producto. Además, en el momento de la preparación de la carga, mientras más reducido es la cantidad por clamshell, se logra su mejor distribución.

Para optimizar costos en relación a este envase propuesto, según las cotizaciones realizadas a diferentes empresas proveedoras, se determinó utilizar la cotización proporcionada por GRUPO PACKING PERU S.A.C., siendo la más rentable en costos, teniendo las mismas características ofrecidas por la otra empresa cotizada. (Ver Anexo 12)

Tabla 62

Precio de envase propuesto

EMPRESA	PRODUCTO	CANTIDAD	US\$
GRUPO PACKING PERÚ S.A.C.	Envase Clamshell 125 g H40 TR PET	3000	49.70

Fuente: Cotización de envases clamshell – GRUPO PACKING PERU S.A.C. (2016)

Elaboración: Propia.

Según la investigación realizada para el embalaje adecuado para el transporte de frutas frescas es el cartón corrugado, porque su diseño es apropiado para reducir espacios y es un material rígido por tener un doble corrugado, es económico y reciclable. En este caso, son cajas troqueladas autoarmables, se pueden variar sus diseños y ajustar al tamaño indicado del producto, además tiene cera en la base interna para su mejor conservación del producto y permite un mejor unitarización de la carga. (Ver Figura 16)

Para reducir costos en relación al embalaje, de acuerdo a las cotizaciones obtenidas por las diferentes cartoneras. Se propone utilizar el precio brindando por TRUPAL S.A. (Ver Anexo 14)

Tabla 63*Precio de cartón propuesto*

EMPRESA	DIMENSIONES	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO USD
TRUPAL S.A.	21.20 cm x 31.80 cm x 9.50 cm	B919 EB Caja Troquelada	3000	0.45

*Fuente: Cotización de cartón corrugado - TRUPAL S.A. (2016)**Elaboración: Propia.*

Según la investigación realizada para los materiales de embalaje para la debida paletización de frutas frescas, se propone a los pallets de madera tipo pino modelo con tacos, con medidas estándar y debidamente certificadas por Senasa, incluyen el tratamiento térmico NIF 15, en el cual previene el contagio de plaga y enfermedades entre los países, mediante el uso de este embalaje, este tipo de embalaje se puede utilizar en la exportación aérea y es aceptado en el país de destino elegido. Para reducir costos en relación a las parihuelas, de acuerdo a las cotizaciones obtenidas por las diferentes madereras. Se determina utilizar el precio brindando por MADERERA R. CISNEROS G. (Ver Anexo 16), porque el precio cotizado incluye el flete puesto en fábrica en Lambayeque, en la dirección de la empresa que dará el servicio de maquila.

Tabla 64*Precio de pallet propuesto*

EMPRESA	PRODUCTO	CARACTERÍSTICAS	CANTIDAD	PRECIO
MADERERA R. CISNEROS G.	Parihuelas de Madera	Tablas 1.02 X 1.22mts Tacos (BT0145) Parihuelas tratadas térmicamente, con sello de garantía y aprobación de SENASA	200	S/38.00 (Incluye IGV)

*Fuente: Cotización de pallets aéreos – MADERERA R. CISNEROS G. (2016)**Elaboración: Propia.*

Según la investigación realizada para los diferentes materiales de embalaje para el debido paletizado de frutas frescas, se propone a los zunchos de plástico color negro de 5/8, por ser un insumo altamente resistente a las rupturas, es reciclable por ser hecho de polipropileno es la característica más importante para tener el ingreso al mercado de destino elegido, además este material brinda un mejor sellado con las grapas manuales., en este caso se utilizarán el tipo de grapas galvanizadas.

Para reducir costos en relación a los zunchos de plástico, de acuerdo a las cotizaciones obtenidas por los diferentes proveedores de este producto. Se determina utilizar el precio brindando por MOLINOS PRETEL S.A.C (Ver Anexo 20)

Tabla 65

Precio de zuncho plástico propuesto

EMPRESA	PRODUCTO	CARACTERÍSTICAS	CANTIDAD	PRECIO
MOLINO PRETEL S.A.C	Zuncho Plástico	Color negro de: 5/8" y/o 1/2" Rendimiento de 5/8": 100 metros. Por Kg. Resistencia de 5/8": 220 kg.	01 Rollo	S/. 38.00 + IGV.

Fuente: Cotización de zunchos plástico – MOLINO PRETEL S.A.C. (2016)

Elaboración: Propia.

Por otro lado, tenemos a las grapas galvanizadas tipo piña de 5/8, se eligió porque permite una mayor seguridad en el agarre con el zuncho de plástico propuesto anteriormente, y evitaría la caída de la carga.

Para optimizar los costos logísticos en embalaje, se tomará en cuenta el precio fijado por MOLINOS PRETEL S.A.C., siendo el más accesible. (Ver Anexo 18)

Tabla 66*Precio de grapa galvaniza propuesta*

EMPRESA	PRODUCTO	PRESENTACIÓN	PRECIO
MOLINO PRETEL S.A.C	Grapas galvanizadas piña de 5/8"	Bolsa de 1 millar	S/. 36.00 + IG.V.

*Fuente: Cotización de grapa galvanizada – MOLINO PRETEL S.A.C. (2016)**Elaboración: Propia.*

Y el último material de embalaje, tomado en cuenta para la preparación de la carga, son los esquineros de plástico, para el debido paletizado estos no deben exceder el 1.50 metro, en relación a la altura de la bodega del avión, según las exigencias de las líneas aéreas que tienen como destino Países Bajos. Solo se deben tomar en cuenta los esquineros para este tipo de paletizado, de las siguientes dimensiones, de 1.17 metros y 0.96 metros.

A continuación, se muestra la cotización propuesta, por la empresa MOLINOS PRETEL S.A.C. (*Ver Anexo 20*)

Tabla 67*Precio de esquinero plástico propuesta*

EMPRESA	PRODUCTO	PRESENTACIÓN	PRECIO
MOLINO PRETEL S.A.C	Esquinero Plástico	0.96 M	S/. 0.768 + IG.V.

*Fuente: Cotización de zunchos plástico – MOLINO PRETEL S.A.C. (2016)**Elaboración: Propia.*

5.4.2. Indicadores de desempeño logístico

Se presenta en la tabla 61, algunos de los indicadores de desempeño logístico desarrollado por el Banco mundial y otros creados por las autoras, con el fin de poder darles un porcentaje de cuán necesarios son éstos para la gestión de una logística competitiva.

Tabla 68

Indicadores de desempeño logístico

INDICADORES DE DESEMPEÑO LOGÍSTICO	
Capacidad de respuesta	10%
Contratación de transporte a precios competitivos	13%
Competencia y calidad de servicios logísticos	13%
Envío y arribo a tiempo a destino	17%
Eficiencia y eficacia de las aduanas	14%
Seguimiento y localización de mercancías	5%
Control de inventario	8%
Preservación del producto	20%

Fuente: Banco Mundial

Elaboración: Propia.

5.4.3. Detalle del indicador de costo en el desempeño logístico.

En la siguiente tabla, se hace mención de los costos logísticos para la exportación de frambuesa fresca del Departamento de Lambayeque, los precios son por 1 tonelada métrica y por 1 pallet aéreo, con 180 cajas de frambuesa y un total de 2160 envases de clamshell en presentación de 125 gr. Tipo de Cambio: s/3.40

En la tabla 69 se determina que, el precio unitario determinado mediante los costos logísticos, margen de utilidad y otros gastos propuestos, comparado por el precio dispuesto a pagar por el cliente, es rentable para el productor/exportador del proyecto de exportación de frambuesa.

Tabla 69*Detalle del indicador de costo en el desempeño logístico.*

CONCEPTO	PRECIO 1 PALLET	PRECIO POR 1TM
I. COSTOS DEL PRODUCTO		
1.1 Maquila (Proserla) \$0.5	\$94.5	\$378
II. COSTOS DE EMPAQUE Y EMBALAJE		
2.1 Clamshell (2160)	\$35.78	\$142.98
2.2 Cajas (180) \$0.45	\$81	\$324
2.3 Pallets (1)	\$11.18	\$44.72
2.4 Esquineros (4) \$0.768	\$0.9	\$3.6
2.5 Zunchos (30.2 mts)	\$0.04	\$0.16
2.6 Grapas (21)	\$0.2	\$0.8
III. DOCUMENTO DE EXPORTACIÓN		
3.1 Certificado Fitosanitario	\$50	\$50
3.2 Certificado de Origen	\$20	\$20
UTILIDAD 60%	\$489.333	\$1609.100
PRECIO EX WORK	\$782.933	\$2571.360
IV. GASTOS DE EXPORTACIÓN		
3.1 Transporte Local (Planta - Aeropuerto Chiclayo)	\$40	\$40
3.2 Flete Nacional (Aeropuerto Chiclayo- Aeropuerto Lima)	\$135	\$540
3.3 Handling Exportación	\$20	\$20
3.4 Formalidades aduaneras	\$45	\$45
3.5 Carga y Estiba (Talma)	\$10	\$10
3.6 Flete Internacional (LIM - AMS)	\$513.00	\$2,052.00
PRECIO CPT	\$1545.933	\$5278.360
Precio por cada clamshell	\$0.72	\$0.61

*Fuente: Cotizaciones de los diferentes proveedores de insumos y servicios (2016)**Elaboración: Propia.*

CAPÍTULO VI

VI: CONCLUSIONES FINALES Y RECOMENDACIONES

6.1. Conclusiones finales

Se concluye, que las diferentes estrategias logísticas propuestas para mejorar el desarrollo de exportación de frambuesa, mejorará los puntos críticos existentes en la cadena logística respecto al tiempo y los altos costos de transporte relacionadas a la exportación, es por ello, que se afirma que su aplicación representaría una gran oportunidad en el cual la empresa que lo ponga en práctica obtendrá mejoras en los aspectos anteriormente mencionados y se debe tener en cuenta que es un producto que a mediano plazo genera un buen retorno económico.

El Perú cuenta con las condiciones favorables para el desarrollo del cultivo de frambuesa, actualmente Lambayeque es el primero en realizar la exportación de frambuesa y manifiesta un crecimiento en el cultivo. Además, empresas nacionales que ya cuentan con el Know – How para la producción de frambuesa, teniendo en cuenta que es un cultivo intensivo en mano de obra, conocimiento técnico y logístico.

Según el diagnóstico del estado actual del proceso de exportación de la frambuesa en Lambayeque, se concluye que se encuentra en una etapa de crecimiento, ya que su inserción en el mercado de Países Bajos es reciente frente a otros países competidores, actualmente se observa un panorama interesante para la frambuesa peruana por la calidad y sabor de este fruto, ya que puede llegar a ser muy demandado por el mercado holandés, si se mejora las deficiencias en el manejo de post-cosecha y logístico que se tienen hoy en día.

Se concluye que existen factores muy influyentes en el proceso logístico de la frambuesa fresca, siendo uno de los más importantes el tiempo de vida del producto, el cual en su caso es muy corto pues es de tres días, el manejo de la carga pues es muy sensible, las drupas por las que está compuesta ésta fruta se desprenden fácilmente y el último pero no menos importante, el tiempo de tránsito, es por ello que el país de destino más atractivo sería probablemente un país cercano al nuestro, pero tomando en cuenta lo que el país de destino está dispuesto a pagar por cada clamshell según las encuestas realizadas a una parte de la muestra, se puede determinar en la tabla 69 se observa que se pueden recuperar los altos costos logísticos que implican toda la cadena logística de exportación.

Finalmente se concluye que las estrategias propuestas por las autoras son las necesarias y las más convenientes para realizar el proceso de exportación de frambuesa de manera más óptima y eficiente, entre ellas se sugieren el tener que realizar una cosecha dirigida, es decir eliminar el proceso de selección en la planta, para evitar una manipulación que deteriore la frambuesa, asimismo realizar trazabilidad a lo largo de la cadena de distribución para evitar pérdidas de la carga o reclamos futuros y por último se debe evitar el constante cambio brusco de temperatura para evitar condensación en la frambuesa.

6.2. Recomendaciones

Es recomendable seguir el flujograma propuesto con cada uno de sus partes detalladas con el fin de evitar realizar procedimientos innecesarios al momento de realizar el proceso de exportación y analizar cada una de las estrategias propuestas en la investigación y a su vez determinar cuál de ellas serán necesarias y cuáles no teniendo en cuenta el tamaño e inversión que se tendrá para dicho proyecto con el fin de optimizar los costos en la empresa.

Para aumentar la oferta exportable de la frambuesa en el departamento de Lambayeque, se sugiere la unión del sector privado y entidades del estado peruano para sumar esfuerzos de promoción internacional de la frambuesa peruana, la inteligencia comercial y estudios de mercado, así como también se sugiere desarrollar iniciativas de innovación y desarrollo empresarial para este nuevo producto con gran potencial, teniendo en cuenta los factores de éxito para incursionar en la industria internacional de la frambuesa que determinarían un posicionamiento en el mercado holandés.

Se recomienda ofrecer mayor capacitación y asesoría continua gratuita en el cultivo de la frambuesa para los pequeños y medianos empresarios que intervienen en esta cadena agroexportadora. Además, las empresas nacionales que actualmente están dedicándose al cultivo de este berry deben invertir en tecnología para aumentar los estándares de calidad, de tal manera que cumpla con lo que el mercado exige en cuanto a empaques y al manejo de la cadena productiva.

Se debe seguir todos los parámetros comentados tanto en la post cosecha como en la preparación de la carga, pues es la parte más importante ya que determinará la manera en la que la frambuesa llegará a destino, ayudado del resto de la cadena logística, como el tiempo y medio de transporte.

Por último, se recomienda que los empresarios de la región Lambayeque en especial, hagan uso de ésta propuesta pues la investigación se realizó tomando en cuenta los factores importantes, como el clima, distancia, costos de proveedores y servicios presentes en la cadena logística, sin embargo las estrategias para el manejo post cosecha, la utilización de materiales, envases, gestión de inventarios, entre otros, son independientes del lugar y no hacen diferencia alguna en otras regiones del Perú.

Referencias Bibliográficas

- Agencia Agraria de Noticias (2015) *Productores de Huarochirí venden frambuesa a supermercados*. Obtenido de <http://agraria.pe/noticias/productores-de-huarochiri-venden-frambuesa-a-supermercados-7937>
- Agropecuarias (2013) *Manual de frambuesa*. Chillán, Chile.
- Anaya (2015) *El transporte de mercancías: Enfoque logístico de la distribución*. Madrid: ESIC Editorial.
- Antun (2004) *Logística Internacional*. México.
- Ballesteros (2001) *Comercio Exterior*. España: Universidad de Murcia, Servicio de publicaciones.
- Ballou (2004) *Logística Administración de la cadena de suministro*. México: Pearson Educación.
- Barbá (2012) *Logística y Distribución Física Internacional*. Obtenido de http://www.campusdelarivera.edu.ar/files/20130312-DLR-Gral-INFO-TransportesLogisitcaYDistribucionInternacional_1-2013.pdf
- Barichivich (2010) *El canal de distribución del arándano fresco exportado desde Chile a los Estados Unidos*. Valdivia .
- Bergerie, García, Sánchez & Rivera (2013) *Arándanos frescos*. Lima.
- Beta SAC (2016) *Crece cultivo de frambuesas en el Perú*. Obtenido de <http://www.beta.com.pe/blog/crece-cultivo-de-frambuesas-en-el-peru/>
- Cabrera (2011) *Transporte internacional de mercancías*. Madrid: Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX).
- Castellanos (2015) *Logística comercial internacional*. Bogotá: Universidad del Norte.
- Charles & Gareth (1996) *Administración Estratégica: Un enfoque integrado*. México: McGraw-Hill.
- Chaves (2005). *Administración de materiales*. Editorial Universidad estatal a distancia.
- Diario Concepción (2016) *Productores de Frambuesa en la Región proyectan buena temporada*. Obtenido de <http://www.diarioconcepcion.cl/?q=content/productores-de-frambuesa-en-la-regi%C3%B3n-proyectan-buena-temporada>
- Export Helpdesk. (2016). Obtenido de http://exporthelp.europa.eu/thdapp/display.htm?page=rt%2ft_RequisitosTecnicos.html&docType=main&languageId=es

- Siicex (2015) *Perfil Logístico para la Exportación de Productos Peruanos a Alemania*.
- FAO (2016) *Los conceptos de normas, certificación y etiquetado*. Obtenido de <http://www.fao.org/docrep/008/y5136s/y5136s07.htm>
- Farmex (2016) Obtenido de <http://www.framex.com.mx/Productos/inicioprodu.htm>
- García (2000) Editorial Club Universitario.
- García (2002) *El ordenamiento Constitucional: Un enfoque histórico y formal de la teoría de la constitución y de las fuentes del derecho*. Alicante: Editorial Club Universitario.
- Gastón (2012) *La frambuesa peruana: Una oportunidad prometedora*.
- Hernández, Fernández & Baptista (2010) *Metodología de la investigación 5ta Edición*. México: Mc Graw Hill / Interamericana Editores S.A. de C.V.
- Instituto de Investigaciones Agropecuarias (2013) *Manual de frambuesa*. Obtenido de <http://www2.inia.cl/medios/biblioteca/boletines/NR39110.pdf>
- Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) (2009) Serie Agronegocios. San José, Costa Rica.
- Instituto Tecnológico del Embalaje, Transporte y Logística (2008) *Guía para ser más competitivos a través de la logística*. Obtenido de <http://www.itene.com/rs/807/d112d6ad-54ec-438b-9358-4483f9e98868/d2c/filename/globalog.pdf>
- Kotler & Armstrong (2003) *Fundamentos del marketing*. Ciudad de México: Pearson Educación.
- Krugman, Wells & Pérez (2007) *Macroeconomía: introducción a la economía*. Barcelona: Editorial Reverté.
- Mincetur (2009) *Guía de Orientación al usuario de transporte acuático - Guía de Orientación al usuario de transporte terrestre - Guía de Orientación al usuario de transporte aéreo*. Obtenido de <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/188937685rad43065.pdf>
- Ministerio de Agricultura y Riego (2015) *Ministerio de Agricultura y Riego*. Obtenido de Ministerio de Agricultura y Riego: <http://minagri.gob.pe/portal/comercio-exterior?catid=0&id=677>
- Ministerio de Economía y Finanzas (2012) *Ministerio de Economía y Finanzas*. Obtenido de Ministerio de Economía y Finanzas.
- Porras & Villacis (2013) *Proyecto de factibilidad en el sector de Puembo y su comercialización en la ciudad de Quito*. Obtenido de <http://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/6061/1/UPS-QT03863.pdf>

- Pro Chile. (2010) *Estudio de mercado frambuesas - Holanda*. Obtenido de http://www.exportapymes.com/documentos/productos/Pe1726_holanda_frambuesas.pdf
- Pro Colombia. (2016) Obtenido de http://www.colombiatrade.com.co/sites/default/files/perfil_logistico_de_paises_bajos.pdf
- Pro Ecuador (2016) *Pro Ecuador Oficina Comercial de Ecuador en Rotterdam Tendencias de Consumo y Canales de distribución de la papaya*. Obtenido de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2016/08/PROEC_BIC2016_07_ROTTERDAM.pdf
- Promperú (2014) *Perfil Logístico Mercado de Holanda*. Obtenido de www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/343204208rad00B8F.ppt
- Promperú (2016) *Portal promperú*. Obtenido de Capacidad Exportadora Sub Dirección de Desarrollo Exportador: <http://www.prompex.gob.pe/Miercoles/Portal/MME/descargar.aspx?archivo=3CD081CD-9FE5-4510-B894-5D177B547A79.PDF>
- Real Academia Española (2016) Obtenido de <http://dle.rae.es/?id=NZJWMiV>
- Rojas (2015) <https://arandanosperu.pe/2015/09/20/libro-arandanos/>.
- Román (2001) *Comercio Exterior: teoría y práctica*. España: Univesidad de Murcia.
- Salazar (2014) *Oportunidades en el mercado de Estados Unidos para las exportacionesde arándanos frescos provenientes de la región La Libertad*. Trujillo.
- Sierra Exportadora (2013) Perfil Comercial Frambuesa. Chiclayo, Chiclayo, Perú.
- Sierra Exportadora (2015) *Productores de frambuesa en Cañaris tendrán ingresos superiores a S/250 mil en un año*. Obtenido de Sierra Exportadora: <http://www.sierraexportadora.gob.pe/lambayeque-producira-king-kong-innovador-con-mermelada-de-frambuesa/>
- Sierra Exportadora (2015) *Sierra Exportadora: “La frambuesa es una oportunidad de negocio altamente rentable para los productores cajamarquinos”*. Obtenido de <http://www.sierraexportadora.gob.pe/sierra-exportadora-la-frambuesa-es-una-oportunidad-de-negocio-altamente-rentable-para-los-productores-cajamarquinos/>: <http://www.sierraexportadora.gob.pe/sierra-exportadora-la-frambuesa-es-una-oportunidad-de-negocio-altamente-rentable-para-los-productores-cajamarquinos/>
- Sierra Exportadora (2016) *Instalación de una Parcela Demostrativa de Frambuesa*.
- Sierra Exportadora (2011) *Estudio de pre - factibilidad para el desarrollo de cultivo de frambuesa (Rubus idaeus L.) en condiciones andinas*. Obtenido de <http://www.sierraexportadora.gob.pe/berries/factibilidad/frambuesa>

Siicex (Octubre de 2010) Obtenido de El Reglamento (CE) N°1935/2004 establece el marco general para los materiales y los

Siicex (2016) *Rutas Aéreas*. Obtenido de <http://www.siicex.gob.pe/rutas-aereas/>

Solís (2011) *Logística de la A a la Z*. Perú: Fondo Editorial Pontificia Universidad Católica del Perú.

Sulser & Pedroza (2004) *Exportación Efectiva*. Ciudad de México: Ediciones Fiscales.

Sunat (2015) *Reporte de Exportaciones por Subpartida Nacional/País Destino 2015*. Obtenido de <http://www.aduanet.gob.pe/cl-ad-itestadispartida/resumenPPaisS01Alias>

Sunat (2016) *Glosario de términos aduaneros*. Obtenido de <http://www.aduanet.gob.pe/aduanas/glosario/glosarioA-Z.htm>

Sunat. (2016) *Orientación aduanera*. Obtenido de <http://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/exportacion/index.html#>

Anexo 1: Entrevista



GUÍA DE ENTREVISTA A ESPECIALISTA EN FRAMBUESA-SIERRA EXPORTADORA

Objetivo: Diseñar estrategias logísticas para implementar proceso de exportación de frambuesa.

Dirigido a Ing. William Daga Avalos - Especialista en berries de Sierra Exportadora y vendedor local de frambuesa en Lima.

1. ¿Cuál es la variedad cultivada, y cómo ha sido la experiencia agronómica en Lambayeque?

Hay dos variedades, una es Heritage y la otra es “Meeker”, bueno Meeker no funcionó, y la que sí se está produciendo es Heritage.

2. ¿Cuál es la estacionalidad de la frambuesa en Lambayeque?

Ahí está para estudiar, o sea va a empezar a producir con mayor cantidad a partir de las épocas de donde haya más calor, eso significa que vamos a tener fruta hasta abril, mayo, junio, Julio.

3. ¿En qué lugares del Perú existe producción de frambuesa, y en qué lugares podría ser exitosa su producción?

Bueno hay desde... Hay frambuesa en Tacna, hay frambuesa en Arequipa, hay frambuesa en Lima, hay frambuesa en Ancash, hay frambuesa en Chiclayo, y en Cajamarca. ¿Y dónde va a ser exitosa?

¿O dónde probablemente lo será?

Bueno Cajamarca es una buena zona y la otra zona importante sería Lima.

4. ¿Cuáles son las variedades de frambuesa cultivadas en el Perú y en Lambayeque?

Casi todas, la que hay es Heritage en mayor cantidad, hay Meeker (no funciona), hay “Adelita”.

Adelita tiene BETA

5. ¿Cuántas hectáreas de frambuesa a nivel nacional existe en la actualidad?
Debe haber unas 55-60 hectáreas, han hecho unas 30 más, debe haber 95 hectáreas.

6. ¿Usted conoce, qué empresas nacionales están produciendo y/o exportando este Berrie?

No, están produciendo nada más, exportando no puede haber.

¿Produciendo Quiénes?, ¿Asociaciones?

No, empresas. Está “Lozada” en Arequipa, está... Acá hay dos empresas “Selva Perú” y “Emporio” en Lima, en Ancash está “Athos”, “Beta”, “Viveros Andinos”, y más no, esas son las empresas que hay.

7. ¿Cuánto es la inversión que se necesita para una hectárea de frambuesa en Lambayeque?

Unos \$16,000 – \$18,000 por hectárea.

8. ¿Cuánto es el mínimo y máximo rendimiento en kilos por hectárea de frambuesa en Lambayeque?

Mínimo 5000 kilos, máximo de 10000 kilos.

¿Según la producción que han tenido en Lambayeque?

Sí así es.

¿A los cuántos años, recupera la inversión?

Si es para fresco, al tercer año, si es congelado al cuarto o quinto.

9. En la cosecha de frambuesa, ¿Tiene algún procedimiento especial por ser un producto perecible? ¿Por qué?

Lo que se trata es de manipularlo lo menos posible, o sea del campo al clamshell, o sea en el periodo de cosecha, la gente va al campo con una caja al cuello y donde tienes clamshell de primera, el segundo y el descarte, entonces para que duren es tú llegas, llenas la primera, cierras y vas cambiando al clamshell nada más, dejándolo ahí a la sombra, viene alguien y recoge, recoge y recoge, nunca mezclamos, para no seleccionarlo, porque si tú lo pones como la fresa, o como otra fruta, la llenas, la tienes ahí y después la escoges, no tienes nada de fruta, se te malogra toda, o sea la cosecha es importante, dirigida, ahí mismo escoges, primera, segunda y descarte.

10. ¿Cuáles son las temperaturas del ambiente para la producción de frambuesa en Lambayeque?

Toda costa Peruana puede sembrar frambuesa, qué importante, o sea calor de día, no mucho frío en la noche y temperatura constante que tiene toda la costa, creo que es la humedad relativa que tiene, unos ambientes muy húmedos como Lima por ejemplo tiene problemas, porque lo que nos comemos es una inflorescencia y la presencia de enfermedades, porque todas son muy grandes, en cambio en un sitio más caluroso como Chiclayo, Trujillo, esas enfermedades no va a haber.

11. ¿Qué inconvenientes presenta el cultivo de frambuesa en Lambayeque? ¿Por qué?

El inconveniente principal es que hay que primero conocer el cultivo, conocer la fenología, no se conoce todavía la fenología ni el cultivo propiamente dicho, segundo, porque a veces el excesivo calor y aparición de nuevas plagas y enfermedades, lo he podido ver en Cañarís, nuevas enfermedades, nuevas plagas que no están reportadas en el mundo, o sea es un cultivo nuevo, eso más que todo son las limitantes. Esas serían las desventajas.

12. ¿Cuál es el manejo post cosecha que se le da a la frambuesa?

Un golpe de frío, la cosecha primero es, la cosecha dirigida, ya tú tienes ya el 50% del producto ok, el segundo es un golpe de frío, ni bien llega le bajas a 5 o 6 grados por una hora y ya de ahí pues transportarlo hacia donde vaya, ya la fruta te dura.

13. ¿Cuáles son los inconvenientes que observa para el manejo de su logística de la frambuesa en Lambayeque?

Yo creo que uno de ellos, va a ser la lejanía que hay de Lambayeque a los mercados de consumo, si Lambayeque sería un gran consumidor de frambuesa, sería diferente, como yo, yo tengo mi huerto acá a una hora de Lima, entonces tengo a gran mercado de 10 millones, 11 millones de Peruanos aquí, sé a quién venderles, la gente de Lambayeque tiene que pensar aquí en Lima y tiene que pensar en industria, o sea diferente al proceso nuestro, entonces porque, porque el gran mercado Lima está lejos, mandarlo en avión o mandarlo en cámaras refrigeradas, uno de los problemas que tuvo Beta, era que él metía en su cámara refrigerada, frambuesa, espárrago y todo lo demás, y cada uno tiene diferente temperatura y la fruta llegaba bien maltratada. Yo he visto su fruta aquí como llegaba.

14. Coméntenos las estrategias logísticas que emplea en la frambuesa desde el fundo hasta la venta en el supermercado.

¿Qué estrategias? La estrategia es tratar de llegar lo más rápido que puedas al mercado, lo más rápido que puedas, o lo más rápido ponerlo en cámara o un sitio frío, 8-9 grados lo más rápido que puedas, eso le va a dar vida útil a la planta, eso es todo el truco. Ah, nunca dejarlo en el campo abierto, lo más rápido al mercado, por cualquier medio, lo de Arequipa se viene en avión, Arequipa se viene en avión, lo venden a s/45 el kilo, s/40 el kilo y en el avión pagan s/3.50, o sea no les interesa el precio de lo que cueste el avión, lo que pasa es que se demora una hora en llegar acá, si no se demorarían 17 – 18 horas.

15. ¿Qué tipo de envase es recomendable para este producto altamente perecible? ¿Por qué?

El Clamshell.

El clamshell, ¿Depende de la presentación?

Claro pero clamshell sería lo ideal. Clamshell de 250 gramos, 150 gramos, de 250 gramos más bien, la fruta queda perfecta.

Así, ¿Y en los de 150 gramos, no?

No, lo que pasa es que tienes que, no tiene que estar muy alto, dos, tres frutas máximo encima, si tienes muchas empieza a golpearse.

Las drupas se desarman. Y uno de los grandes problemas que tiene la fruta que tiene Beta se desarma, tú lo dejas mucho tiempo y después se sale la bolita por acá, para que juegues canicas.

16. ¿Usted conoce cómo se realiza la exportación de berries?

¿Cómo se realiza la exportación de berries? Claro.

Explíquenos por favor.

¿De qué berries, de arándano?

En general

Porque cada uno es una historia diferente.

Entonces hábleme solo de frambuesa.

Es que acá no hemos exportado, he visto si afuera como la exportan, pero acá no, pero el 90% del mercado mundial es exportación congelado, tres tipo de congelado, el fresco es uno solo, fruta de primera, primera, perdón, uno, primera y segunda, fruta todo transportada en avión y lo más rápido puesta en anaquel, cámara de frío. El aguaymanto, éste berrie se exporta de dos maneras, uno pelado y uno con capucha, USA es pelado, todo Europa es con capucha, y va a 6 grados centígrados, casi todo es avión, el arándano es otra historia, el arándano cosechan, golpe de frío, seleccionan, calibran, lo lavan,

porque el Bloom, el Bloom que tiene ese polvito blanquito que tiene, no hay que sacarlo porque es el que le da vida al producto, lo va a preservar por un tiempo, seleccionan en cajas, y en cajas diferentes, hay de 8 onzas, de 4 onzas, dependiendo el cliente como te pide 14 onzas, 11 onzas y bueno, cámara de frío y al aeropuerto o al barco, ésa es la forma cómo lo están exportando. Los dos van en frío, frío en aéreo y frío en barco.

¿Son brokers los que compran?

No, las empresas, el intermediario ya quedaron fuera, ya no tiene trabajo el bróker.

¿Respecto a la frambuesa hay intermediarios?, de los que usted conoce.

No ninguna, por ejemplo, procesadora que está en Chiclayo, compra todo de Cajamarca, congela y luego lo exporta a la goya, o sea no hay intermediarios.

17. ¿Cuál es el grado Brix con el que se debe exportar la frambuesa? ¿Por qué?

Complicado, de lo que estamos hablando de 12, de 10 a 14 grados brix, no es muy densa. El mercado internacional acepta de 10 a 14, hasta 15.

18. Si el medio de transporte es aéreo para la exportación de frambuesa, ¿Cuál es el peso por caja, y cuantas cajas por pallet?

Primero tienen que ir en los clamshell de 150 a 250 y más van a ir en cajas de 1, 2, 3, 4, 5, 6 de kilo y medio, en cajitas de 1 kilo y medio, o sea en una cajita entran 6 clamshell de 3 y 3 en cada lado, y en una caja y encima va otra caja y encima otra caja de clamshell

¿O sea 6 clamshell entran en una caja?

Claro.

¿Y cuántas cajas en un pallet?

11

¿11 hacia arriba?

Hacia arriba. Dependiendo el espesor.

Beta nos dijo que no iba nada encima de la caja.

No sí, no hay problema. El problema de poner 6 o 12 clamshell por caja es complicado, muy alto se malogra, entonces preferible poner a una y después ya va, la caja donde soporta y por el estímulo del diámetro puede ser 11 o 12 de altura, o 8 o 9 de ancho, porque normalmente va entre 96 y 105 cajas por pallet, dependiendo los tamaños, porque he visto siempre casi todos los pallets internacionales, por los espacios del avión, no porque se nos da la gana a nosotros, sino que el pato levanta, y tiene una medida, entonces si no cuadra el pato, se te va a salir a los costados, se te cae el pallet, es toda una cuestión, dependiendo la caja, pero está entre los 95 hasta 105 cajas por pallet.

19. Si el medio de transporte es marítimo para la exportación de frambuesa, ¿Cuál es el peso por caja, cuantas cajas por pallet, y cuantos pallets por contenedor?

Yo no creo que vaya marítimo, es una locura, congelado pero va en cajas de 5 y 10 kilos, en bolsas tiene que ir congelado.

20. ¿Cuál es el precio de venta por kilogramo en el mercado nacional e internacional de la frambuesa?

En fresco, dependiendo las temporadas entre 20 y actualmente está 150 soles.

Cuando se escasea s/150.

Sí, s/150. Hace un par de años, lo máximo que costaba era de s/80, pero éste año se ha disparado, cuando fui al mayorista no creía que estaba s/150.

Solo mercados nacionales, ¿supermercados?

Supermercados.

¿Y el precio de venta internacional?

El precio de venta internacional está en promedio entre \$12 y \$18 FOB.

¿Eso es en Europa?

En USA

Y tiene conocimiento de Europa más o menos.

Está barato, está alrededor de \$8 o \$10.

21. ¿Cuál cree usted que es el destino de exportación más atractivo para la frambuesa? ¿Por qué?

Congelado. El lugar USA.

Pero ahora no tenemos un permiso para exportar.

Para congelados si tenemos.

¿Y cuál sería el destino más apropiado para frambuesa fresca?

Podría ser Europa pero nuestra fruta no llega bien allá. Las 48 horas que dure, tu fruta no va. Centro América, Costa Rica, Panamá, ahí puede ser un mercado rápido, abierto rápido, y que en 12 horas están en la zona.

Por el tiempo más que todo.

Lo que pasa que en el avión no tienen refrigeración.

¿Cómo refrigeras? Entonces ése es el problema. Y de Europa, trabajan mucho congelado y mucho deshidratado, ellos deshidratan bastante fruta, entonces ahí no queda mucho espacio para, para tener márgenes, aparte que es muy caro, yo creo que frescos tiene que ser América, Centro América, Argentina, Brasil, también por Colombia, está más caro, s/35 el kilo. Así que podemos entrar, yo no veo un mercado más grande para frambuesa, es complicado, muy complicado.

22. ¿Conoce usted algún incentivo por parte del estado para el aumento de producción de la frambuesa?

Cada uno con su propio pañuelo. No hay incentivos, lo único programas como Sierra exportadora que ayudan a la promoción, difusión, Agroideas hizo algo, un proyecto, INIA hizo un trabajo, pero muy poco, más no un programa que te ayude a asesorar, no hay, muy esporádicos, proyectos como por ejemplo INIA, hizo un proyecto de frambuesas para conocer las variedades, el estado no, no hay un programa directo, hay un monto de charlas sí.

23. ¿Hay algún interés de que la frambuesa producida se exporte?

Congelada sí hay. Todas las empresas grandes cuando inician este proyecto, lo ven como congelado.

24. ¿Considera usted que la producción de frambuesa es un negocio del corto, mediano o largo plazo? ¿Por qué?

Mediano plazo, es un negocio de mediano plazo, es un negocio rentable para pocas hectáreas, porque es una locura tener unas 100 hectáreas de frambuesa, no habría cómo manejarlo, complicadísimo, porque no dura mucho, o sea en dos o tres horas podrías perder toda la cosecha, porque hay gente que sale cámara, si para nosotros es una locura imagínate, tengo 10 personas y no se abastece, y no puedes cargar, un hombre dos cajitas de 3 kilos, un hombre tiene que 40-50 kilos.



GUÍA DE ENTREVISTA A JEFE DE LOGÍSTICA DE BETA S.A.C.

Objetivo: Identificar los factores influyentes en proceso de exportación de frambuesa y diseñar estrategias logísticas para implementar proceso de exportación de frambuesa.

Dirigido a: Lic. Arnold Medina García- Complejo Agroindustrial Beta S.A.C

1. Coméntenos las estrategias logísticas empleadas desde el fundo hasta la exportación de la frambuesa.

Lo que pasa es que esta campaña no la hemos exportado, lo hemos vendido al mercado local.

A lima, transporte terrestre, no hemos exportado nada, porque nos es más barato dejarlo acá que exportarlo. Por tema de flete y todo eso, como se estaba manejando la fruta es tan delicada que no llega bien, entonces acá estaban pagando, por ejemplo Tottus nos pagaba s/55.00 el Kg. Y mercado local nos pagaba unos s/35 – s/37 el Kg. Y aprovechábamos los “termokines” refrigerados de espárragos hasta el aeropuerto, entonces el flete nos salía gratis, dejábamos ahí la fruta y nos salía más a cuenta que exportarlo, y ahorita el tema que tuvimos la campaña pasada de exportar la frambuesa, fue que tuvimos un retorno por caja muy baja, por el tema de que se llenaron de reclamos, la fruta no llegaba bien, de 100 cajas que exportábamos, solamente 20 cajas lograban rescatar para colocar a ventas, las demás llegaban mal, ¿Por qué?, por qué la fruta si bien es cierto nosotros lo mandamos, pero una vez que llega al aeropuerto, cuando la van a subir al avión, la sacan de las cámaras de frío y en ese cambio de temperatura hace que condense el clamshell, que empieza a gotear y ahí es donde se genera el hongo, te genera pudrición y no llega bien, y hasta destino eso no es refrigerado, son digamos a Madrid como 12 horas -15 horas en avión sin refrigerar, a parte de las 3-4 horas que estuvo fuera antes de subir

al avión, 3 – 4 horas que está fuera antes de entrar a la cámara allá en Madrid, eso era para España, para Londres otro, para Ámsterdam otro. A todos los destinos que mandábamos la frambuesa había reclamos porque la fruta es bien delicada, no es como arándano. En congelado no hemos visto, hasta ahorita no, congelado porque no tenemos una instalación o una planta de congelados, o sea la tenemos en Ica y vamos a hacer una acá, pero, como te digo lo de la frambuesa es algo nuevo y si hubiese oportunidad de congelarla pero el costo también de llevarla hasta Ica y regresarla hasta Lima para poder venderla congelada también era demasiado alto no, lo más viable era venderlo local y digamos recuperarnos todo el costo de la operación de la frambuesa de esta campaña.

2. *¿Cuáles son los cuidados que debe seguir el berrie para evitar el deterioro en el transcurso del transporte local?*

Congelado, no congelado sino, debe mantener su cadena de frío, su cadena de frío desde que sale de la planta, hasta que llegue al cliente. Nuestra fruta en el mercado local ha sido muy bien aceptada y ha sido buena, o sea a diferencia de las demás nos hemos diferenciado por la calidad. (Interrupción)

De repente en setiembre retomamos y vamos a ver si es que es viable poder exportar algunas cajas, porque de toda la exportación, o sea como te decía, el 80% llegaba mal, siendo generoso el 70% no más, entonces todos los envíos que hacíamos enviamos frambuesa a Madrid, Londres hasta Frankfurt, hasta Alemania llegamos a enviar frambuesas y era una sarta de reclamos con nuestro clientes, porque eran los mismos clientes de espárragos a los que le vendíamos, entonces nos llenábamos de reclamos y no recuperábamos mucho, en esta campaña tuvimos muchos más kilos, tuvimos un pequeño problema, bueno yo veo más la parte de ventas pero si tuvimos una parte en campo, tuvimos demasiada merma o sea la frambuesa tú la cosechas y está dividida por categorías, c1, c2, c3, c4, c5, entonces lo que yo podía vender era un c3, c4, c5 al mercado local y empezamos, bueno esta campaña tuvimos un 35% de mermas y que quiere decir

mermas c1, c2 y c6, o sea muy verdes y muy maduras, no llegaban bien hasta Lima, entonces eso ya lo considerábamos como descarte, como merma, la pude llegar a vender para otro mercado que son mermeladas, todas las empresas que hacen mermeladas, entonces por ahí que se pudo salvar un poco del costo de la operación, pero la idea, el giro del negocio es la agroexportación, se tomó esa decisión justamente por esa razón, de que no era viable exportar todavía la frambuesa, entonces como que le falta todavía un poco más, yo pienso que de manejo tanto de los envíos en el aeropuerto como en destino, nuestro clientes todos son esparragueros, la mayoría empieza a recibirnos frambuesa, o sea te vendo espárragos y te vendo una parihuela de frambuesa, nos aceptan pero el manejo ellos tampoco saben cómo manejarlo, tienen clientes y necesitan, saben dónde venderlo pero de repente en el manejo como te digo la frambuesa, la cadena de frío no tiene que romperse hasta que llegue a destino, y ésta se ve quebrantada en el aeropuerto acá en Perú y en el aeropuerto en destino, y peor aún que a veces yo he tratado de buscar vuelos directos, pero hasta Frankfurt, son puntuales los días que hay vuelos directos, con KLM, AIRFRANCE y tenía que sacar un vuelo por conexión, si yo dejaba que la fruta esté más días ahí, la fruta peor se iba a envejecer, y su tiempo de vida, igual iba a llegar mal, entonces que hicimos, enviamos una prueba, no había otra salida, la enviamos en una con conexión y fue mucho peor, con conexión quiere decir que llega el avión en Argentina o en Usa, bajan la carga y llega otro avión, lo suben y lo llevan hasta Frankfurt, ahí está tu conexión, y en ese pase que también la fruta la descuidan bastante, o sea , en ese avión no vuela tu carga nada más, entonces en esta campaña que ha sido de mayo a agosto, ha terminado el 02 de agosto, no hemos exportado fruta, hemos vendido a mercado nacional, supermercados y gente que es del tema de mermeladas, un poco gourmet, todo eso, pero no íbamos de restaurante en restaurante, conseguimos un cliente que se encargaba de acopiarnos toda la fruta y él se encarga de hacer toda esa chamba.

Mercado nacional por ahora, no sé cómo o que decisiones se tome para éste setiembre, si vamos a exportar algo o no, todavía vamos a tener una reunión el día, la otra semana, el jueves, para ver eso de la frambuesa.

3. ***¿Cuál es el tiempo que debe transcurrir desde la cosecha hasta las cámaras de frío para evitar el deterioro de la frambuesa?***

De ser posible inmediato, ¿Cómo es el proceso?, la gente en campo cosecha en unas jabas, te las lleva donde se está empacando en los clamshells y de allá desde el fundo te las mandan hasta acá hasta planta para recién refrigerarlo, darle golpe de frío, refrigerarlo, luego armarlo en parihuela, encajarlos y armarlos en parihuelas, lo ideal, bueno así lo hemos estado haciendo ahorita. Lo ideal es que la gente corte en sus jabas llegue hasta donde está empacando, ahí en el mismo fundo, y ese lugar donde estas empacando sea refrigerado, sea como una... no sé si en cámara, no te digo que esté a menos 0 grados, sino una temperatura de 3 a 6 grados de repente y se pueda mantener la fruta, porque eso incluso cortado, madura. Nosotros enviábamos c3 y a Lima llegaba c5, llegaba roja, ya con color, no verde, o bueno una parte roja y otra parte verde ya llegaba rojita, llegaba madura, en la planta, tenemos fotos que está en c2 a las 10am y como a las 2-3 de la tarde ya es c5, entonces si tu dejas hasta las 4 de la tarde, 5 de la tarde, tu fruta ya pasa de ser exportable a merma, en cuestión de horas entonces, ése problema que tenemos con la frambuesa, básicamente puede que sea un poco de mano de obra, al margen que de mayor capacidad de poder cosechar mucho más rápido y que la fruta no se te madure, de poder escogerla y todo.

Lo ideal sería desde el manejo de la cadena de frío, desde el empaque de la frambuesa, desde que lo cortan, lo dejan en tu javita para que empiecen a colocarle el clamshell, desde ahí y seguirla hasta al aeropuerto o hasta el cliente.

4. Coméntenos las estrategias que Ustedes emplean en la preparación de carga para exportación de la frambuesa.

Acá como son en clamshell de 125 gr, son pequeñas y las armamos en unas cajas y en la cual entran 12 chamshell's bien distribuidos y armamos la parihuela de 100 cajas o 160 cajas, entonces por esa parte no hay problema, al mercado nacional si no, no cubríamos, digamos 170 cajas diarias como para mandarlo en parihuela, las armábamos en paquetes de 20 cajas, es una especie de maletitas colocábamos esquineros, sunchos grapas, los armábamos en paquetes de 20-30 cajas, dependiendo de los clientes que hayan pedido , porque llegó un momento en que alguien me pedía 60 cajas, el otro 80 cajas, el otro 40 cajas, entonces las indicaciones que se le daban al personal eran más sobre: mira vas a armar 4 maletitas de 20, o 2 de 25 y la ponían en el camión y así las repartíamos, por pedido.

Lo bueno de esta campaña ha sido, la fruta pudo salir así en forma diaria

¿Cosechaban diario?

Sí cosechábamos diario y así como cosechábamos hoy mismo la vendíamos, si tuve una semana crítica por que el cliente hubo un momento en el que nosotros no solo cosechamos frambuesa, el mercado de otros productores, parece que de Huaraz, no nos quisieron decir a quién le estaban comprando, el mercado se llenó de frambuesa para poder seguir compitiendo en la calidad de la fruta para poder seguir compitiendo con las demás, me parece que se diferenciaba en la cadena de frío, porque si yo vendo de Huaráz hasta lima no es necesario cámara refrigerada, lo que hacen ellos es mandarlo en camioneta, camiones, y como te digo ésta fruta se madura, es buena pero se madura muy rápido, por eso es que la calidad era mucho menor, entonces, 900 kilos en la cámara, como anécdota, era otro saldo, pura merma, ya no maduraban, porque estaba verde o roja, verde nació verde quedo.

Esta campaña he vendido 5000 kilos, en general, o poco más, pero esta campaña ha sido tres veces más que la anterior

Tal vez. Sería bueno Adelita en exportación, porque supongo que debe ser por eso también, porque la diferencia en una variedad y otra, más que todos los agrónomos para optar por esta variedad.

5. ¿Cuál es el envase y empaque utilizado en la exportación de frambuesa?
¿Por qué?

Igual, los clamshells, va el clamshell y el pallet para la frambuesa, pack, pallet y todo lo demás para paletizar.

¿A qué se refiere con PACK?

Es como una almohadita y encima ponen la frambuesa, eso sirve para cuando los clamshell's no gotee hacia abajo, se va pudriendo. Eso también genera hongo. Y por ahí es donde le metemos frío

6. ¿Utilizan algún acondicionamiento especial en los envases o embalajes?
¿Por qué?

El pack sería el único.

¿Y ese pack donde lo conseguían?

Acá en Perú hay unos proveedores, que te venden incluso el clamshell. Tanto para la uva también

¿Y esa empresa del pack como se llama?

Me parece que es Pamolsa o truck, igual si quieren le consigo el dato del proveedor

7. ¿Cuáles son los inconvenientes que observa para el manejo de su logística de exportación de frambuesa? ¿Por qué?

Tienen que, como le digo, para que tengan mayor tiempo de vida tu fruta, debe seguir su cadena de frío, desde que la empacas, hasta su llegada al aeropuerto. Entonces como les dije la otra vez también, nuestro talón de Aquiles es que se nos acabe el espárrago y no tener camiones refrigerados y no tener para enviar la fruta hasta lima, tiene que seguir su curso, necesariamente tenemos que enviarlo refrigerado, porque el trascurso de acá de Chiclayo hasta lima son 28 a 20 horas,

obviamente la fruta va a sobre madurar, ya hicimos un envío por gusto. Fue mal hecho, entonces la única forma que podemos trasladarla es por camiones refrigerados, incluso por avión exponemos mucho, todavía.

Tu carga tiene que estar 2 horas antes ,3 horas antes ahí en el aeropuerto, son otras dos a tres horas para entonces ya no es viable, la única forma es enviarlo en camiones refrigerados.

8. ¿Cuál es el tipo de transporte internacional que utilizan para la exportación de frambuesa? ¿Por qué?

Aéreo.

9. Si el medio de transporte es aéreo en la exportación de frambuesa, ¿Cuál es el peso por caja, cuantas cajas por pallet?

Son, el año pasado que estuvimos exportando, dependiendo el tamaño de la parihuela, tenemos parihuela de 1nax1na donde pueden ingresar, todos las aerolíneas te piden un metro 60cm de altura, entonces si es Una por Una pueden ingresar por 152-160 cajas , si tienes una 02 por una 22 pueden ingresar hasta 180 cajas, entonces ,y el peso por caja es de kilo y medio, tiene más o menos un clamshell de 125 gramos a 12 te sale como kilo y medio, entonces es kilo y medio por caja y dependiendo el tamaño de la parihuela puede ser de 160 o de 180 cajas.

10. Si el medio de transporte es marítimo en la exportación de frambuesa, ¿Cuál es el peso por caja, cuantas cajas por pallet, cuantos pallets por contenedor y cuál es el tipo de contenedor?

Nunca lo hemos hecho marítimo, supongo que nunca lo vamos a hacer. No va a llegar. Yo pienso que no es viable, no es viable incluso para toda la variedad de la frambuesa, porque en marítimo, quiere decir que tu carga va a llegar entre 15-30-45días, hasta dos meses, imagínate, eso no va a ser frambuesa, sino dura un día, me parece que el marítimo no es un transporte idóneo.

11. ¿Cuánto es su margen de utilidad en porcentajes?

Yo le digo un número no sería acertado, porque yo tengo que fue la exportación y el mercado local, entonces es bien difícil darte esos

números para ahorita de verdad, si te digo de la campaña pasada lo que ha sido esta campaña, son realidades bien diferentes porque de ésta campaña no he tenido reclamos, todo lo que salía en el día, se ha vendido, en cambio la campaña pasada, todo lo que salía en el día, no se vendía, se quedaba, y eso llevaba a que nos nosotros exportábamos, venían los reclamos, yo te presentaba una factura por \$15 000 y nos terminaban pagando \$2000 o \$3000, todo lo demás quedaban en reclamos, y para que un cliente te pague reclamos o nosotros recuperar un reclamo, es como juicio de matrimonio, se hace más largo, yo pienso que dato que se quede pendiente, se lo envío por correo.

¿Y cuánto sería para ustedes el margen adecuado?

Nuestro retorno por caja de la exportación el año pasado fue \$7.38, por caja de frambuesa.

El año pasado en mercado local, y yo le sumo esos 7 dólares. Yo pienso que para nosotros un retorno ideal o adecuado sería, mayor venta de frambuesa, por ejemplo digamos, esta campaña el kilo de frambuesa vamos a vender a \$55 soles el kilo, fue lo que se planteó campaña , toda el área comercial, toda el área de producción y de cosecha, s/55 el kilo, si vendemos más mucho mejor, pero menos de s/55 no podemos vender porque vamos a perder en otros términos, y lo hemos vendido a s/35 , entonces lo ideal hubieses sido \$15, pero todo esto se establece antes de empezar una campaña, entonces ahí es donde tu sacas, cuanto te sale y a cuanto , entonces, de repente el negocio recién está empezando, pero ya van dos años consecutivos, que no llegamos a la meta, que nos pusieron.

12. *¿Cuáles son los destinos de exportación y cuál es el tiempo estimado de transito?*

Nunca exportamos a Usa, me parece que hay una serie de permisos, donde sí exportamos fue a Madrid, exportamos a Londres, a Alemania, a Ámsterdam y de Lima a Ámsterdam, Londres o Alemania ,son dos días, y a Madrid son 12 – 15 horas

13. ¿Cuál es la temperatura que necesita la frambuesa?

Llevarlo de 2 a 6 grados, eso sería lo ideal.

14. ¿Cuáles son los canales de distribución empleados en la exportación de frambuesa?

Tenemos unos brókeres de espárragos que sí nos compraron, pero fue el año pasado y fue solo uno, solo uno nos compró frambuesa, igual tuvimos reclamos. El que nos compró tiene por ahí una cadena de supermercados.

15. ¿Cuáles son los operadores logísticos y/o agentes de carga con los que trabajan para la exportación de frambuesa?

Nosotros la frambuesa, con HPL, y con Newtransport, nosotros ya trabajamos hace tiempo y pudimos por ahí mover la fruta porque como a veces no llega, te piden determinado peso, mandar una parihuela de frambuesa, para mandarlo digamos a Madrid, con el espárrago si bien es cierto, aduanas lo separa, aprovechamos el costo o flete no nos salga tan alto. Hay algunas variaciones de vida. El espárrago viaja en la misma temperatura. Digamos en el avión, vas a encontrar, no es que desarmen la carga, no así como lo envían acá, así llega el producto no se abre para nada esa parihuela.

¿Y encima del pallet no hay nada?

No hay nada, no permiten, solo una fila, no puedes poner nada arriba

16. ¿Cuáles son los documentos y certificados que han requerido para exportar frambuesa?

Te piden primera cuando son de calidad, registro sanitario, Senasa tiene que venir, plagas y todo eso que no son permitidas en otros países, incluso para mover la frambuesa de acá a Lima te piden un certificado, ósea no pueden llevar frambuesa de acá hasta Lima así nada más.

¿Por la mosca de fruta, tal vez?

Sí, o sea Senasa te para y si no tienes te regresa a tu planta con todo y tu fruta, entonces te pide eso, te pide, más que todo con Senasa ,porque tiene que entonces también , para que puedan frambuesa.

(INTERRUPCIÓN)

Estábamos hablando de los documentos. ¿Esos son los únicos documentos que piden? ¿Y para Europa?

Igual, solo es certificado fitosanitario

¿No te piden Global Gap, nada?

Claro, eso lo certifico para planta, si te piden global gap, te piden global gap, incluso lo tengo, creo que puedo dárselo por ahí.

Eso sí lo tiene fundo, o sea tanto los arándanos como la frambuesa, global gap certifica tu fundo.



GUÍA DE ENTREVISTA A ESPECIALISTA DE PROMPERÚ

Objetivo: Identificar los factores influyentes en proceso de exportación de frambuesa.

Dirigido a: Lic. Roosevelt Jooseepy Quiroz Tantalean – PromPerú Sede Lambayeque.

1. La frambuesa es un cultivo que requiere una producción intensiva, conocimiento técnico y alta inversión. ¿Qué posibilidades tienen los pequeños y medianos productores de la región para producir este berrie?
¿Haber cuenta cuesta la hectárea de berries tecnificada? Está por los treinta mil dólares aproximadamente. Actualmente se produce en estado silvestre en la zona altoandina, por eso es que hay proyectos del estado que están promoviendo la tecnificación, si el productor va solo sin apoyo del estado o si no tiene financiamiento externo no va a poder hacerlo porque el productor de esa zona es un productor cuyos ingresos no superan los quinientos soles a veces al año por alquiler de tierras, si tiene ese nivel de ingresos no va a poder invertir diez mil soles en una hectárea para lo que es riego tecnificado. Así que el problema pasa por inversión, si es que no tienen inversión los pequeños y medianos no van a poder producir tecnificadamente el berrie, van a seguir produciendo sí, pero de manera silvestre, o sea van a cosechar volúmenes muy pequeños como hasta ahora. La idea es tecnificar, también pasa un tema de manejo post cosecha se tendría que instalar cámaras de frío o tendría que instalar pequeños centros de acopio para que puedas asegurar la calidad del producto allá en la zona hasta que pueda sacarlo al puerto. Entonces la inversión es fuerte, un pequeño productor solo no va a poder hacer eso, tendría que estar organizado, tendría que tener su financiamiento, tendría que tener apoyo del estado, una carretera, electrificación, centro de acopio. Todo

esto forma parte de un proyecto que en realidad no debería ser improvisado sino que debería ser planificado, para sembrar berries hay que identificar una buena zona, una zona accesible con buenas condiciones climáticas y sobre todo con capacidad del productor pueda afrontarlo, sino va a ser lo mismo de la uva todo el mundo se emociona con el cultivo pero cuando van a hacerlo a nivel de productores se dan cuenta que no pueden hacerlo porque la inversión es alta , entonces se quedan como en el aire a la hora de aprovechar el beneficio de un producto, no lo aprovechan. Por eso es que las empresas grandes son las que principalmente se benefician de esto.

2. *¿Qué medidas puede adoptar el gobierno para que la producción de frambuesa no solamente sea de las grandes corporaciones?*

Invertir en proyectos productivos, como lo han hecho hasta ahora no han sido grandes proyectos porque hay un problema de formalización del productor, sino hay productores formalizados que puede ser a nivel de una asociación, sino tienen un RUC, el estado no los va a apoyar. El estado no puede apoyar al informal, yo no puedo darle fondos a alguien que no va a pagar impuestos. Entonces el estado va a apoyar en medida de que el productor pueda formalizar así podrá organizarse, sino lo hace no los va a apoyar. Por eso, que el apoyo a la fecha se ha hecho es limitado, si tú ves todos los proyectos del estado, principalmente son para fortalecer el crecimiento asociativo y en fortalecimiento asociativo digamos ya casi veinte años y hasta ahora no hay resultados. Otro tipo de proyectos que el estado puede apoyar, es en infraestructura por ejemplo el gran sueño de la sierra de Lambayeque es tener una carretera, una carretera que te reduzca las seis u ocho horas que hay de viaje en camioneta por trocha a cuatro horas en pista, y eso puede ayudar a que el producto pueda preservarse mejor hasta el destino final. Un tema que el gobierno está viendo mucho es a nivel de Sierra Exportadora, diversificar productos pero el tema es de que para diversificar productos también tienes que desarrollar la oferta en función a lo que requiera el mercado, no sabemos por ejemplo si lo que puedan hacer en la zona altoandina sea lo que quiera el mercado en

calidad porque como te digo hay limitaciones logísticas que merman la calidad, no puedo invertir en un desarrollo productivo allá sin una pista, ese producto va a llegar con una merma alta así que va a ser lo mismo que nada. Primero hay que facilitar la accesibilidad, la comunicación para que el mismo productor este informado de los precios y como se mueve el producto en el mercado. En tema de capacidades, es lo que se viene haciendo hasta ahorita a nivel de asociación, ya es algo que la gente está aburrida, ya no cree en eso. Lamentablemente, también los fondos del estado se canalizan por terceros, por ejemplo yo no le puedo dar la plata directo a un productor para que lo administre, pero quien la saca es una ONG o una institución tercera y ellos lo administran. Entonces, el estado no si sabe realmente el informe que te presenta la ONG es cierto, la ONG te puede decir en el informe que ha beneficiado a cien productores de frambuesa, pero en la realidad no ha beneficiado a nadie. Entonces, nosotros también como estado no tenemos la posibilidad de monitorear al detalle, básicamente porque no queremos, si yo soy el dueño de los fondos debería ir al campo para ver si realmente se está ejecutando o no, cada uno en su tema, por ejemplo nosotros como PromPerú, no trabajamos ese tema en la sierra porque no hay formalidad, yo no puedo trabajar con productores que no están formalizados.

¿Y no se puede hacer nada, no hay un ente para que primero los formalice? Si hay, en realidad está el Ministerio de Trabajo, lo que pasa es que no se ha ordenado el tema. Entonces acá por ejemplo para el desarrollo de esta oferta, tendría que entrar tres organismos, no... Agricultura, con todo la parte técnica de campo, Producción, con la parte organizacional y de formalización y Mincetur, en este caso de parte de PromPerú, para ver el tema de mercado, los tres. Si te das cuenta, no están ninguno de los tres, no trabajamos juntos y no estamos los tres. Esta Sierra Exportadora, Sierra Exportadora quiso abarcar en su momento las tres cosas pero se dan cuenta que no, al final que no lo pueden hacer completo. Si tú le dices a Agricultura, Agricultura te va a decir no tengo plata, lo mismo te voy a decir yo. Pero lo que se puede hacer es

gestionar proyectos de agricultura, un proyecto de producción, un proyecto de Mincetur, eso sí se puede hacer. Pero quien lo tiene que gestionar un tercero, tiene que haber una persona capacitada que sepa que hay plata, que sepa hacer el proyecto y solicite y sepa para que lo va a solicitar, porque si no nosotros no nos vamos a acercar, sino me dices que te falta yo no te voy a ir a dar lo que tengo. Yo tengo plata para traer clientes internacionales, pero si no me dices que necesitas clientes yo no te voy a llevar nunca un cliente, para como es la forma que me lo puedas decir, es a través de una propuesta técnica. Tú me dices quiero clientes para este producto, en la propuesta técnica mínimamente dime que producto es, que la calidad, que volumen, todo eso. Necesitas una persona técnica que sepa gestionar los fondos del estado.

¿Quiénes podrían ser esas personas?

Pueden ser los mismos líderes de la asociación, capacitados. Puede ser también los hijos de los productores que han tenido estudios superiores, hay mucha gente que ha salido de la zona y son ingenieros civiles de la pedro. La zona altoandina de Lambayeque, la zona desde Salas hasta Incahuasi, toda esa zona tiene gente que ha bajado a Lambayeque y son civiles, son arquitectos pero nunca han regresado claro, el porcentaje es mínimo, pese a que sea uno, dos, tres nunca han regresado a hacer algo así. Las mismas autoridades de la zona nunca lo han planteado, viven el día a día, el que pueda salir de allá, sale pero ya no regresa. Ellos tienen mano de obra, hay tema técnico sería más bien un gasto innecesario que contratemos a alguien de Lima para que vaya a hacer lo que ellos quieren en la zona altoandina que es lo que ha estado haciendo Sierra Exportadora, trayendo profesionales de otros lados, y generalmente hacemos eso porque la misma gente del pueblo no se involucra en el trabajo, más bien esperan que le den todo, ese es el problema.

3. ¿Cree Ud. que Países Bajos es un mercado potencial para incrementar las exportaciones peruanas de frambuesas frescas de la región la Lambayeque? ¿Por qué?

Mercado potencial no, es un mercado efectivo. Es un mercado efectivo Europa, Países Bajos es una puerta de entrada de cualquier producto peruano, todo lo que es alimentos se exporta, las frambuesas, los berries en general de hecho tienen más aceptación por la moda que tienen ahora que se va acabar al dos mil veinte, tampoco es una moda muy estable, cada producto tiene su moda, su tiempo. Los berries se ha proyectado que hasta el dos mil veinte la tengan porque hay otros productos nuevos que están saliendo, y eso lo están desplazando. Los berries principalmente son aceptados por la escala de valor hora que tiene el producto en el tema nutricional. La escala de valor hora te dice la cantidad de antioxidantes que le aporta la fruta al organismo. Los berries en general, como la frambuesa, las fresas, los arándanos tienen una escala de valor hora sobre los tres mil puntos pero hay productos nuevos que ya están saliendo al mercado que superan los tres mil puntos y están por los cinco mil puntos en valor hora, por ejemplo el maqui chileno ya se está comercializando a nivel de mercado internacional, ósea ya lo están conociendo. Si el berrie en su momento desplazo a las naranjas, a los plátanos, que eran muy consumidos en Europa hay otras frutas que han desplazado al berrie, es un mercado efectivo ahora, y por eso digo efectivo porque hay que aprovecharlo ahora, potencial no es, porque no es un mercado que todavía vamos a explorar, quizás potencial para la gente de Lambayeque, sí, porque la gente de Lambayeque todavía no ha hecho exportaciones ni a Ecuador de berries. La gente de la zona, las empresas grandes que están en la costa y han acopiado de ellos, obviamente si han exportado, como el caso de este. Beta, que aparece en la data. Ahora hay que aprovechar esta posibilidad de mercado hasta lo que dure pero también no hay demorarnos, el otro año es dos mil diecisiete, se nos viene dos mil dieciocho, diecinueve, veinte. Tenemos una expectativa de mercado de cuatro años, si es que lo usamos bien, después que pase lo que pase

con el mercado de Europa, se va a convertir en mercado plano, ósea no es un mercado que va a tener una tendencia creciente en consumo sino más bien va a estar estable. Si se convierte en un mercado plano, nuestro principal competidor del producto es Chile, y con ellos nunca vamos a competir en costos, nos van a llevar de encuentro, acuérdate que Chile, tiene toda una red vial y una red de puertos que abaratan el tema logístico, pese a que están más lejos, ellos son más baratos en el mercado. Nosotros no la tenemos, así que nosotros lo que podamos hacer es aprovechar lo que se pueda ahora hasta que el mercado vuelva a cambiar. ¿Ahora qué podemos hacer si es que nosotros no llegamos a tiempo? Darle valor agregado, por ejemplo ya no vender frambuesas frescas sino frambuesas congeladas. Entonces al cambiar el producto en su proceso industrial primero que nos alarga la vida en anaquel, podemos tener las frambuesas congeladas, de repente enviarlas en un mes adecuado, stockear en Holanda y sacarlo en los meses que se requieran para que puedan tener buen precio. Lo mismo que hacen con el jugo de maracuyá en Lambayeque, es la misma estrategia mandarlo cuando los precios están muy bajos, debemos mandar todo lo que podamos a Holanda, tenerlo ahí stockeado, cuando la competencia baje y los precios suban, ahí empezamos a sacar producto, y así aseguramos ventas, no hay problema.

4. **¿Cuál sería el segmento de mercado ideal para dirigir este producto?**

Principalmente las personas de cuarenta años a más, esa es la gente que en Europa más te consume berries por el tema de las propiedades que tiene, la gente en esa. Acuérdate que en Europa la tasa de natalidad es baja. La descendencia no es muy amplia como otros países, si dos hijos ya es una familia grande en Europa. Entonces hay un alto índice de longevos en Europa y que quieren cuidar su salud, si tu apuntas a un mercado que esta sobre los cuarenta años, es un mercado que lo vas a tener capturado de hecho y ese es tu segmento. Lo otro el poder adquisitivo tampoco es que los berries sean un producto que va a todo tipo de segmento. De hecho creo que poca gente te consumen más de 250 gr mensual de berries, en caso peruano es muy bajo y en Europa

es un poquito más sí, pero no es que sea un producto que tú lo vas a vender a todos los segmentos porque tiene un costo accesible, es caro también tiene su precio. Esta por lo que he visto entre cinco - siete dólares el kilo, según la data en FOB. Para Estados Unidos está en tres dólares no sé si es el dato correcto tendría que confirmarlo.

5. ¿La exportación de frambuesa fresca peruana con destino a Países Bajos estaría beneficiada por un acuerdo comercial?

El TLC con la Unión Europea, el único acuerdo comercial que tenemos y el más completo, no sé a qué medida podría haber un tema de digamos de un problema con el tema de Reino Unido. Reino Unido se ha salido del grupo de la unión Europea pero no es un cliente directo de Perú, quizás a largo plazo pueda afectarlo, porque Países Bajos compra todo tipo de frutas, compra berries pero para reexportarlo, no es que Países Bajos - Holanda lo consume todo lo que le está llegando. Obviamente si Reino Unido sale de la Unión Europea, Reino Unido es un gran cliente de Holanda, Bélgica, España y Francia en consumo de berries. Todos los países que están más al norte digamos Alemania, Suiza, Inglaterra esos son los que tienen mejor poder adquisitivo si te das cuenta es así no. Si se va Reino Unido que es un gran bloque, Holanda le va a bajar la demanda de hecho de berries y otros productos. Eso no sabemos si puede influir a nivel interno, directamente Perú con Holanda no tienen problema alguno.

¿Pero estuve leyendo para que Reino Unido estaría demorando de 2 a 3 años?

Sí, y esa es la esperanza de vida del berrie.

Entonces, ¿No creo que influya tanto?

No creo que por ahora influya, en realidad eso es a nivel comercial, legal, pero a nivel comercial hay un tema de miedos de empresas, eso si nadie lo puede predecir de repente por lo mismo que Reino Unido le harto de que se va a ir del acuerdo y todo, de repente el nivel de empresas ya se empiezan a cerrar las puertas. Como lo hizo Rusia con Europa, Rusia ni siquiera había emitido la carta de que iba a vetar, y las empresas ya empezaron a vetar solitas, una cosa es la parte legal y otra

cosa es la reacción comercial, la reacción comercial no la sabemos ahorita por eso es que nosotros queremos hacer un trabajo ya en Londres con lo que es un análisis del mercado en ese sentido, puede que Reino Unido demore salir hasta veinte años del bloque , pero las consecuencias comerciales se presentan mañana de repente es otro tema.

6. ¿Cuáles son sus expectativas en los próximos años respecto a las exportaciones de este berrie al mercado de Países Bajos?

Como te digo va a depender de la circulación que le de Países Bajos al producto no, va a depender de mucho de los clientes que ellos tengan no. De los principales países como te dije son los que tienen mayor poder adquisitivo ya los mencione. La expectativa para los próximos años va a depender de los clientes que tenga Países Bajos directamente. Otra va a depender mucho de la expectativa del consumidor, como te dije también que la proyección del número de longevos en Europa aumente, eso puede jugar a favor de nosotros. Lo que puede jugar en contra es que en todo caso los precios puedan fluctuar mucho no, debido a que más países puedan entrar a competir con nosotros, se extiendan las áreas productivas, los precios caigan o en todo caso porque aparezca un producto sustituto que nos desplace en el tema de propiedades, como puede ser el maqui chileno, eso puede pasar.

7. ¿La frambuesa peruana actualmente cumple con las expectativas de los compradores de Países Bajos?

Si lo he visto, tiene el color, tiene la calidad, si cumple con la temperatura de hecho que si lo cumpliría, no veo problemas en tema técnico.

8. ¿Cuál es la presentación más adecuada para los berries en el mercado europeo?

En frescos se exporta en clamshell de ciento cincuenta gramos, son pequeños pots plásticos, se está pidiendo a nivel de Europa, el tema de utilizar envases biodegradables ,están mucho por el tema de medio ambiente como parte de estrategias de responsabilidad social, así que

mientras tengas un envase que sea practico para el consumidor con un clamshell de ciento cincuenta gramos, será fácil de llevar de a cualquier lado , que sea accesible en un supermercado, que sobre todo puedas ver la calidad del producto en el envase lo vas a lograr , siempre y cuando respetando el tema medioambiental eso si es importante para el europeo.

9. ***¿Cuáles son los puertos y/o aeropuertos más utilizados de Países Bajos que recepcionan frutas frescas?***

El puerto de Rotterdam, es el puerto principal para todo lo que es recepción de frutas frescas, ahí están los más grandes almacenes de Europa, siempre de hecho en las exportaciones peruanas van a Rotterdam, a Holanda- Rotterdam porque las líneas navieras también fijan ese punto de ingreso, si tú quieres entrar por Holanda que es la aduanas de Europa, todo va a entrar por ahí. Una que ahí está la aduanas europea, otra porque ahí están los grandes almacenes y tres porque las líneas navieras tienen su destino a ese puerto. Si tú quieres llegar a otro puerto, tendrías que hacer un transbordo o un enlace, por ejemplo si se me ocurre llegar a Barcelona, primero la carga va a llegar a Holanda y después hacen un transbordo hasta Barcelona. Si es un tema aéreo, la cosa cambia porque el tema aéreo que llegue Holanda y después sea reexportado no tiene sentido, es más costo, más bien ahí la cosa va directa sí quiero exportar a Europa en sí, no a Países Bajos, hago el envío directo a Barajas – España en avión una línea aérea que vaya directo a Paris, ya no tengo que hacer escala en Holanda para después bajar a Francia, no habría lógica.

¿Pero en este caso Beta si lo exporta de manera aérea?

Es un tema de línea aérea, ahora como Beta es el único exportador del producto que se sumen dos más o tres más, si no hay volumen las líneas van a seguir cogiendo la ruta que quieran porque ellos están llevando otra carga. Es como por ejemplo yo quiero exportar frambuesas a Holanda y escojo como línea a Air Canadá, necesariamente el avión va a llegar primero a Canadá, y de Canadá después a Holanda, va a demorar, no creo que cueste más, porque más

bien al hacer escala te abarata el costo, pero hay un problema muy serio, cuando tú haces eso tienes que cumplir los requisitos de Holanda y de Canadá, porque si no en Canadá nada más se queda el producto, mucho pasa por la línea aérea que escojas, tú quieras abaratar costos escoges una línea que hace esta escala pero te puede complicar técnicamente el tema. O en el caso como Beta, no hay otra opción para llegar, tiene que hacerlo así, mandarlo a Holanda y de Holanda a Francia, porque es la línea quien lo determina en función al volumen de carga. Lo mismo pasa con los barcos, las navieras es igualito, todos trabajan de esa forma.

¿Pero en este caso como es para fruta fresca, más lo hacen aéreo que marítimo?

Si, si he visto que lo mandan por Lima cargo, en aéreo.

¿Y en aeropuerto exactamente en Países Bajos, cuál sería?

En realidad no ah, no tengo ese dato. Sé que más la fruta a nivel aéreo entra por Portugal – España con escala, algunos cogen vuelo Canarias y de Canarias van por Mediterráneo hasta Francia, Italia. Pero por Holanda no tengo ni siquiera la referencia que línea aérea lo hace, no te sabría decir.

¿No hay datos acá de que haya ido desde Lambayeque hasta Países Bajos?

Área, no.

10. *¿Existe algún trámite gubernamental europeo que presente barreras para la exportación de frambuesa, como los espárragos en USA?*

En Estados Unidos es un tema de FDA, en Europa no existe eso. En Europa hay todo un respeto por el Codex Alimentarius, y por la normativa europea de inocuidad, que es lo mismo que hacemos acá con Senasa, la norma europea de inocuidad es lo que puede certificarte acá Senasa con un certificado Fitosanitario , ósea no es muy exigente a diferencia de Estados Unidos que tienes que hacer tratamientos hidrotermicos y norma FDA para el tema de Bioterrorismo, Europa no, Europa es un poco más pegado no a nivel gubernamental sino más a nivel comercial, nivel empresarial, la barrera empresarial es el certificado de calidad, a nivel gubernamental pues un certificado tipo

fitosanitario Senasa. Europa no te pone esas restricciones pero el mercado europeo si, cosas distintas, una cosa es lo que te va pedir las aduanas de Europa y otra es la que te va a pedir el cliente. Y el cliente europeo pide Global Gap, y el cliente europeo te va a decir bueno mándame la carga con Certificado Fito, certificado de origen para el TLC, factura comercial y el BL o el AWB, normal es procedimiento normal. Pero el cliente te va a decir mándame un Global Gap, porque tengo que ponerlo en supermercado, Global Gap, TRC, no se cualquier certificado que le puedan requerir los supermercados europeos, así que en tema de tramites gubernamentales, barreras no lo veo por el estado, más lo veo por el comercio.

11. ¿Cuáles cree Ud. que son los factores que determinan la viabilidad de la exportación de frambuesas peruanas a Países Bajos?

Haber la exportación de productos viables siempre y cuando sea rentable, básicamente el término viabilidad se utiliza para los proyectos. El resultado tiene que ser rentabilidad, y ahora como es rentable en el tema de la exportación de frambuesas, es rentable siempre que podamos recuperar la inversión rápido, y siempre que podamos tener ganancia determinada en los estados financieros. Obviamente el factor que más va a influir es la logística, si tú tienes una logística que ocupe más del cincuenta por ciento del valor del producto, ya no estás hablando de un producto rentable. Hay productos que logran tener costo logístico de hasta sesenta por ciento del valor del producto, principalmente por empaque, envío. Acuérdate que tú vas a exportar aéreo, pero tú no estás pagando el flete aéreo, porque lo estas exportando en FCA O FOB. Entonces, el tema de la viabilidad pasa por la logística, que comprende cadena de frio, empaque, llevar el producto hasta el punto de embarque, ese es el punto más crítico, si tú tienes eso como un factor negativo, la viabilidad es cero, no es viable. Lo que te decía hace un rato, si tú tienes el mejor producto en Incahuasi, Cañarís, o en cualquiera de estas zonas altoandinas, tú tienes el mejor producto ahí, pero no hay carretera para sacarlo, es lo mismo que no tuvieras producto, ese producto va a llegar

en mal estado al mercado. Así que ese es el factor más importante para la viabilidad.

12. Respecto a los canales de distribución en Países Bajos. ¿Cuál sería la mejor oportunidad de comercializar las frambuesas?

Supermercados, porque los supermercados a nivel de cadena, ahora importan directamente, de hecho nosotros estamos trabajando directamente con supermercados. Otro mercado en Italia, Nuno Gomes en Portugal. El mismo supermercado se está acercando al productor para comprar, entonces la cadena comercial se está cortando, los intermediarios se están eliminando en el mercado. El mismo supermercado ahora es un importador, es mejor, porque incluso el mismo supermercado te envía sus envases, así que hay muchas ventajas por ese lado. El mejor canal de distribución que puedes tomar es el supermercado, contactándolo, aparte que los supermercados hay una desventaja del supermercado, porque no te va a pedir grandes volúmenes, ósea no te va a pedir cuarenta contenedores, cincuenta contenedores de golpe, pero te va a decir envíame un contenedor semanal, conforme ellos pidan lo van a ir colocando en el mercado, eso puede dificultar un poco para las frambuesas, porque las frambuesas son por campaña, no es un cultivo que de todo el año, ósea yo no puedo negociar un contenedor mensual o dos pallets semanal porque no sé si lo voy a tener, así que es un punto a favor y uno punto en contra. Es un punto a favor porque el supermercado te puede dar los envases, te puede dar buen precio, te elimina intermediarios, aparte conoce su mercado, sabe cómo va a trasladar su fruta, es un puntazo a favor, pero es un punto en contra porque también te va a pedir envíos permanentes, y si tú no estás en capacidad de hacerlo envíos permanentes, mejor no lo hagas, mejor se lo mandas a un bróker o un intermediario que lo va comprar y lo va almacenar ahí congelado, o le va a dar valor agregado, de repente lo usa para jugos, lo usa para pulpa, que se utiliza mucho en la industria pastelera francesa, los pasteles franceses están muy desarrollados con tema cítrico y con tema frutal, que es berrie, lo utilizan mucho como concentrado esto. Hay un

proyecto para hacer un concentrado de berries y enviarlo en cajas de diez kilos congelado justo a Francia para ver el tema de pastelería, así que es un tema que también se puede ir pensando como valor agregado.

13. *¿Quiénes son los principales intermediarios en Países Bajos?*

Hay empresas especializadas, que son los Brokers. Holanda es probablemente el lugar que tenga más intermediarios en tema de frutas, hay brokers especializados en veinte productos, hay intermediarios especializados solamente en información de mercado. Lo que pasa es que Países Bajos, tiene la mayor cantidad de intermediarios por varios factores, primero porque es un país donde prácticamente la educación está diseñada para hacer esta actividad, es un país donde el promedio de personas profesionales en el tema habla cuatro idiomas o cinco idiomas, ese es el promedio de un holandés te habla su idioma, te habla inglés, te habla francés, te habla alemán, te habla italiano, español. Así que tienes por eso lado, una persona muy capacitada, que hace intermediación porque tiene la forma de llegar culturalmente con cualquier país de la zona. Dos, el trabajo que hace un intermediario holandés, es mucho más práctico porque conoce sus leyes, su normativa, esta gente está muy metida, conozco a mucha gente latina que también está ahí, argentinos, hay mucho argentino que hace intermediación en Holanda, pero son argentinos que viven más de quince años allá, son gente que conoce la cultura, la normativa y se dedican a eso, ósea a hacer intermediación en Holanda es el negocio de toda la vida. Y otra, porque pues tienen el puerto de entrada a Europa, ellos son digamos la aduanas autorizada para que todo ingrese por ahí a nivel marítimo, así que ese el tema con ellos.

¿Y ustedes como PromPerú, como ayudarían para hacer un contacto con esos intermediarios?

No, más bien los eliminamos, nosotros no trabajamos con intermediarios, nosotros trabajamos con supermercados. Nuestro trabajo es traer el supermercado, para que compre de acá de las empresas, por ejemplo estamos trayendo Altro mercado que te digo

que es de Italia, por ejemplo él está viniendo a Perú, a fin de mes, quiere comprar Cañihua, quiere comprar Cacao, quiere comprar productos del comercio justo, nosotros lo que hacemos a través de la oficina comercial de Perú en Italia, por eso en este caso, contactamos el requerimiento de este cliente, nosotros cruzamos la información con las empresas que tenemos, acá en Lambayeque hay estos productos que tú quieres, ven y visítalos, y financiamos parte de su viaje, pero no a un intermediario a los brokers no, más bien nosotros lo que queremos es quitar brokers porque un bróker distorsiona el mercado, para el que está empezando, si es bueno porque le bróker conoce todo pero para el que quiere crecer no, tampoco es que vas a estar con un bróker diez años, veinte años, puedes usarlo un año, pero de ahí tienes que empoderarte y hacerlo solo, nuestro trabajo es ese, empoderar al exportador para que lo haga solo.

14. La ventana comercial óptima para la exportación de la frambuesa peruana a Países bajos se encuentra entre los meses de setiembre y octubre. Considerando la oferta exportable de frambuesa. ¿Qué estrategias se pueden aplicar de manera que durante ese periodo Perú tenga un posicionamiento importante en el mercado de Países Bajos?

Estrategia de calidad que se va aplicar durante todo el año, ni siquiera setiembre- octubre, el tema está como les dije asegurar la calidad del producto, setiembre- octubre, felizmente son meses secos todavía para la zona andina, porque en noviembre- diciembre lo normal es que las lluvias empiecen a destruir la zona, digo lo normal porque a veces cambia por el tema climático, pero en estos dos meses se puede aprovechar para generar volumen con calidad, porque en otros meses que se compromete con el tema de lluvias es imposible manejar la postcosecha, tú vas a tener un producto que va a estar infectado con algún hongo, y eso si no te lo va a comprar el mercado. Solamente desde el puerto de salida o el aeropuerto, ya Senasa te lo va a parar, te va a decir esto no se exporta, por el hongo, así que durante esos meses, lo que puedes aprovechar como estrategia es calidad, es complicado ver el tema del certificado común como estrategia de diferenciación

porque ahora el certificado es una necesidad, antes tener un certificado decías esto es una estrategia de diferenciación en el mercado, ya no lo es. Ahora si no tienes certificado simplemente no vendes o no existes en el mercado, y Europa va a querer el certificado Global Gap de hecho, que otra estrategia puedes aplicar, yo creo que más bien el tema pasa no por la frambuesa fresca sino por la frambuesa congelada, con valor agregado de diversificación del producto, para asegurar que vendas no solo en setiembre-octubre que hay frambuesas, sino de repente congelarla como lo hace España con su fresa, la trozan y la congelan , y tenerla posibilidad de venderla todo el año.

¿Y en deshidratado, como iría?

Deshidratada también iría, pero en realidad, acuérdate que los berries pierden propiedades nutricionales al deshidratarse, tendrían que ser un tema de liofilización, si quieres pero ya le quitas el gusto. En todo caso el congelado también lo preserva y como que mantienes el sabor, el deshidratado cambia, es un sabor distinto es otra cosa, te comprarían para snack, pero te compran en volúmenes pequeños, ahí sí, si tu utilizas berries deshidratados, tu mercado ya no es Países Bajos, ahí si es Inglaterra, Inglaterra compra todo tipo de deshidratados, aguaymanto deshidratado, fresas deshidratadas, hasta palta deshidratada, que México lo exporta, como si fuera un snack de palta, tu mercado cambiaría.



GUÍA DE ENTREVISTA AI JEFE DE FUNDO – BETA

Objetivo: Diagnosticar el estado actual del proceso de exportación de frambuesa.

Dirigido a: Ing. Juan José Collantes Torres – Complejo Agroindustrial Beta S.A.C.

1. ¿Hace cuánto tiempo el Complejo Agroindustrial Beta S.A.C cultiva frambuesas?

Desde el 31 de Diciembre del 2014.

2. ¿Cuál es la variedad cultivada, y cómo ha sido la experiencia agronómica?

La variedad que tenemos en frambuesa, se llama Adelita, es una variedad española que nos la proporciona un vivero llamado Planasa, esta variedad esta licenciada, o sea nosotros hemos comprado la licencia de esa variedad, no la tiene nadie más en el Perú. La pueden tener en Chile tal vez o México que la cultivan bastante, pero en el Perú nadie la puede tener, Solo nosotros. Hemos adquirido la licencia a otra empresa que se llama Alpaine, nosotros les vendemos a ellos, que es un socio de Beta.

¿Usted le vende qué?

Beta tiene un socio que se llama Alpaine, que es una empresa que distribuye en Estados Unidos, en Europa, toda esa fruta, arándanos, berries, puede ser frambuesa, nuestro esparrago también. Y en México, también tiene zarzamora, fresas.

¿Usted, le envía hacia dónde?

Cuando nosotros exportábamos la frambuesa, salía con su marca de ellos, como Alpaine, bueno entra a Holanda (Países Bajos) porque ahí es la puerta de ingreso para toda Europa, no porque Holanda sea el consumidor, sino que es la puerta de ingreso.

3. ¿Cuánto es el rendimiento en kilos por una hectárea y cuántas cosechas esperan obtener anualmente?

Según la experiencia de México, uno puede cultivarla todo el año, y siembran la planta, pasan ciento veinte días y empiezas a cosechar, de ahí trabajas con los hijuelos de la planta, nosotros el trabajo que le hemos dado de salir en ciertos momentos, es hacer dos cosechas al año. Hemos tenido unas cosechas inicialmente de junio hasta agosto, y después de noviembre a enero. Dos cosechas al año, pero nosotros ahora estamos en fase de experimentación, viendo que es lo mejor. Ahora el rendimiento es variable, si tú lo cosechas todo el año tu rendimiento va a ser mayor, nosotros hemos estado en un promedio de 8 toneladas por hectárea.

4. En la cosecha de frambuesa, ¿Tiene algún procedimiento especial por ser un producto perecible?

Si, si tú lo comparas con otros cultivos u otras frutas es totalmente diferente. Es totalmente diferente de cosechar una uva a cosechar un arándano. Si tiene un procedimiento especial, la manera de sacarla de su receptáculo es totalmente diferente, no es complicado pero tiene su técnica. Lo hace la gente de campo, no vas a comparar con otra fruta. O sea como te digo, no es como cosechar una manzana, no, no es así.

¿Es como jalas a la uva?

La uva se cosecha y cortas el racimo. Esto viene independiente, es una frutita que viene insertada, se llama receptáculo, tienes que jalarla y cuando tú la frambuesa la ves de lado, la vez como una fresa pero cuando la volteas es hueca. ¿Si la has visto? Pero, para sacarla no es complicado pero si su técnica, moverla para un lado, moverla para el otro y sacarla. No la cortas, no la giras, tienes que hacer un poco de presión y la sacas.

5. ¿Cuáles son las temperaturas del ambiente para la producción de frambuesa?

A la temperatura meteorológica de esta zona, que son entre dieciséis y treinta grados centígrados. Pero, algo diferente que hemos hecho nosotros, le hemos puesto una malla sombra a todo el cultivo, no le da

directamente la radiación solar. Es como un filtro, lo que hemos puesto. Eso nos ha permite que la planta se adapte un poco mejor, porque acá las temperaturas son más altas, no tanto como México, si hemos visto que al inicio cuando lo teníamos descubierto, como que la planta se estresaba, se le puso una malla raschell del 65% de ingreso de radiación solar.

¿Y ustedes como hicieron esas investigaciones?

A la empresa que le vendemos, que es Alpaine, que es un socio de Beta, ya tiene experiencia de frambuesa, hubo gente que nos vino a capacitar, no hemos tratado de hacer lo mismo que en México, pero no hemos adoptado cosas sino adaptarlas a nuestra realidad. En México, lo tapan con plástico porque hay lluvias, heladas, pero acá se tapa por el tema del sol, no llueve, salvo que sea el fenómeno del niño, hemos hecho eso para que no tenga efecto la radiación solar

6. **¿Qué inconvenientes presenta el cultivo de frambuesa?**

Los inconvenientes se dan en la postcosecha, al momento de sacar la fruta, es de color salmón, rosado. Nosotros teníamos que sacarla en ese color, porque si la sacábamos roja que puede ser más atractiva, no llegaba a destino de buena forma o era muy perecible. Porque cuando tú sacas la fruta es casi verde, al sacarla se puede dañar o desgranar porque no está muy formada, ese es el principal inconveniente.

Si nosotros exportaríamos a Estados Unidos, sería más fácil sacar una fruta más madura, pero no. Un inconveniente es que tendríamos que cosecharla en unas tonalidades que todavía están verdes o inmaduras. Otro inconveniente es, cuando te pasas del tiempo de cosecha y tiene ciertas tonalidades, nosotros la clasificamos en C1, C2, C3, C4. Y cuando cosechas en C4 esa fruta ya no llega a su destino.

¿La venden al mercado local?

Si, la venden al mercado local, pero también es complicado porque nadie tiene esa cadena de frio, tú tienes que mandarla no refrigerada pero a cierta temperatura para que no se rompa esa cadena de frio hasta que llegue a donde la vas a vender, un supermercado. El área que tenemos también es pequeña, normalmente se hace a través de un

thermoking, y no vas a mover un pallet de frambuesa o a veces vendíamos doscientos kilos, no vas a contratar un carro de ese tamaño para llevarlo hasta Lima. Más que todo los inconvenientes son los del campo, que ya te comente.

7. *¿Cuál es el manejo post cosecha que se le da a la frambuesa? ¿Por qué?*

Lo que hemos hecho nosotros, la cosechábamos, se colocaba en una jaba cosechera de 2.2 kilos, no se podía llenar mucho de fruta porque se aplastaba, ahí hay un proceso de selección del personal, fruta que tenga un daño, este desgranada o la fruta presente dos colores, esa fruta ya no va, porque iba a llegar mal la fruta, después eso iba a acopio para hacer una selección por tonalidades. Cuando ya estábamos exportando, no podías sacar C1 porque se desgrana, sacábamos C2, C3 y C4 se llegó a para exportar, la gente lo seleccionaba por color, y posteriormente se le empacaba en los clamshell. Ahora eso iba en una movilidad hasta la planta y ahí recién se le daba el golpe de frío, ósea se le sacaba todo el calor de campo. Nosotros lo hacíamos en la campaña del esparrago, ahí se aprovecha los thermoking o los camiones de esparrago, ahí iba la fruta. En un momento creo que iba en avión desde Chiclayo hasta Lima, después los thermoking o camiones iban hasta Lima.

¿Del acopio a la planta, cuanto tiempo hay?

Del acopio a la planta hay 1 hora y 20 minutos.

¿La fruta ya sale en clamshell?

Si, la fruta ya sale en clamshell.

¿Hay una parte donde la seleccionan y otra parte donde las colocan dentro del clamshell?

Claro en acopio, la seleccionan por color, la colocan en su clamshell, se va en cajitas de 12 clamshell, y todo suma 2.6 kilos, pero efectivo son 1.8 kilos de fruta, porque cada clamshell pesa 110 gramos y la cajita pesaba 600 gramos, pero todo era 2.6 kilos. Así era la presentación, los clamshells iban en una caja de cartón y después se paletizan, eso sí, depende de cuánto se llegue a juntar, no recuerdo, creo que un pallet es de 800 kilos.

8. ¿Cuál es la situación actual de exportación de la frambuesa producida por Beta S.A.C.?

Ahora no estamos exportando, la campaña anterior fue desde junio hasta la quincena de agosto, y fue todo al mercado nacional, anteriormente tuvimos unos reclamos cuando exportamos. En esta campaña fue para el mercado nacional, e incluso hasta el descarte lo vendíamos para mermeladas, yogurt. Y en agosto, se decidió cortar la planta, se corta y vuelve a crecer, y estamos esperando de nuevo noviembre, para exportar me están preguntando justo la jefa comercial Mónica Dávila, cuánto va a haber según las proyecciones.

9. Senasa como autoridad nacional, que mejora la sanidad e inocuidad agraria ¿Qué aspectos supervisó para que la frambuesa sea un producto exportable?

En primer lugar, las plantas que traíamos eran importadas, era material vegetal importado, si tenía su partida para traerlo, si pudo entrar como esquejes enraizados, no trajeron plantas, si eso no está estipulado en su protocolo de ellos no ingresa, si te dicen raíces no podía ingresar. Pero la forma en la que hemos traído estaba normado. Ahora como es un material importado, entra bajo un periodo de cuarentena, que es de un año, y la cuarentena te pide una serie de protocolos, por ejemplo que el área donde este se encuentre cercada, que haya un personal capacitado para esa zona, que tengas un maniluvio, es una área de desinfección al entrar y al salir, porque es un material importado que puede traer una plaga que no la tenemos acá, y eso es lo que principalmente cuida Senasa, que no entren plagas o enfermedades que no sean nativas o que no estén dentro del país, por ejemplo la plaga cuarentenaria, se encuentra levantada y siempre Senasa monitorea que cumplas todo, inclusive si a la planta le ataca una plaga local, ellos están al cuidado de que le apliquemos productos para controlar esas plagas o enfermedades. Hay otro tema, que es la mosca de la fruta se hace monitoreos porque si esta reportada la frambuesa como un hospedero de mosca de la fruta, entonces ellos geo-referencian la zona donde está, ponen trampas geo-referenciadas y entra un monitoreo.

Para exportar, ellos hacen un análisis fitopatológico, que es de enfermedades, hongos, bacterias, plagas, virus, y si eso sale negativo tu puedes exportar y a pesar de estar en cuarentena te dan un permiso para exportar, y nosotros hemos cumplido todo eso por eso hemos exportado.

¿Cada cuánto tiempo se da el monitoreo de Senasa?

Ellos dicen que se da mensual, pero como es una entidad del estado, es complicado, y nosotros también colaboramos para su movilidad para obtener los permisos rápido, siempre los hemos apoyado para transportarlos al campo, pero no es tan mensual que digamos, es cada dos meses tres meses.

¿Cuánto es el costo?

Hay un costo por los análisis, que está en 300 a 400 para exportar y análisis rutinarios que pueden hacer. Han hecho dos análisis, cuando ingreso y cuando la van a exportar, la muestrean en el callao y hay un cobro por eso.

¿Por cada exportación lo hacen?

No, ellos para darte el permiso de exportación, vienen un día ya se coordina, se les avisa que ya vamos a entrar a cosecha y queremos exportar, muy aparte de que no esté levantada la cuarentena, vienen sacan todas sus muestras y te facturan eso. Tienen su laboratorio, cuatrocientos soles cuestan esos análisis. Y a parte, que se pagan tasas para la importación o permisos, hay una ventana que se llama VUCE, donde tú haces trámites para traer todo ese material y hay costos. Sin esos permisos, no puede ingresar, no llega al Callao, no rompen el precinto y no hacen los análisis, tienen que hacerse todos esos papeles para que siga su tránsito y pueda llegar a destino.

10. *¿Qué requisitos fitosanitarios utilizan para la entrada de frambuesa hacia Países Bajos?*

Lo que hemos hecho nosotros, lo único que hizo Senasa es otorgar el certificado fitosanitario, ahora en planta, Senasa también puede entrar, por ejemplo en el esparrago también hacen monitoreo, para que no

haya huevos o larvas, pero en la frambuesa no sé si hacia esas inspecciones.

¿Pero, un certificado que hayan necesitado para ingresar a Países Bajos? Que yo sepa, no. Tal vez, el análisis que te daba negativo, te permite eso. Solo se realizó lo que te comente y se pudo exportar.

11. ¿Cuál es el grado brix con el que se debe exportar la frambuesa? ¿Por qué?
Nosotros exportábamos en un grado brix cerca de diez u once, pero no teníamos ese problema de catorce o quince, como una uva, nosotros más lo hacíamos por el color, nosotros no decíamos ya tiene un grado brix de 10, ya hay que cosecharlo, no decíamos eso. La cosecha era todos los días, y nos basábamos en el color C2, C3, C4 tal vez, C5 ya era descarte, pero no nos basamos en los grados brix.
12. ¿Cuál es la temperatura en tránsito con la que se exporta la frambuesa hacia Países Bajos? ¿Por qué?
La temperatura adecuada para ese destino está en los cuatro a seis grados de refrigeración como máximo. En este caso, cuando la frambuesa salía desde la planta, y no teníamos espárrago salía a un grado, pero cuando teníamos espárrago salía hasta cuatro grados. Desde Jayanca hasta Lima esta entre dos a cuatro grados, luego se rompe la cadena frío para poder embarcarse en el avión, viajando a una temperatura ambiente.
13. ¿Qué tipo de cuidados en temperatura necesita la frambuesa? ¿Por qué?
En el campo, nosotros le hemos adaptado poniéndole las mallas, no hemos hecho mediciones dentro de la malla, pero la planta se ha desarrollado normal, se ha producido, tal vez si hubiera tenido un estrés por la temperatura, no habiéramos tenido producción. Exactamente, la temperatura del campo era variable.
14. ¿Cuáles son los parámetros de calidad exigidos por su cliente? ¿Por qué?
Si, en acopio ven una serie de defectos, cero tierras, 1% que estén con una drupa dañada, 1% de que vaya una fruta C4.

¿Su cliente Alpaine, que reglas les ponían para que ustedes le puedan vender?

En calidad tenemos un cuadro, donde están todos los defectos con su proporción, hay algunos defectos que si podían ir. Por ejemplo, tierra cero, no podías mandar fruta con tierra, y nosotros hemos tenido ese problema de la tierra porque es una zona desértica, y a pesar de que tenía mallas corrían vientos fuertes y la fruta se enterraba, son una serie de defectos que van con su proporción.

15. *¿Cómo se pueden dar cuenta si la frambuesa tiene algún imperfecto?*

El cosechador es el primer filtro, si la sacaba más del 30% de la fruta desgranada era descarte, la frambuesa está conformada por drupas, cada granito es una drupa, si la frambuesa tenía heridas o lo había comido un insecto, no iba tampoco. O si, estaba abollada o raspada por el viento, por la arena, eso se hace en campo. Los cosechadores son el primer filtro, y después viene la gente de acopio, que selecciona y también te descarta fruta.

16. *¿Han tenido inconvenientes en el cual la frambuesa no llego en buenas condiciones al país de destino? ¿Cómo lo solucionaron?*

Si, ahí hacíamos una nota de crédito, ósea no se le puede enviar más frambuesa, porque he visto correos dirigidos para Arnold o Lorenzo, que tenían que hacer una nota de crédito, no es que te mando más frambuesa, tal vez acá se puede dar ese caso. O si no te lo rechazaban o quemaban el contenedor, no lo recibían. Y para no perder al cliente, se hacía una nota de crédito o sino ya no te compraban, y creo que varios se cayeron así, porque no teníamos la infraestructura para que llegue en buenas condiciones por las distancias son largas, no es como Estados Unidos, México tiene esa ventaja en carretera llevan la fruta.

17. *¿Existe alguna certificación especial para poder entrar al mercado de Países Bajos?*

La frambuesa se exportó desde el 2015 con la certificación Global Gap, además de contar con el certificado fitosanitario, nuestro socio europeo exigía esa certificación para que pueda colocarlo en los supermercados.



GUÍA DE ENTREVISTA A JEFE DE AREA COMERCIAL DE NEGOCIACIÓN
AGRÍCOLA YOTITA

Objetivo: Proponer estrategias logísticas para implementar proceso de exportación de frambuesa.

Dirigido a: Lic. Oscar Roncal Peralta –Negociación Agrícola Yotita S.A.

1. En la cosecha del berrie que Ud. exporta, ¿Tiene algún procedimiento especial por ser un producto perecible? ¿Cuál es?

Por ser un producto perecible, quiere decir que debe tener un manejo y cosechar muy rápido, porque una vez que cosechas de la planta la uva, está expuesta a las plagas o enfermedades que pueden estar en el ambiente, se debe de hacer tan rápido para llegar a la cámara de frío, para que este producto pueda mantenerse y llegue en buenas condiciones al destino final. El procedimiento especial, es llegar a la cadena de frío y el manejo de su temperatura para que se conserve.

2. ¿Cuáles son las temperaturas del ambiente para la producción de éste berrie en Lambayeque?

Nuestro fundo Yotita, se tiene una temperatura de 24° a 26° C siendo un poco caliente, pudiendo llegar hasta 28 al medio día. Es cierto, que para la uva no se necesita un clima tan alto, pero un promedio 20° a 23° C para producir, porque para cosechar se necesita llegar a la cadena frío.

3. ¿Cuál es el manejo post cosecha que se le da a este berrie?

Una vez cosechado, inmediatamente cargamos 500 jabas por camión, para que una vez llenas salgan directo a la planta, porque si se espera para llenar un camión hasta 10,000 jabas mientras vas llenando la temperatura te va ganando porque van aumentando las horas, siendo el sol más fuerte y eso va a perjudicar a nuestro producto. Entonces, esperamos llegar a las 500 jabas, inmediatamente vamos a packing, y

de packing se hacen las llamadas para ver que tan disponible esta para llegar a la cadena de frío, para que nuestra fruta se mantenga y no comience a perjudicarse.

¿El packing, se encuentra en Pítipo?

El packing lo tercerizamos en Motupe, entonces se hace un viaje de 2 horas y media, es por ello que se aplica la estrategia de llenar cierto número de jabas en un camión y así se va rotando. Teniendo en cuenta que los camiones también se tercerizan, no son propios y nos ayuda a reducir un poco los costos. También se debe tener en cuenta, el maltrato de la fruta, que no debe ir llena las jabas, no tienen que ir apretadas, las jabas pesan entre 6 a 7 kilos. No se puede amontonar, porque la fruta comienza a desgranarse.

¿Dónde hacen el proceso de selección?

En el campo cosechamos, limpiamos no lo más detallada pero si lo que más se pueda, para que cuando llegue a packing, ellos se encarguen de hacer la selección adecuada, si es que la fruta va o es descarte, diferenciando si es México, quiere decir que es amarillo o ámbar, pero si es Estados Unidos, netamente tiene que ser una uva verde, entonces ellos ya tienen sus estándares de selección en el mismo packing.

4. ¿Cuál es el tiempo máximo que debe transcurrir desde la cosecha hasta las cámaras de frío para evitar el deterioro del berrie?

En este caso, se empieza a cosechar y en el manejo postcosecha no tiene que pasar más de 6 horas para llegar a planta, porque el packing se encuentra en Motupe, lo primordial para este producto tanto el arándano, la frambuesa o uva , necesita si o si tener una planta de packing dentro del fundo, porque así se reduce el tiempo de postcosecha y llegas a una cadena de frío y el producto llega de mejor calidad, no se deshidrata.

5. ¿Cuáles son los cuidados que debe seguir el berrie para evitar el deterioro en el transcurso del transporte local?

Una vez cosechados en las jabas, se coloca racimo por racimo, que no llegue a pesar más de 7 kilos por jaba. Se colocan en el camión, no

exceder las 500 jabas para que comience a salir rápido y llegue al packing.

6. Coméntenos las estrategias logísticas que emplea desde el fundo hasta la venta en destino final.

Se cosecha, se llega a packing, se selecciona el producto, se paletiza según lo requiera el cliente, si es para Estados Unidos, se paletiza en verdes calibres jumbo, XL, depende como este nuestra fruta, lo guardamos en la cámara de frío, llega el contenedor, llenamos el contenedor, despachamos y el cliente con unas llamadas antes de aviso para enviarle los documentos de exportación para que ellos puedan reclamar en el puerto de destino el contenedor, la fruta. Y hacerle seguimiento siempre, nosotros hasta el año pasado como te comenté, se enviaban a un personal para que reciba la fruta en el extranjero, para tener la certeza que nuestra fruta está llegando bien y en buenas condiciones, no solo en el Perú sino también en otros países te pueden engañar, es por ello que se envió a un personal.

7. ¿Cuáles son los inconvenientes que observa para el manejo de su logística en Lambayeque?

En cuanto al manejo de los inconvenientes de la logística, nuestro problema es el tiempo, porque se cosecha y se tiene que enviarse hasta Motupe, no se tienen un packing, no se cuenta con la suficiente mano de obra. Lo ideal es tener un propio packing en el fundo, el camión también tiende a malograrse en el camino.

8. ¿Cuál es el envase y empaque utilizado en la exportación? ¿Por qué?

Nosotros exportamos la uva, en cajas genéricas de 8.2 kilogramos, cada caja de uva tiene que tener una bolsa camisa, un absorb pad, bolsa racimo, un generador proteku y papel fruta blanco.

9. ¿Utilizan algún acondicionamiento especial en los envases o embalajes? ¿Por qué?

El acondicionamiento, es el inhibidor evita la maduración de la fruta y pudrición, y va encima de la bolsa racimo de uva, cada bolsita no llega a pesar más de 1 kilo, son nueve bolsas racimos. Los proveedores de estos materiales nos brindan Safco y Agroimex.

10. ¿Cuál es el grado Brix con el que se debe exportar? ¿Por qué?

El grado brix de la uva, está en un promedio de 16.5 o 17.5, porque el grado brix es quien te da el grado de acidez, en este caso de la uva, porque nos sirvió de experiencia que en el año 2015 se exporto en un grado brix de 18, y la variedad trabajada es Arra 15, mientras más grados brix tiene, comienza a pardearse, abrirse y desgranarse, por es una baya muy grande. Es por ello, que tenemos que cosechar antes de que los brix nos ganen para evitar estos temas del desgrane y del mal manejo de la uva. Porque Estados Unidos siempre pide que la fruta sea verde, mientras más brix la fruta se coloca amarilla y más dulce, y es más difícil llegar a este mercado, a comparación de Europa y México, que prefieren una fruta color ámbar, pero sabemos bien quien paga más es Estados Unidos, es por ello que se maneja bien este tema con el área comercial.

11. Coméntenos las estrategias que ustedes emplean en la preparación de carga para exportación de este berrie.

Nosotros paletizamos las cajas, para llenar un contenedor necesitamos 20 pallets, y por pallet son 108 cajas, se paletiza con zunchos, grapas, esquineros y se va como una fruta fresca con cajas genéricas. Y los rotulados, calibre, productor, exportador, destino.

12. ¿Cuál es el tipo de transporte internacional que utilizan para la exportación del berrie? ¿Por qué?

Se utiliza el transporte marítimo, porque realmente no es tan perecible como un arándano o frambuesa, para enviarse por aéreo. Si es suficiente para llegar en un contenedor de forma marítima.

13. ¿Cuál es la temperatura en tránsito con la que se exporta éste berrie? ¿Por qué?

La temperatura en tránsito es de 0°C.

14. Si el medio de transporte es marítimo para la exportación de este berrie, ¿Cuál es el peso por caja, cuantas cajas por pallet, y cuantos pallets por contenedor?

El medio de transporte es marítimo, el peso por caja es de 8.2 kg, siendo 108 cajas por pallet, haciendo un total de 2160 cajas por un contenedor de 20 pies.

15. ¿Cuáles son los destinos de exportación y cuál es el tiempo estimado de tránsito?

El año pasado cuando exportamos con nuestra propia marca, llegábamos a Estados Unidos entre 14 0 19 días, y este año tercerizamos por Inkahua, ellos han exportado a Estados Unidos y México, a Estados Unidos tuvieron el mismo tiempo entrando por Philadelphia, pero en México es nuevo para nosotros porque no hemos exportado.

16. Por último, ¿Cuáles son los documentos y certificados que han requerido para exportar frambuesa?

Los documentos necesarios, son el certificado de origen, certificado fitosanitario, como fundo necesitamos al certificado global gap, Bill of loading, la carta de temperatura y el packing list, esos documentos lo recibe el importador para sacar la carga en destino.

¿Cuánto tiempo se demora en tener la certificación Global Gap?

El certificado Global Gap, se actualiza cada año, tú no puedes exportar sin ese certificado, porque ello te garantiza al cliente o al Perú que has aplicado las buenas prácticas agrícolas, que contribuye con el medio ambiente, con el trabajador; y así el cliente te pueda atender. Además, estamos aplicando para enero con la certificación Tesco.



GUÍA DE ENTREVISTA AL SUPERVISOR DE PLANTA DE “TROPICAL FARM”

Objetivo: Proponer estrategias logísticas para implementar proceso de exportación de frambuesa.

Dirigido a: Ing. Isidro Lizana Torres – Supervisor de planta de Tropical Farm.

25. En la cosecha del berrie que Ud. exporta, ¿Tiene algún procedimiento especial por ser un producto perecible? ¿Cuál es?

Los estándares de calidad, por el puesto en el que estoy, soy supervisor de calidad y verifico todo el tema de calidad de empaque, selección, envasado, cadena de frío durante los procesos de embarques.

26. ¿Cuáles son las temperaturas del ambiente para la producción de éste berrie en Lambayeque?

Eso va a depender mucho de la fruta como venga, si la temperatura viene, estamos hablando en Motupe oscila a una temperatura ambiente de 28 a 30 grados, ahora si la fruta está llegando a 25°, la temperatura de la etapa de reposo hasta que el proceso empiece, estamos hablando de una temperatura de +- 2. De +-2° mínimo, un cambio brusco en la temperatura esta fruta va a condensarse, va a sudar, por ende si esta fruta suda, en el proceso no nos va servir de nada poder seleccionarla, empacarla y exportarla, porque lógico habrá un reclamo futuro.

27. ¿Cuál es el manejo post cosecha que se le da a este berrie?

El manejo comienza con el raleo, la poda que se hace en campo desde que la fruta que está empezando a germinar su flor, ya nosotros tenemos que darle un cuidado exclusivo, porque una fruta puede estar de la mejor calidad que tú quieras hasta el último momento de la cosecha, pero como es bien sensible a la humedad en caso de lluvias, una vez que la fruta sea cosechada y llueva, esto hace que la fruta venga con picaduras, y esas picaduras por ende se convertirá en

podriciones, hace que esta fruta no tenga el cuidado adecuado en campo, o mejor dicho la poda adecuada haciendo que durante el proceso se nos dificulte el proceso del empaclado.

4. **¿Cuál es el tiempo máximo que debe transcurrir desde la cosecha hasta las cámaras de frío para evitar el deterioro del berrie?**

La temperatura dependerá de la temperatura ambiente, nosotros empezamos la cadena de frío desde que la fruta entra a reposo, si está entrando a 25 grados tiene que estar en los rangos de +-2 o en ocasiones un rango máximo +-3 °C , ahora, la fruta no puede estar mucho tiempo en reposo porque como ustedes saben es una fruta climatérica, una vez cosechada esa fruta va a empezar a madurarse, por ende va a sufrir en el raquis, deshidrataciones, va a producirse que la fruta las vallas se desgaren, ahora esas temperaturas, de reposo a proceso, tiene que estar a +-3C, una vez que en el proceso se empiece a seleccionar los calibres ,lo que es la categoría, las podriciones, etc. Todo eso se realiza en la selección, empezamos a seleccionar las categorías y los calibres, que vamos a hacer, la fruta se empaque, esta fruta empaclada, se utilizara los siguientes materiales, bolsa camisa, papeles generadores, las bolsas PLU según la variedad, esta fruta no puede estar mucho tiempo en la zona de proceso, una vez que la fruta haya sido empaclada, haya sido paletizada en las parihuelas, una vez que el pallet este armado, estos pallets tiene que estar enzunchados y con sus palichip para poder identificar qué número de pallets es, que productor es y toda trazabilidad mejor dicho de esa fruta, una vez que está el pallet completo pasa a unos túneles de frío donde se da un golpe de frío a -6°C , para que la fruta que está en menos 25, 24,23, dependiendo a como viene la fruta, esto le hace un cambio brusco de temperatura, baje y pueda estar a 0° grados. Una vez que pasa a los túneles luego pasa a las cámaras de frío, mejor dicho a las cámaras que se guarda el producto para luego ser exportado, luego viene el tema de exportaciones.

Si la fruta está muy madura tiene que debe estar máximo 15 minutos como máximo que tiene que estar la fruta en reposo, mientras más

repose la fruta se va a deshidrata y vamos a tener dificultades en el proceso. Nosotros tenemos un packing climatizado, la empresa tiene sus fundos, Chochope, Chanduvi, exportamos y hacemos maquila a los diferentes proveedores como PGS, Viñedos Salas, Ftn que es de la empresa pero como proveedor externo. Desde el fundo Chocope hasta la empresa el tiempo es de 20 minutos a 25 minutos, más se demora el traslado por las zonas pedregosas, demoran y la fruta no puede ir rápido porque el camión puede voltearse en las curvas y se pierda la fruta y en Chanduvi de 15 a 20 minutos.

5. ¿Cuáles son los cuidados que debe seguir el berrie para evitar el deterioro en el transcurso del transporte local?

Nosotros tenemos unas jabas de algo de 9 a 10.5 kilos, son las que nosotros utilizamos, esas jabas vienen debajo con un cartón corrugado haciendo que la fruta no choque directamente con las jabas, el cartón corrugado que va dentro de la jaba hace que sea como un colchón haciendo que las vallas tengan una resistencia y no se puedan dañar, en el transcurso del viaje, muy aparte tiene el camión obligadamente tiene que estar con una carpa bien cerrada por el tema del polvo, una vez que el camión sale del campo, tú sabes que no es como la ciudad, que son carreteras asfaltadas, allí es puro polvo y carreteras pedregosas, haciendo que la fruta se pueda dañar con el mismo polvo, haciendo que durante el proceso se nos dificulte porque la seleccionadora durante su etapa de selección hacer que la limpie la fruta, que se vea en buena calidad y eso demora y eso es lo que nosotros evitamos que traigan en esas condiciones, si el cliente o nosotros tenemos un transporte climatológico, camiones frigoríficos, hacen que nosotros podamos emplear una temperatura de cadena de frío desde campo, podemos emplearlo, si ya sabemos que en nuestro packing tenemos fruta y que esta entre 25 y 28°C en el camión podemos poner en un rango de una temperatura igual, haciendo que no se corte la cadena de frío.

6. Coméntenos las estrategias logísticas que emplea desde el fundo hasta la venta en destino final.

Las estrategias es el manejo de puntos críticos, nosotros evitamos que las temperaturas se eleven, porque si se consensa la fruta es un tema que no se puede hacer nada, podemos seleccionar la fruta, un empaçado excelente, donde nosotros tenemos una estrategia para evitar que la fruta se malogre, es en el tema de las cámaras, podemos tener unos túneles que podamos bajar la temperatura a esos rangos, pero que pasaría si por ejemplo no tuneleamos bien, y pasamos del túnel a la cámara a una temperatura que no es la permitida, por ejemplo si la temperatura de la pulpa está a 0 y la cámara está a -5 tiene que si o sí los encargados de cámara de velar que la temperatura esté a 0°, porque motivo, porque si tú lo sacas la temperatura a 0.5+ por tiempo, crees que demora, lo saca el camarero, lo pasa a la cámara, hace que esa fruta se consense y los generadores se pierdan, porque , porque como la fruta se consensa, genera agua, y los condensadores se pierden y hace que la fruta una vez que llegue a su destino los generadores ya no se activan, y eso es un reclamo muy fuerte para la empresa. En el tema de calidad, qué estrategia tenemos, que en campo nos manden bien seleccionada la fruta, porque nos ayuda tanto a seleccionadores y a nosotros como ingenieros tener una idea clara de cómo está viniendo la fruta como el tema de calidad de calibres y el tema de categorías.

7. ¿Cuáles son los inconvenientes que observa para el manejo de su logística en Lambayeque?

Los inconvenientes por ser una empresa nueva los inconvenientes más fuertes que he tenido es que comercial se supone que si vamos a tener un embarque al día siguiente, tienen que darnos 24 horas (el prepacking) por ejemplo que carga se va a ir, a que cliente va a ir, que categoría y que calibres, que inconveniente ,es por ejemplo hoy lunes son las 8pm y comercial nos entrega el prepacking a las 7pm, es ilógico poder hacer a esa hora el pre-embarque de calidad, para ver cómo está se yendo la fruta, hacer una sesión de fotos para el cliente , tenemos que ubicar la carga porque no solamente tenemos ese embarque, tenemos más, tenemos ubicar que la zona de reposo esté limpia, porque un embarque acaba y SENASA cada embarque verifica la zona de embarque que esté lista, te verifica que el contenedor ya esté adentro, instalado en la zona de embarque y controla las temperaturas también cuando es un sistema de frío para USA, todo eso nos genera incomodidad para trabajar, se puede hacer pero se hace que se envíe la fruta que no debería ser la correcta.

Para el destino de Holanda enviamos al cliente, tengo entendido OLIMPIC FRUIT, una vez que la fruta de descarga ve su calidad, puede darnos un reclamo, una vez que la carga esté lista, quedan en términos buenos, ellos distribuyen a los diferentes lugares de esas ciudad.

8. ¿Cuál es el envase y empaque utilizado en la exportación? ¿Por qué?

Nosotros empleamos caja de cartón y cajas plásticas, las de plásticas estamos hablando de peso de presentación de 8 kilos y en tema de cartón de 4.5 y también de 8.2.

9. ¿Utilizan algún acondicionamiento especial en los envases o embalajes?
¿Por qué?

El tema de bolsas, la bolsa del PLU, la bolsa camisa, el papel de fruta, generador, cartón corrugado, y los absorb pack.

¿Los proveedores de los materiales son peruanos?

No, son chilenos, pero tienen acá en PERÚ sus distribuidores que es "Agroimex".

10. ¿Cuál es el grado Brix con el que se debe exportar? ¿Por qué?

14.5 para titular, es 15 el rango mínimo pero 14.5 se puede dar pase en el tema de calidad en siempre y cuando titulemos.

11. Coméntenos las estrategias que ustedes emplean en la preparación de carga para exportación de este berrie.

Utilizamos 8 zunchos, hacemos lo que es parihuelas de madera todas con el sello de SENASA, la presentación de las parihuelas depende a cada empresa, nosotros hacemos. Evitamos el uso de taco yugo, en el tema del traslado de parihuelas se nos hace bien dificultoso. Luego de preparar la carga con zunchos parihuelas, vemos que las cajas estén con sus etiquetas correspondientes, las etiquetas de trazabilidad porque una etiqueta de la caja y otra de trazabilidad, que estén por ejemplo, si SENASA te verifica unas antes del embarque, la fruta unas cajas para verificar cómo está su calidad, porque hay frutas que SENASA de repente tiene demasiadas pudriciones, defectos como el chancho blanco, es un tema de calidad que no es permitido, es un insecto que no está permitido en otros países, SENASA te lo puede rechazar ese contenedor, esas cajas que sacan también nosotros verificamos que esté con un sticker de SENASA revisado, para evitar que por ejemplo si durante la presentación, durante el empaque nosotros podemos hacerlo bien y SENASA al momento de manipularla, perjudica la calidad con ese sello evitamos un reclamo a futuro cuando llegue a destino, preparamos la carga que durante el tema de embarque hacemos que todos los pallets estén adecuados en la zona de pasadizos de embarque para evitar de que se puedan mezclar pallets con otros de distintos contenedores y otra estrategia es que el contenedor debe estar a 0°, se supone que el embarque es a las 4pm, que hacemos rápido, que el contenedor se prenda desde las 3:30 de la tarde para que la temperatura baje a las 4pm y podamos embarcar a 0°.

12. ¿Cuál es el tipo de transporte internacional que utilizan para la exportación del berrie? ¿Por qué?

Marítimo.

13. Si el medio de transporte es marítimo para la exportación de este berrie.
¿Cuál es el peso por caja, cuantas cajas por pallet y cuantos pallets por contenedor?

Sobre caja plástica de 8.2 van 114 cajas por pallet, en lo que es el tema de cajas de cartón son 11 por base por 13 apilamientos también de 8.2.

14. ¿Cuál es la temperatura en tránsito con la que se exporta éste berrie? ¿Por qué?

A 0°C.

15. ¿Cuáles son los destinos de exportación y cuál es el tiempo estimado de tránsito?

Europa 30 días y Usa 28 días.

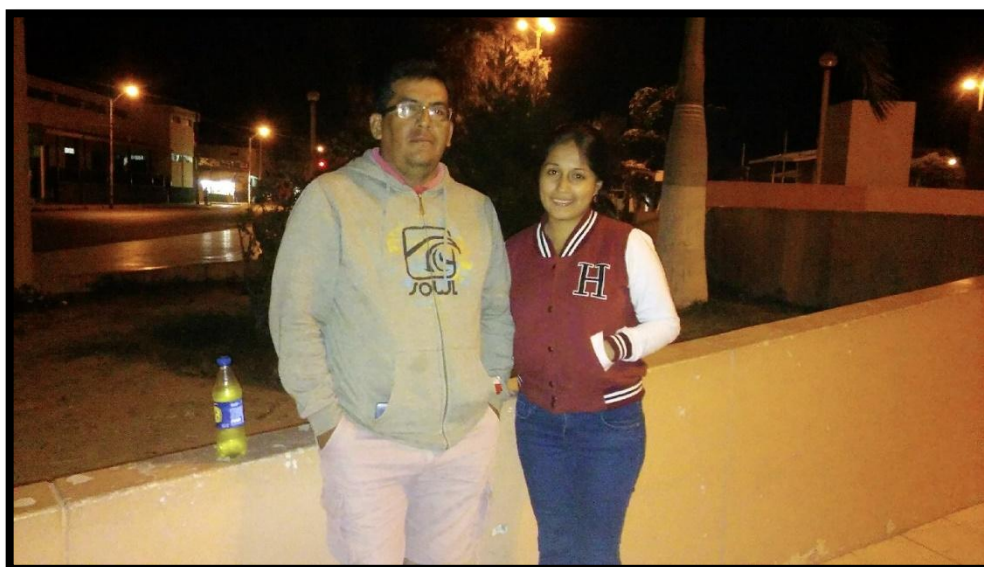
16. Por último, ¿Cuáles son los documentos y certificados que han requerido para exportar frambuesa?

B.A.S.C, el BCR, BPM, ISO 9000 y 9001, y el Global Gap.

Anexo 7: Fotografía con el Ing. William Daga Avalos – Especialista en berries de Sierra y Selva Exportadora



Anexo 8: Fotografía con el Ing. Juan José Collantes Torres – Jefe de Fundo de Complejo Agroindustrial Beta S.A.

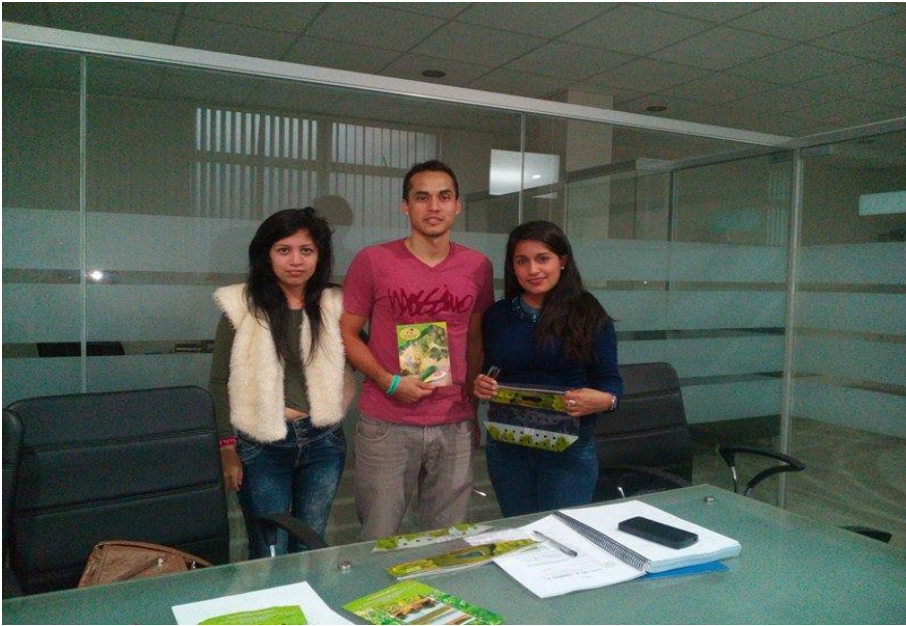




Anexo 9: Fotografía con el Lic. Arnold Medina García – Jefe de Logística de Complejo Agroindustrial Beta S.A.



Anexo 10: Fotografía con el Lic. Oscar Roncal Peralta – Negociación Agrícola Yotita



Anexo 11: Fotografía con el Ing. Isidro Lizana Torres – Tropical Farm.



Anexo 12



Agroinsumos del Perú EIRL
Av. San Borja Sur 346 – Int. 402, Lima - Perú
Teléfonos (511) 224 – 4353 / 9801 - 77912

San Borja, 14 de Octubre del 2014

Señores.-
ASOCIACION LOS ROSALES
Atención:

Srta. Karen Bautista
Asesor Comercial

De nuestra mayor consideración,

Es grato dirigimos a ustedes con la finalidad de hacerles llegar un cordial saludo y además la cotización que nos fuera solicitada.

CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	UND EMP	MILL US\$
	ENVASE CLAMSHELL 125g H40 TR PET	1000	38.23
	ENVASE CLAMSHELL 8oz 5x5 TR PET – (170g)	660	47.50
	ENVASE CLAMSHELL 8oz 4x5 TR PET (170g)	600	44.50

- * Los precios están sujetos a modificaciones debido a variaciones en las cantidades.
- * Precios expresados en soles (US\$) más IGV.
- * El precio es para almacén puesto en almacén Lima.
- * Pago contado

Sin más por el momento, estamos a sus órdenes para cualquier duda o comentario. En caso de que su empresa requiera más información o muestras adicionales no dude en comunicarlo.

Atentamente,

Juan Carlos Oblitas
Agroinsumos del Peru EIRL
980177912 / #327382

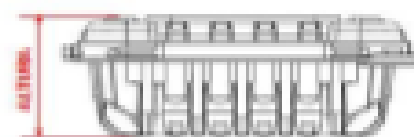
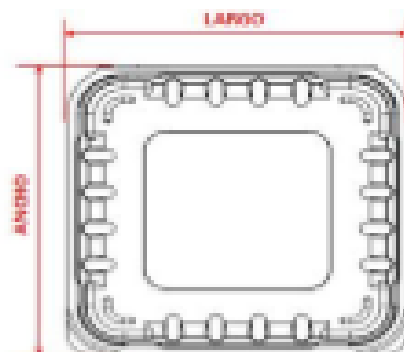
FECHA DE ELABORACIÓN:	10/03/2015	REVISIÓN N°:	1	PAGINA:	1 de 1
-----------------------	------------	--------------	---	---------	--------

CARACTERÍSTICAS

PRÓDUCTO	:	ENVASE CLAMSHELL 125 g H40 TR PET
CODIGO	:	2921029613
MATERIAL	:	PET Grado Alimenticio
COLOR	:	Transparente
REPUJADO	:	"C" corporativa, símbolo de material, símbolo al montado, página web.
USO	:	Arándanos

EESPECIFICACIONES TÉCNICAS

PESO	11.00	g
ALTURA	40.00	mm
ANCHO	107.00	mm
LARGO	107.00	mm



ALMACENAMIENTO:

Ambiente seco y ventilado protegido de los rayos solares y la intemperie.

Anexo 13

GRUPO PACKING PERU

Lima 20 de Octubre del 2016

SRES:
ASOCIACION DE MUJERES LOS ROSALES
CIUDAD.

ATENCION SRTA. KAREN BAUTISTA

DE NUESTRA CONSIDERACION:
NOS ES GRATO DIRIGIRNOS A USTEDES A FIN DE PRESENTARLES NUESTRA EMPRESA, GRUPO PACKING PERU SAC., CON RUC No. 20567533347.
A CONTINUACION, LES PRESENTAMOS LA COTIZACION DE NUESTROS PRODUCTOS:

* PRODUCTO	: CLAMSHELL DE PET CAJA POR MILLAR
MEDIDA	: 107 MMX 107 MMX 40 MM 125 GR.
PRECIO	: US\$ 59.50 + IGV C/MILLAR X 01 MILLAR
PRECIO	: US\$ 61.50 + IGV C/MILLAR X 02 MILLARES
PRECIO	: US\$ 49.70 + IGV C/MILLAR X 03 MILLARES



DESCUENTOS POR MONTOS

ENTREGA:	PREVIA ORDEN DE COMPRA Y/O COORDINACION CON EL CLIENTE
FORMA DE PAGO	TRANSFERENCIA BANCARIA A LA COLOCACION DE LA ORDEN DE COMPRA

QUEDO A LA ESPERA DE SUS GRATAS ORDENES

ATENTAMENTE:

RAUL ULLOA ALVAREZ / ELVA HUAMANCHUWO P.

TELEFONOS : 226-3742 / 671-3248
MOVIL : 847389715

EMAIL: idealpackingperu@gmail.com / grupopacking@gmail.com WEB: www.packingperu.com

Anexo 14



"Cómprale al Perú"

COTIZACIÓN FLEXO N° 2002670384

Señores : ASOCIACION DE MUJERES LOS ROSALES DE KAÑARIS

Atención :

Fecha : 21.10.2016

Ejecutivo de Venta: Raymundo Ugarte Renzo
Antonio

De nuestra consideración:

Por medio de la presente, nos es grato cotizarles el siguiente producto:

Item	Descripción	Tipo de Cartón	Cantidad	UM	Medidas Internas			Tipo Caja	Precio Unit	Precio Total
					Ancho	Largo	Altura			
1	Frambuesa clamshell 12 x 125	819EB	3,000.00	UND	21.20 cm	31.80 cm	9.50 cm	CAJA_TROQ	0.4300	1,290.00
2	Frambuesa clamshell 12 x 125	8819EB	3,000.00	UND	21.20 cm	31.80 cm	9.50 cm	CAJA_TROQ	0.4500	1,350.00
Total Venta									US	2,640.00

Forma de Pago : Contado
 Lugar de Entrega :
 Tiempo de Entrega : días a partir de la recepción de la Orden de Compra, aprobación de muestras y
 Vigencia Cotización : artes.
 Tolerancia Entrega :
 Observaciones : ± 0% (EXACTO)
 Pedido mínimo :

CONDICIONES DE VENTA:

- Cualquier variación de las cantidades o características de esta proforma está sujeta a una nueva cotización.
- El trámite de venta al crédito está sujeto a la aprobación de la línea respectiva por parte de nuestro departamento de Créditos.
- El valor de venta no incluye IGV.

A la espera de vuestra pronta comunicación, quedamos de Uds.

GERENCIA COMERCIAL

Anexo 15



BANKING ASSOCIATION OF PERU
CERTIFICADO BASE
PERUAMBUST

Cotización N° 76000

Lima, 14 Octubre 2016

Señores:

ASOCIACION DE MUJERES LOS ROSALES DE KAÑARIS

Att: Karen Bautista Gil

Asesor Comercial

Estimados Señores:

Mediante la presente nos es grato cotizarles productos en cartón corrugado según las siguientes especificaciones:

Item	Descripción	Medidas		Precio Unitario
1.-	Caja Berries 4.4 oz x 12 Und. Autoarmabl Con Cera en, Cara Interna	24.1 x 32.8 x 10.2 cm(Ext)	T-350DC	\$0.478

- Los precios no incluyen el I.G.V.
- Forma de pago 100% adelantado
- Precio sujeto a la cantidad mínima pactada
- Despachos parciales permitidos.
- Tiempo de entrega: 7 días útiles de programada su orden de compra
- Tolerancia: Menos de 1,000 \pm 10%, más de 999 \pm 5% de lo solicitado
- Validez de cotización : 7 días
- Incluye servicio de impresión
- Precio no Incluye costo de Clisse(s)

Sin otro particular, quedamos de ustedes.

Atentamente,

Sociedad Anónima Papelsa

Guillermo Luna Urrutia
Ejecutivo de Venta
Celular:
E-Mail: gluna@papelsa.net

Anexo 16



MADERERA R. CISNEROS G. S.R.L.

MADERERA ROLANDO CISNEROS GONZALES SOCIEDAD RESPONSABILIDAD LIMITADA
Fabricamos: Parihuelas, Bin, Estructuras, Cajones con tratamiento Térmico (NIMF15)
Madera: Tornillo, Pucallpa, Tarapoto, Cedro, Copaiba, Caoba, Catahua, Congona
Servicio de Transporte de Carga Pesada por Carretera

Sullana, 16 de Junio del 2,016.

Señores:

COMPLEJO AGROINDUSTRIAL BETA S.A
Ciudad.

C2016-0616

Atención: Srta. Mayra Crisanto.

De nuestra consideración:

Reciban un cordial saludo de **MADERERA ROLANDO CISNEROS GONZALES SRLTDA**, con **RUC N° 20398231954** y domicilio Legal en Parque Industrial Mz D Lotes 07-12 – Sullana – Sullana – Piura. Por medio de la presente le hacemos llegar nuestra cotización de parihuelas, de acuerdo a diseños alcanzados.

DESCRIPCIÓN	DETALLE-MEDIDAS	CANTIDAD	PRECIO S/.
PARIHUELA 5/5	TABLAS 1.02 X 1.22mts Tacos (BT0145)	200	38.00
PARIHUELA 7/5	TABLAS 1.02 X 1.22mts Yugo (BT0117)	3,000	46.70
PARIHUELA 3/2	TABLAS 1.02 X 0.61mts Yugo (BT0119)	705	19.70
PARIHUELA 7/3	TABLAS 1.00 X 1.05mts Yugo (BT0084)	1,200	34.40

Precio en Moneda Nacional Soles más IGV. (JAYANCA)

CARACTERÍSTICAS TECNICAS

- Confeccionadas con madera Nacional "PINO", cuya densidad es 0.58 gr/cm³.
- Armadas con patrón guía que aseguran la dimensión exacta y ángulos requeridos.
- Utilizamos clavo espiralado que es introducido con clavadoras neumáticas.
- Parihuelas tratadas térmicamente, con sello de garantía y aprobación de SENASA.

CONDICIONES:

- Precio Incluye Tratamiento Térmico NIMF 15.
 - Forma de pago: Por concertar
 - Puestas en su almacén Jayanca-Lambayeque

Sin otro particular y a espera de sus gratas órdenes, nos despedimos de Ud.

Atte,

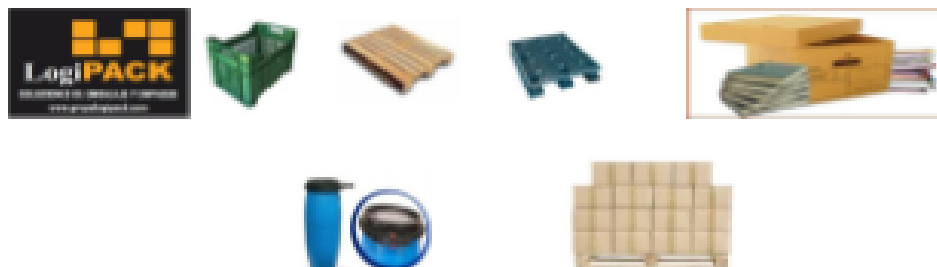
Rolando Cisneros Gonzales

Email: madererarcisneros@yahoo.es



PRINCIPAL: MZ. "D" LOTES 07 AL 12 PARQUE INDUSTRIAL - SULLANA TELEFAX: (073) 501930
Sucursal: Mz. B1 Lote 08 Zona Ind. Municipal 06 Sullana - Sullana - Piura - Telefax: 073 - 503562

Anexo 17



*** PARIHUELAS Y EMBALAJES DE MADERA* PARIHUELAS PLASTICAS*CAJAS COSECHERAS ***
*** BIDONES Y CILINDROS * TANQUES LBC * CAJAS DE CARTON * SERVICIO DE PALETIZADO ***

"Año de la consolidación del Mar de Grau".

Cotización: 0436-2016

Lima, 17 De Octubre Del 2016

Estimados Señores: ASOCIACION DE MUJERES LOS ROSALES DE KAÑARIS

Atte: Srta. : Karen Bautista Gil

Tenemos el agrado de poner a su consideración el siguiente presupuesto solicitado de PARIHUELAS DE MADERA

<i>Cantidad</i>	<i>concepto</i>	<i>Costo Unitario</i> <i>SOLES + IGV</i>	
12	PARIHUELAS DE MADERA MEDIDA 1.87*1.29 MADERA PINO RACIONAL MODELO CON TACOS AEREO CARGA DE 1500 KILOS CUENTA CON CERTIFICACION SENASA NORMA NIF 15	S/34.00+IGV	

Condición de Pago: Contado, a recogerlas en taller callao o deben de asumir el flete para envío a su agencia

Ruc: 10072685682 De Willy Giuliano Maza Milla

Nombre Comercial: Logipack

Dirección Fiscal: MZ N1 LT 15-A URB. NUEVO LURIN –LURIN

Taller: Callao

Página Web: <http://www.grupologipack.com>

Atte:

Willy Maza Milla

Oficina: (01) 430-0310

Rpm # 999879137

LogiPack

Anexo 18



MOLINOS PRETEL S.A.C.

Av. Guardia Civil No 377 La Campiña Chorrillos

Tel. 467 0722 Cel. #948409527 - 998109427

ventas@pretelsac.com.pe

Chorrillos, 20 de Octubre 2016

Señores:

ASOCIACION DE MUJERES LOS ROSALES DE KAÑARIS

Presente.-

Atención: Karen Bautista

Estimados señores:

Luego de un cordial saludo, presentamos la cotización solicitada para su evaluación.

ZUNCHO PLÁSTICO COLOR NEGRO DE: 5/8" y/o 3/4"

- Presentación : 01 Rollo
- Precio por rollo : S/. 38.00 + IGV.
- Rendimiento de 5/8" : 100 mts. por Kg.
- Resistencia de 5/8" : 220 kg.

PERFILES PLÁSTICOS PARA EMBALAJE DE LOMO LISO, COLOR VERDE

- Presentación : Por metro según requerimiento
- Peso por metro : 200 gr.
- Espesor : 2.40 mm
- Ancho por lado : 44 mm.
- Precio por metro : S/. 0.80 + IGV. (podemos fabricar desde 0.80 mts. Hasta 2.80 mts.)

GRAPAS GALVANIZADAS PIÑA DE 5/8"

- Presentación : Bolsa de 1 millar
- Precio por millar : S/. 36.00 + IGV.

Nota:

- La Mercadería será puesta en el transporte que usted lo solicite dentro de Lima Metropolitana.
- De acuerdo a la cantidad podemos reconsiderar los precios.

Agradeciendo la atención a la presente y en espera de su pronta comunicación quedamos de ustedes.

Atentamente,



Precoplast

MOLINOS PRETEL SAC.

Yolanda Paz

#948409527

99810-9427

467-0722

www.precoplast.pe



Anexo 19

GRUPO PACKING PERU S.A.C. GRUPO PACKING PERU S.A.C.

Lima 20 de Octubre del 2016

SRÉS:
ASOCIACION DE MUJERES LOS ROSALES
CIUDAD

ATENCION SRTA. KAREN BAUTISTA

DE NUESTRA CONSIDERACION:
NOS ES GRATO DIRIGIRNOS A USTEDES A FIN DE PRESENTARLES NUESTRA EMPRESA, GRUPO PACKING PERU S.A.C., CON RUC No. 20557533347 A CONTINUACION, LES PRESENTAMOS LA COTIZACION DE NUESTROS PRODUCTOS:

PRODUCTO TENSIONADORA Y TENAZA P/ ZUNCHO PLÁSTICO YBICO
MEDIDA TENSIONADORA DE 3/8" A 3/4" Y TENAZA DE 5/8" ó 1/2"
PRECIO S/ 245.00. + IGV C/ JUEGO X 01 JUEGOS
PRECIO S/ 231.00. + IGV C/ JUEGO X 02 JUEGOS



PRODUCTO ZUNCHO PLASTICO POLIPROPILENO NEGRO
MEDIDA 5/8"
PRECIO S/ 42.00 + IGV C/ROLLO X 01 ROLLO
PRECIO S/ 40.40 + IGV C/ROLLO X 10 ROLLOS

MEDIDA 1/2"
PRECIO S/ 55.00 + IGV C/ROLLO X 01 ROLLO
PRECIO S/ 52.00 + IGV C/ROLLO X 10 ROLLOS



PRODUCTO ZUNCHO PLASTICO COLOR POR ROLLO.
MEDIDA 5/8"
PRECIO S/ 76.00 + IGV C/ROLLO X 01 ROLLO
PRECIO S/ 62.00 + IGV C/ROLLO X 10 ROLLOS
PRECIO S/ 60.00 + IGV C/ROLLO X 20 ROLLOS
PRECIO S/ 58.00 + IGV C/ROLLO X 50 ROLLOS
PRECIO S/ 54.00 + IGV C/ROLLO X 100 ROLLOS



GRUPO PACKING PERU S.A.C.

GRUPO PACKING PERU S.A.C.

PRODUCTO

MEDIDA

PRECIO

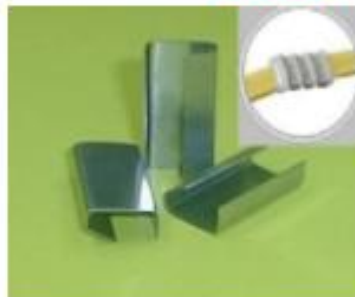
PRECIO

GRAPA GALVANIZADA O ACERADA BOLSA DE 01 MILLAR.

5/8" o 1/2"

S/ 27.00 + IGV C/MILLAR X 01 MILLAR

S/ 26.00 + IGV C/MILLAR X 20 MILLAR



PRODUCTO

MEDIDA

PRECIO

PRECIO

PRECIO

GRAPA GALVANIZADA TIPO PIÑA BOLSA DE 01 MILLAR.

5/8"

S/ 38.00 + IGV C/MILLAR X 01 MILLAR

S/ 36.00 + IGV C/MILLAR X 20 MILLAR

S/ 31.50 + IGV C/MILLAR X 35 MILLAR



ENTREGA

PREVIA ORDEN DE COMPRA Y/O COORDINACION CON EL CLIENTE

FORMA DE PAGO

DEPÓSITO BANCARIO.

ATENTAMENTE

ELVA HUAMANCHUMO P / RAUL ULLOA ALVAREZ

TELEFONOS : 226-3742 / 671-3248

MOVIL : 94*738*9716

EMAIL: idealpackingperu@gmail.com / grupopacking@gmail.com WEB: www.packingperu.com

Anexo 20



MOLINOS PRETEL S.A.C.

Av. Guardia Civil No 377 La Campiña Chorrillos

Tel. 467 0722 Cel. #948409527 - 998109427

ventas@pretelsac.com.pe

Chorrillos, 20 de Octubre 2016

Señores:

ASOCIACION DE MUJERES LOS ROSALES DE KAÑARIS

Presente.-

Atención: Karen Bautista

Estimados señores:

Luego de un cordial saludo, presentamos la cotización solicitada para su evaluación.

Producto	Medida	Precio
Esquinero Plástico	1.17 M	S/. 0.936 + IGV.
	1.56 M	S/. 1.248 + IGV.
	1.80 M	S/. 1.440 + IGV.
	1.95 M	S/. 1.560 + IGV.
	0.96 M	S/. 0.768 + IGV.

PRECIOS NO INCLUYEN IGV.

FORMA DE PAGO : Contado (Cta. Cte. del BCP en soles 191-0334119038)
Dólares 191-0800675135)

TIEMPO DE ENTREGA : Según la Cantidad Requerida.

Agradeciendo la atención a la presente y en espera de su pronta comunicación quedamos de ustedes.

Atentamente,



Precoplast

MOLINOS PRETEL SAC.

Anexo 21

GRUPO PACKING PERU

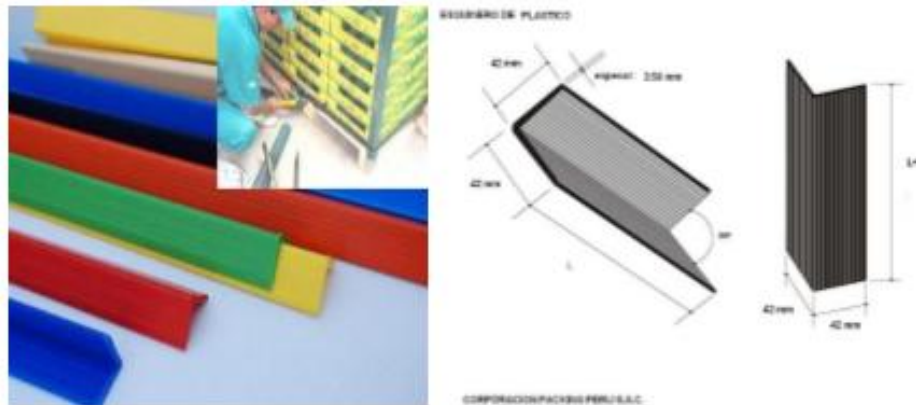
Lima 21 de Octubre del 2016

SRES:
ASOCIACIÓN DE MUJERES LOS ROSALES
CIUDAD.

ATENCION SRTA. KAREN BAUTISTA

DE NUESTRA CONSIDERACION:
NOS ES GRATO DIRIGIRNOS A USTEDES A FIN DE PRESENTARLES NUESTRA EMPRESA, GRUPO PACKING PERU SAC., CON RUC No. 20557533347.
A CONTINUACION, LES PRESENTAMOS LA COTIZACION DE NUESTROS PRODUCTOS:

* PRODUCTO	: ESQUINEROS PLASTICOS COLOR VERDE
MEDIDA	: 1.17 M
PRECIO	: S/ 1.20 + IGV C/ESQUINERO <u>X 1000 ESQUINEROS</u>
MEDIDA	: 0.96 M
PRECIO	: S/ 1.00 + IGV C/ESQUINERO <u>X 1000 ESQUINEROS</u>



ENTREGA:	PREVIA COORDINACION CON EL CLIENTE
FORMA DE PAGO	TRANSFERENCIA BANCARIA A LA COLOCACIÓN DE LA ORDEN DE COMPRA

DESCUENTO POR MONTOS

QUEDO A LA ESPERA DE SUS GRATAS ORDENES




ATENTAMENTE:

ELVA HUAMANCHUMO PORTUGAL

TELEFONOS : 226-3742 / 671-3248
MOVIL : 94*738*9715

EMAIL: idealpackingperu@gmail.com / grupopacking@gmail.com WEB: www.packingperu.com

Anexo 22

 **Ricardo Antonio Exebio Denegri (LATAM)** 19 oct. ☆  

para mí, Reservas ▾


Estimada Shirley,

Le informamos que para este embarque en especial la tarifa a aplicar sería de US\$2.00 all in, vigencia hasta la primera semana de Noviembre

Ruta: LIM-MIA-AMS
T/T: 2 a 3 días aprox.

Atentamente,




Ricardo Exebio D. | Ejecutivo Contact Center Lima | Gerencia Servicio al Cliente Sudamérica Sur
LAN CARGO | LATAM AIRLINES GROUP | Av. Elmer Faucett 2823, Oficina 401 - Callao, Lima - Perú | (51-1) 411-8200

 Nuestro próximo destino, un mundo mejor. No imprimas este mail si no es necesario.
Our next destination, a better world. Please do not print this email unless it is necessary.

De: Shirley Cordova Gonzales [mailto:shirley.cordova06@gmail.com]
Enviado el: miércoles, 19 de octubre de 2016 02:10 p.m.
Para: Ricardo Antonio Exebio Denegri (LATAM)
Asunto: Re: COTIZACIÓN DE FLETE/LIMA- PERÚ – ÁMSTERDAM -PAÍSES BAJOS/FRESH RASPBERRY

...

Anexo 23


 **Gaby Paz** 12 oct. ☆  


para mí ▾

no te preocupes.
podemos ofrecer \$2.60 allin nn
agregar CH FEE \$30.00
PF \$50.00

Gracias.

Saludos cordiales / Best regards


South African Airways Cargo

Gaby Paz | Booking Desk Controller and Pricing | gaby.paz@luftcargo.com
Tel: +51 (1) 575-1693 | 575-0818 | Mobil +51 (1) 994-037-316
Av. Elmer Faucett N° 2851 - 4to. Piso Of. 409 | Lima Cargo City | www.luftcargo.com
 Antes de imprimir piense en su responsabilidad y compromiso con el MEDIO AMBIENTE

De: Shirley Cordova Gonzales [mailto:shirley.cordova06@gmail.com]
Enviado el: miércoles, 12 de octubre de 2016 15:36
Para: gaby.paz@luftcargo.com
Asunto: COTIZACIÓN DE FLETE/LIMA- PERÚ – ÁMSTERDAM -PAÍSES BAJOS/RASPBERRY-CRANBERRY/ BLUEBERRIES PERÚ S.A.C

...

Anexo 24



Danna Jimenez

para Augusto, Eimy, Miguel, bcc: mí

4 oct. ★



Recibido. Estaremos evaluando las tarifas muchas gracias.

El oct. 4, 2016 10:32 AM, "Augusto Arancibia D." <aad@tpsac.com.pe> escribió:

Danna

Te envío las tarifas solicitadas para tus exportaciones.

Lan cargo

Berry/ Arándanos

AMS \$1.90/kgs. All in (peso mínimo de 2500 Kg)

KLM

AMS \$1.98/kgs. All in (peso mínimo de 2500 Kg)

Servicios locales

Aduanas US \$ 45.00+IGV

HANDLING US \$ 20.00 +IGV

-Las reservas se realizan con una anticipacion de 5 dias

-Las pariruelas a trabajar deben ser de las siguientes medidas

100x100x160(altura)/ 6 skids

100x120x160/ 5 skids

Los pesos seran minimos 2500kgs.

-Por favor la empresa debera estar registrada para la emison del certificado de origen.

- la mercaderia ya debera venir con la inspeccion senasa de origen.

- la carga debera ingresar a Talma o frio areo y ustedes deberan estar registradas en estos terminales al igual que sus transportistas.

El pago de los fletes y servicios locales debera seran adelantado antes de la salida del embarque.

Si tiene alguna consulta por favor contactarnos.

Atte

Anexo 25



IDENTIFICACIÓN INSTITUCIONAL

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Mónica Putado Parraín, titular del
DNI N° 72406433, de profesión
Comercio y Negocios Internacionales,
actualmente como Directora de Escuela, en la
Institución USS

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

	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	EXCELENTE
Congruencia de Ítems				✓
Amplitud de contenido				✓
Redacción de los Ítems				✓
Claridad y precisión				✓
Pertinencia				✓

En Pimentel, a los 13 días del mes de Junio del 2016.


Firma y sellos

Anexo 26



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Paola Angélica Comacho Valdivarano, titular del
 DNI N° 44363343, de profesión
Comercio y Negocios Internacionales ejerciendo
 actualmente como Docente, en la
 Institución Universidad Señor de Sipán

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

	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	EXCELENTE
Congruencia de Ítems		✓		
Amplitud de contenido			✓	
Redacción de los Ítems			✓	
Claridad y precisión			✓	
Pertinencia			✓	

En Pimentel, a los 19 días del mes de Junio del 2016

Paola A. Comacho Valdivarano
 PAOLA A. COMACHO VALDIVARANO
 LIC. COMERCIO Y NEGOCIOS INTERNACIONALES
 COORDINADORA EXTERNA
 Firma y sellos

Anexo 27



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Juis Montenegro Lamacho, titular del
DNI N° 16672474, de profesión
Matemático, ejerciendo
actualmente como Docente de Investigación Científica en la
Institución USS y UCV

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

	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	EXCELENTE
Congruencia de Ítems			✓	
Amplitud de contenido			✓	
Redacción de los Ítems			✓	
Claridad y precisión			✓	
Pertinencia			✓	

En Pimentel, a los 15 días del mes de Junio del 2016

Firma y sellos

Dr. Juis Montenegro Lamacho

Anexo 28

Inquiry

Sex (M) (F) (M) (F)

AGE: 49

1. Have you ever eaten fresh raspberry?

- (a) Yes
- (b) No

2. What place of purchase would find raspberries?

- (a) Retailers
- (b) Shop *Vedros*
- (c) Mini-market
- (d) Wholesalers
- (e) *toledo*

3. What you consider about the packing when you shop a products?

- (a) Biodegradable *← NL/DE/DK/AU/SWISS*
- (b) Recyclable *← 1 Dem*
- (c) Sealed *← EU*
- (d) Active/smart

4. Which aspects you consider at the time of the purchase?

- (a) Price *1*
- (b) Quality *2*
- (c) Mark - Brands *4*
- (d) Country of origin *3*

5. What would be the frequency of purchase?

- (a) Daily
- (b) Weekly *←*
- (c) Biweekly
- (d) Monthly

6. What considerations do you see on the labelling of the product?

- (a) Nutritional value — / —
- b) Language ←
- c) If they are genetically modified food
- d) Certifications ← *RETAIL!*

7. What added value do that it is necessary to add the product to use?

- a) Recipes
- b) Forms of use ←
- c) Tools for consumption instantly
- d) Others: _____

8. How much is willing to pay for 125 gr raspberry Clamshell?

- (a) \$4
- (b) \$5 ← ?
- (c) \$6
- (d) \$7 more

9. Which of the following reflects the amount of fresh raspberries consumed in your home monthly?

- (a) Less than 1 pound per month ←
- (b) From 2 to 3 pounds per month
- (c) From 4 to 5 pounds per month
- (d) Of 6 to more pound per month

10. Would you like to be able to buy fresh raspberries in what months of the year?

- (a) January to April
- b) April to August
- c) August to December
- d) each month ←

Anexo 29

Inquiry

Sex (M) (F)

AGE: 32

1. Have you ever eaten fresh raspberry?

(a) Yes

(b) No

2. What place of purchase would find raspberries?

(a) Retailers

b) Shop

(c) Mini-market

(d) Wholesalers

3. What you consider about the packing when you shop a products?

(a) Biodegradable

(b) Recyclable

(c) Sealed

(d) Active/smart

4. Which aspects you consider at the time of the purchase?

(a) Price

(b) Quality

(c) Mark - Brands

d) Country of origin

5. What would be the frequency of purchase?

(a) Daily

(b) Weekly

(c) Biweekly

(d) Monthly

6. What considerations do you see on the labelling of the product?

- (a) Nutritional value
- (b) Language
- (c) If they are genetically modified food
- (d) Certifications

7. What added value do that it is necessary to add the product to use?

- (a) Recipes
- (b) Forms of use
- (c) Tools for consumption instantly
- (d) Others: _____

8. How much is willing to pay for 125 gr raspberry Clamshell?

- (a) \$4
- (b) \$5
- (c) \$6
- (d) \$7 more

9. Which of the following reflects the amount of fresh raspberries consumed in your home monthly?

- (a) Less than 1 pound per month
- (b) From 2 to 3 pounds per month
- (c) From 4 to 5 pounds per month
- (d) Of 6 to more pound per month

10. Would you like to be able to buy fresh raspberries in what months of the year?

- (a) January to April
- (b) April to August
- (c) August to December
- (d) each month

JAN KRAAIJEVELD

JAN@KRAAIJEVELD.COM

~~436~~ +31 622560000

Anexo 30

Inquiry

Sex (M) (F)

AGE: 22

1. Have you ever eaten fresh raspberry?

- (a) Yes
(b) No

2. What place of purchase would find raspberries?

- (a) Retailers
 (b) Shop supermarket
(c) Mini-market
(d) Wholesalers

3. What you consider about the packing when you shop a products?

- (a) Biodegradable
 (b) Recyclable
(c) Sealed
(d) Active/smart

4. Which aspects you consider at the time of the purchase?

- (a) Price
 (b) Quality
(c) Mark - Brands
(d) Country of origin

5. What would be the frequency of purchase?

- (a) Daily
 (b) Weekly
(c) Biweekly
(d) Monthly

Inge Grefkate - Embajada Holandesa

6. What considerations do you see on the labelling of the product?

- (a) Nutritional value
- b) Language
- c) If they are genetically modified food
- d) Certifications

7. What added value do that it is necessary to add the product to use?

- a) Recipes
- b) Forms of use
- c) Tools for consumption instantly
- (d) Others: _____

8. How much is willing to pay for 125 gr raspberry Clamshell?

- (a) \$4
- (b) \$5
- (c) \$6
- (d) \$7 more

9. Which of the following reflects the amount of fresh raspberries consumed in your home monthly?

- (a) Less than 1 pound per month
- (b) From 2 to 3 pounds per month
- (c) From 4 to 5 pounds per month
- (d) Of 6 to more pound per month

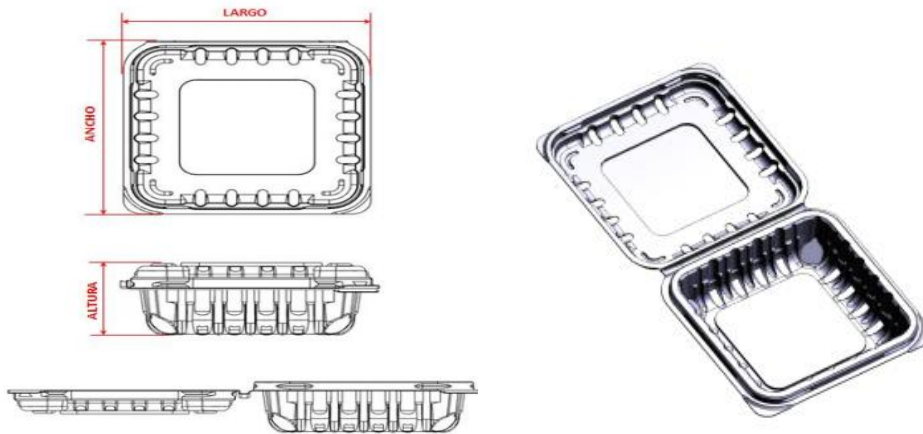
10. Would you like to be able to buy fresh raspberries in what months of the year?

- (a) January to April
- b) April to August
- c) August to December
- (d) each month

FIGURAS

Figura 15

Clamshells de frambuesas frescas de 125 gr.



Fuente: Ficha Técnica – CARVAJAL EMPAQUES Agroinsumos del Perú E.I.R.L

Figura 16

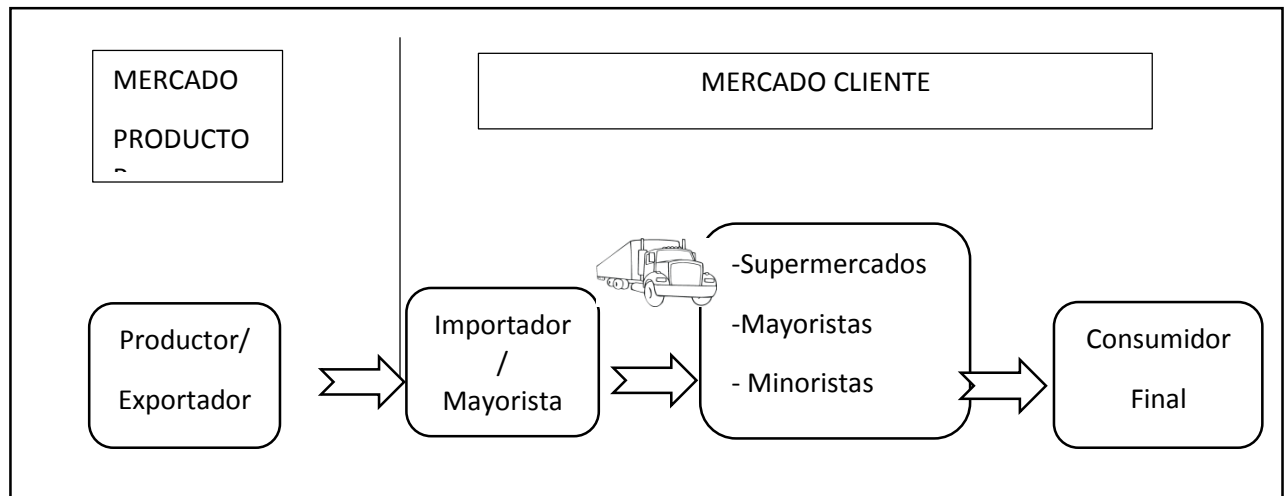
Frambuesas frescas en cajas de cartón corrugado



Fuente: (Farmex)

Figura 17

Canales de Distribución

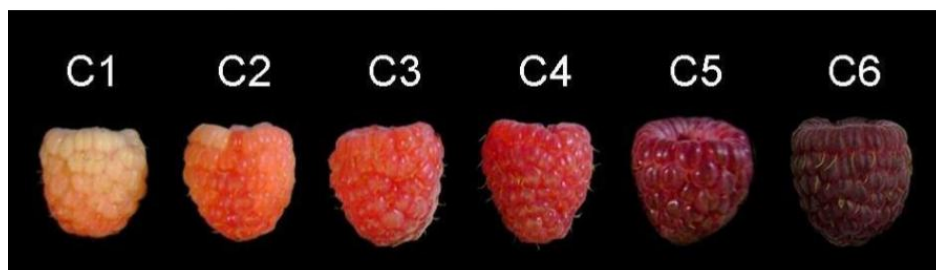


Fuente: Pro Ecuador, Pro Chile

Elaboración: Propia

Figura 18

Evolución de los estados de madurez de la frambuesa fresca



Fuente: Instituto de Investigaciones Agropecuarias (2013)

