



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

TESIS

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE
ARÁNDANOS FRESCOS HACIA LA REPÚBLICA
FEDERATIVA DE BRASIL DE LA EMPRESA
AGRÍCOLA SAN JUAN S.A. DE LA REGIÓN DE
LAMBAYEQUE 2018-2020.**

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

Autor(es):

Céspedes Lamas Jaime

Díaz Goicochea María Alexandra

Asesor:

Carrión Mezones Jean Michell

Línea de investigación

Comercio, negociaciones y acuerdos internacionales

Pimentel - Perú

2018

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE ARÁNDANOS FRESCOS
HACIA LA REPÚBLICA FEDERATIVA DE BRASIL DE LA EMPRESA
AGRÍCOLA SAN JUAN S.A. DE LA REGIÓN DE LAMBAYEQUE 2018-2020.**

Aprobación de Informe de Investigación

Mg: Carrión Mezones Jean Michell

Asesor

Mg. Francisco Morales-Bermúdez Pedraglio

Presidente de jurado de tesis

Mg. Betsy Arrunátegui Huamán

Secretario de jurado de tesis

Lic. Jean Michell Carrión Mezones

Vocal del jurado de tesis

DEDICATORIA

Esta investigación lo dedico a mis queridos padres por su apoyo, cariño comprensión y sus buenos consejos para seguir adelante, en mi desarrollo profesional. A Dios nuestro creador que nos brinda salud, en cada momento y por ser mi guía espiritual

Atte: Céspedes Lamas Jaime

Este trabajo quiero dedicarle a Dios, porque ha permitido terminar mis estudios profesionales y también al enorme apoyo de mi madre Marieta y hermana Cintya, que siempre estuvieron presentes en todo momento para seguir adelante y no desmayar en busca ser profesional.

Atte: Díaz Goicochea María Alexandra

AGRADECIMIENTO

Mi agradecimiento profundo a nuestros docentes que nos orientaron y apoyaron en esta investigación, que por medio de sus conocimientos nos guiaron a conseguir terminar esta investigación. También agradezco a mis compañeros y futuros colegas por su apoyo en estos 5 años universitarios.

Atte: Céspedes Lamas Jaime

Quiero hacer llegar mi agradecimiento a mi prima Fátima por estar siempre presente conmigo en toda la carrera. También mi agradecimiento a Segundo Paredes por su cariño y apoyo en cada paso de mi vida profesional, a mis estimados jurados por comprensión, paciencia y orientación para terminar esta investigación.

Atte: Díaz Goicochea María Alexandra

ÍNDICE

DEDICATORIA	iii
AGRADECIMIENTO	iv
ÍNDICE	v
RESUMEN.....	x
ABSTRACT	xi
I. INTRODUCCIÓN	xii
1.1 Realidad Problemática.	13
1.2 Trabajos previos.....	15
1.3 Teorías relacionadas al tema.	18
1.3.1 Plan de negocio.....	18
1.3.2 Exportación.	19
1.3.2.1. Beneficios de la exportación.	19
1.3.2.2. Los elementos de la capacidad negociadora.	20
1.3.2.3. Teoría de Restricciones y la función de Comercialización.	20
1.4 Formulación del Problema	21
1.5 Justificación e importancia.....	21
1.6 Hipótesis.....	21
1.7 Objetivos.	22
1.7.1 Objetivo general.....	22
1.7.2 Objetivos específicos.....	22
II. MATERIAL Y MÉTODO.....	23
2.1 Tipo y diseño de la investigación.	24
2.1.1. Tipo de investigación.	24
2.1.2. Diseño de la investigación.....	24
2.2 Población y muestra.....	24
2.2.1. Población.....	24
2.2.2. Muestra.....	24
2.3 Variables y operacionalización.....	25
2.3.1. Variables.	25
2.3.2. Operacionalización de variables.....	26
2.4 Técnicas e instrumento de recolección de datos, validez y confiabilidad	27
2.4.1. Técnicas.....	27

2.4.2.	Instrumento.....	27
2.4.3.	Validez del instrumento	28
2.4.4.	Confiabilidad del instrumento	28
2.5	Procedimiento para la recolección de datos	28
2.6	Criterios éticos.....	28
2.7	Criterios de rigor científico	29
III.	RESULTADOS.....	30
3.1	Resultados de la investigación.....	31
3.1.1.	Estado actual de la producción de arándanos en la empresa Agrícola San Juan S.A. 31	
3.1.2.	Realizar un estudio de mercado para la exportación de arándanos frescos hacia el mercado de la República Federativa de Brasil en específico Sao Pablo	35
3.1.3.	Factores que influyen en las preferencias de arándanos frescos para la exportación al mercado de Sao pablo en Brasil.....	42
3.2	Discusión.....	48
3.3	Aporte científico (propuesta de investigación).....	50
3.3.1.	Título de la propuesta.....	50
3.3.2.	Objetivos de la propuesta.....	50
3.3.3.	Propuesta (resumen ejecutivo)	50
3.3.4.	Descripción de la empresa	51
3.3.5.	Análisis del entorno	53
3.3.6.	Planeamiento estratégico.....	63
3.3.7.	Plan de marketing	65
3.3.8.	Evaluación económico financiera.....	69
IV.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	74
4.1	Conclusiones.....	75
4.2	Recomendaciones	76
V.	REFERENCAS.....	77
VI.	ANEXOS	80

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 operacionalización de variables	26
Tabla 2 Confiabilidad y Valdez del instrumento	28
Tabla 3 ¿Promedio de producción de arándanos por la agrícola San Juan?.....	31
Tabla 4 Principales exportadores de arándanos a nivel mundial	35
Tabla 5 Principales proveedores de arándanos al mercado brasileño	36
Tabla 6 Sexo de los potenciales clientes en Sao Pablo Brasil.	36
Tabla 7 ¿Usted identifica el Arándano?	37
Tabla 8 Consume en la actualidad el arándano	37
Tabla 9 ¿En qué presentaciones consume el arándano?.....	38
Tabla 10 ¿Conoce los beneficios del arándano?.....	39
Tabla 11 Nivel consume el arándano por los potenciales clientes en Sao Pablo Brasil. 39	
Tabla 12 ¿Sabe de donde provienen los arándanos?.....	40
Tabla 13 ¿Dónde compra el Arándano?.....	41
Tabla 14 ¿Qué factores influyen en su compra del Arándano?	42
Tabla 15 Quienes influyen para decir la compra del arándano	43
Tabla 16 ¿En qué meses hay abundancia de Arándanos?	43
Tabla 17 En qué meses hay escasas de Arándanos	44
Tabla 18 ¿A qué precio adquiere media kilo de Arándano?	45
Tabla 19 ¿Si la producción de arándanos se realiza de manera orgánica influye en su decisión de compra?.....	45
Tabla 20 ¿Qué motivaciones tiene usted para consumir arándanos?.....	46
Tabla 21 ¿Cuál es su percepción del arándano de acuerdo al consumo que ha tenido? 47	
Tabla 22 Países destino de las exportaciones de la empresa Agrícola San Juan	52
Tabla 23 Exportaciones a nivel mundial	53
Tabla 24 Variaciones en porcentaje de los principales países exportadores	54
Tabla 25 Principales países importadores de arándano a nivel mundial 2013 – 2018... 55	
Tabla 26 Empresas exportadoras	56
Tabla 27 Principales empresas peruana que exportan arándano en el año 2017	57
Tabla 28 Principales mercados destino de exportaciones de arándano en Valor FOB .. 58	
Tabla 29 Puertos de salida Valor FOB	59
Tabla 30 Principales proveedores de Brasil, en valor FOB.....	59
Tabla 31 Empresas peruanas exportadoras de arándano al mercado de Brasil	60

Tabla 32 Población urbana de Sao paulo	62
Tabla 33 Segmentación demográfica	62
Tabla 34 Posible grupo objetivo de clientes.....	63
Tabla 35 Análisis FODA.....	64
Tabla 36 Ficha técnica.....	66
Tabla 37 Precios de exportación de empresas peruanas que exportan el arándano a Brasil del año 2017	67
Tabla 38 Precios de exportación de empresas peruanas que exportan el arándano a Brasil del año 2018	68
Tabla 39 Detalle de las inversiones iniciales.....	69
Tabla 40 Financiación de la empresa Agrícola San Juan.....	69
Tabla 41 Proyección de las ventas	70
Tabla 42 Posibles precios de venta	70
Tabla 43 Costo de ventas.....	70
Tabla 44 Estado de resultados	71
Tabla 45 Flujo de caja neto	72
Tabla 46 Análisis de la inversión mediante el TIR y el VAN.....	73

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Promedio de producción de arándanos por la agrícola San Juan	31
Fuente: elaboración propia Figura 2Sexo	36
Figura 3 conoce el arándano	37
Figura 4 Consume en la actualidad el arándano	38
Figura 5 En que presentaciones consume el arándano.....	38
Figura 6 Conoce los beneficios del arándano	39
Figura 7 Con qué frecuencia usted consume el arándano	40
Figura 8 De donde provienen los arándanos	40
Figura 9 Donde compra arándanos	41
Figura 10 Que factores influyen en la compra de arándanos	42
Figura 11 Quienes influyen para decir la compra de arándano	43
Figura 12 En que meses hay abundancia de arándanos	44
Figura 13 En que meses hay escases de arándanos	44
Figura 14 A qué precio adquiere media libra de arándano	45
Figura 15 Si la producción de arándanos se realiza de manera orgánica influye en su decisión de compra	46
Figura 16 Que motivaciones tiene usted para consumir arándanos.....	46
Figura 17 ¿Cuál es su percepción del arándano de acuerdo al consumo que ha tenido?	47
Figura 18 Principales exportadores de arándano a nivel mundial	54
Figura 19 Principales países importadores de arándano a nivel mundial 2017.....	56
Figura 20 Principales empresas peruana que exportan arándano en el año 2017.....	58
Figura 21 Exportación de arándano de empresas peruanos en el 2017, Valor FOB	61
Figura 22 Exportación de arándano de empresas peruanos en el 2018, Valor FOB	61
Figura 23 Presentación de arándano para la exportación.....	65

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE ARÁNDANOS
FRESCOS HACIA LA REPÚBLICA FEDERATIVA DE BRASIL DE
LA EMPRESA AGRÍCOLA SAN JUAN S.A. DE LA REGIÓN DE
LAMBAYEQUE 2018-2020.**

**BUSINESS PLAN FOR THE EXPORTATION OF FRESH
BLUEBERRIES TO THE FEDERATIVE REPUBLIC OF BRAZIL OF
THE AGRICULTURAL ENTERPRISE SAN JUAN S.A. OF THE
LAMBAYEQUE REGION 2018-2020.**

María Alexandra Díaz Goicochea¹

Jaime Céspedes Lamas²

RESUMEN

La finalidad de la investigación fue proponer un plan de negocios para la exportación de arándanos frescos hacia la República Federativa de Brasil de la empresa Agrícola San Juan S.A. de la Región Lambayeque, 2018 – 2020. El tipo de investigación descriptiva y con diseño no experimental y propositivo. La población estuvo conformada por 33 potenciales clientes de y el gerente de comercialización de la empresa agrícola San Juan S.A.

El estudio mercado muestra que el consumo de arándanos es de 3 veces por semana y la mayoría de potenciales clientes buscan comprar el producto en supermercados ya que ofrece una mejor calidad y cuidado para el consumidor, los factores que inciden en la decisión de compra son la frescura de los productos para un 36%, otro de los factores que incide en la compra es la recomendación de los padres de familia, que por valor nutritivo recomiendan a sus hijos y familiares cercanos, el precio que está dispuesto a pagar es un promedio es de \$ 8 a 10 en su mayoría. Se concluye investigación se determinó que el plan de negocio para la exportación de arándanos al estado de Sao Pablo Brasil, después de análisis que el TIR y se obtuvo el 13% que según este análisis podemos indicar que el plan de negocio si es rentable económicamente y el VAN 155,641 demuestra que financieramente la exportación de arándano al mercado de Brasil si viable para la empresa Agrícola San Juan.

Palabras clave: Plan de negocio, Exportación, Arándanos

¹ Adscrito a la Escuela de Negocios Internacionales, Universidad Señor de Sipán, Pimentel, Perú, email: dgoicocheamaria@crece.uss.edu.pe Código ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-8238-3871>

² Adscrito a la Escuela de Negocios Internacionales, Universidad Señor de Sipán, Pimentel, Perú, email: clamasjaimefran@crece.uss.edu.pe Código ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-3773-6711>

ABSTRACT

The purpose of the research was to propose a business plan for the export of fresh blueberries to the Federative Republic of Brazil from the company Agrícola San Juan S.A. of the Lambayeque Region, 2018 - 2020. The type of descriptive research with non-experimental and proactive design. The population was formed by 33 potential clients of and the marketing manager of the agricultural company San Juan S.A.

The study market shows that the consumption of blueberries is 3 times a week and most potential customers seek to buy the product in supermarkets because it offers better quality and care for the consumer, the factors that influence the purchase decision are the freshness of the products for 36%, another factor that affects the purchase is the recommendation of the parents, who for nutritional value recommend their children and close relatives, the price they are willing to pay is an average from \$ 8 to 10 mostly. It is concluded that the business plan for the export of blueberries to the state of Sao Paulo Brazil was determined, after analysis that the IRR and 13% was obtained that according to this analysis we can indicate that the business plan is economically profitable and VAN 155,641 shows that financially the export of cranberry to the Brazilian market is viable for the company Agrícola San Juan.

Keywords: *Business plan, Export, Cranberries*

I. INTRODUCCIÓN

1.1 Realidad Problemática.

A nivel Internacional

De acuerdo a la ProChile (2015) se describe que el crecimiento del PIB, los factores que afectan en el consumo de frutas frescas es el crecimiento de PIB, y poder económico de los pobladores de Polonia que tiende a consumir fruta fresca de acuerdo a la estación. Se considera a Polonia como el segundo productor de arándanos en el continente europeo y el quinto a nivel mundial, se aprovecha la mano de obra que es bajo costo, donde opera diferentes empresas que reprocessan frutas frescas como el arándano, y a pesar de su producción en el año 2015 Importó 6,33 millones en esta fruta fresca.

En argentina de acuerdo al Portal del Campo (2016) menciona que el crecimiento de las exportaciones de arándanos a Estados Unidos se incrementó de 510 toneladas a 1.07, también se mejoró las exportaciones a Reino Unido de 135 a 250 toneladas, a Canadá se tuvo un importante incremento debido a la demanda este producto se sigue mejorando la producción en argentina para lograr ampliar las exportaciones a diferentes mercados con respecto al arándano.

Según el Portal Valor Soja (2016) indican las exportaciones argentinas de arándanos, ha tenido un crecimiento importante 1299,4 toneladas, como precio promedio FOB de 10,72 \$ por Kg. Estos precios han permitido la que zonas como Tucumán, entre Rios y Buenos aires sean las zonas principales de producción de arándanos para la exportación a los principales mercados en el mundo.

A nivel nacional

En los últimos años se tiene un importante crecimiento en las exportaciones no tradicionales, donde el Perú destaca por ser proveedor de diversos productos alimenticios, uno de ellos es el arándano que los agricultores y asociaciones se están dedicando a la producción, sin embargo, se debe tener en cuenta que países vecinos como Argentina y Chile son exportadores desde años atrás. Lo que ha despertado el interés es que la producción de arándano es un producto nutritivo para el consumidor y rentable para el productor ante ello la empresa Agrícola San Juan S.A. de la Región Lambayeque, pretende conocer el mercado brasileño con la posibilidad de exportar arándanos que ya producen desde el 2015, pero solo se abastece para el mercado local y con la investigación se pretende definir un plan de negocio que permita la exportación de este producto nutritivo.

Según el MINAGRI (2016) “la oportunidad que enfrenta la nueva oferta exportable peruana de arándanos es convertirse en un proveedor de Estados Unidos y Europa, en períodos de contra estación (agosto-setiembre y abril-mayo) en los que desciende el abastecimiento local. Pese a que se inició su cultivo en el Perú recién entre los años 2007-2008, las áreas cultivadas al 2015 se estiman en alrededor de 2,5 mil hectáreas y una producción de 10,3 mil toneladas, que casi en su totalidad es exportado. Estimaciones del MINAGRI, a través de Sierra Exportadora señalan que a finales del 2016 se podría alcanzar una producción superior a 20 mil toneladas”.

De acuerdo a la información de MINAGRI, considera que el Perú tiene la oportunidad de ser un proveedor de arándanos a mercados importantes como el de Estados Unidos y Europa, destacando estos datos que son muy importantes a tener en cuenta para la empresa Agrícola San Juan S.A. de la Región Lambayeque, donde tiene la posibilidad de abastecer a otros mercados si se decide ampliar la producción de arándanos.

En la Región Lambayeque, se presenta la problemática de que muchas empresas locales intentan exportar a diversos países del mundo sin éxito, debido al desconocimiento de la normativa exportadora y de la falta de asesoría respectiva.

A nivel institucional

En el departamento de Lambayeque la empresa agrícola San Juan, es una empresa que está trabajando con la producción de diferentes productos para la exportación, siendo uno de sus principales productos la uva de mesa, que exporta a diferentes mercados internacionales y la concentración de sus sembríos y planta procesadora están destinados para este producto. Sin embargo, ante la creciente demanda de arándanos en el mercado internacional, la empresa ha decidido desde hace dos años probar la producción de este producto empezando con dos hectáreas y las variedades de Biloxi , Emerald y Misti, que les ha permitido obtener una cosecha de 400 kilos semanales, lo que busca es conocer las ventajas en relación a costo-beneficio, la adaptación del producto a los campos de la empresa y rentabilidad para incrementar la siembra del arándano en cantidades que le permita a la empresa exportar el producto.

Ante ello se pretende realizar la investigación del mercado brasileño como un mercado tentativo para la exportación de arándanos, para lo cual se debe definir un plan de negocio que permita tener un diagnóstico de la situación actual de la empresa y del mercado internacional en relación a la producción y comercialización de arándanos.

1.2 Trabajos previos.

A nivel internacional

En Ecuador Coloma (2015) “Estrategia de comercialización de stevia (stevia rebaudiana) al mercado internacional de Estados Unidos en el período 2013 – 2014” objetivo desarrollar las estrategias de la exportación de stevia al mercado de los Estados Unidos con el fin de viabilizar su incidencia social, económica y ambiental esta indagación es descriptiva y correlacional, dentro de las técnicas utilizadas destacamos la entrevista la población estuvo conformada por clientes consumidores de stevia del mercado extranjero los resultados obtenidos en esta investigación fue que este producto es aceptable en el mercado al cual vamos a exportar, por otro lado, se encontró que las tácticas de compraventa abarca una buena calidad desde la producción hasta la entrega del servicio.

En Chile Leyton y Rodríguez (2014) en su tesis “Prospección y exportación de arándanos frescos al mercado estadounidense”, Universidad de Talca; tuvo como objetivo “evaluar económicamente la viabilidad de exportar arándano fresco hacia Estados Unidos desde el punto de vista del productor y de quien se realiza el proceso productivo”, la problematización los investigadores lo describieron que el arándano es un producto muy atractivo para diferentes mercados extranjeros, la producción se realiza en su totalidad para la exportación ya que en el país es inexistente la demanda, también mencionan que los productores son dependiente de exportadores para venta de su producto, solo unos cuantos tienen un procesos continuo de la producción para la exportación, es por ello, que el proyecto busco conocer la rentabilidad del proyecto. Como conclusiones se obtuvo que la necesaria asciende a \$ 9.472.637 cada hectárea, el mercado estadounidense es muy atractivo para este producto a pesar de las barreras de entrada que se requieren en inversión y tecnología la rentabilidad es buena, la comercialización del producto se realiza en supermercados, repostería, en jugos, helados y otros Chile cuenta con certificación GAP, que garantiza la calidad del producto. La rentabilidad del proyecto se obtuvo que “la TIR fue de un 22,16% y el IVAN 2,97 para el VAN moda. Para ambos productores el proyecto es rentable, en condiciones normales de producción y precio el VAN del productor”

Astete (2008) en su tesis “Evaluación técnico y económica de la producción y exportación de arándanos frescos a Estados Unidos”, Universidad de Chile; la problemática está relacionado que la mayoría de productores de arándanos, no obtienen la rentabilidad deseada ya que solamente se dedican a la producción y no a la exportación de arándanos,

ante ello el investigador busca realizar un diagnóstico para conocer la realidad actual en el aspecto técnico y económico. Concluye que en la etapa de prefactibilidad es interesante, y para la etapa de factibilidad se sugiere realizar un estudio detallado con respecto al rendimiento del arándano en hectárea, la distancia a tener en cuenta entre planta para tener una mejor productividad, y el cuidado que se debe tener al huerto es determinando para una mejor producción, que también es afectada por las variedades del producto, también las plantaciones se deben de realizar teniendo en cuenta las de Argentina y Chile, luego se debe de determinar la factibilidad del proyecto para conocer su impacto económico.

A nivel nacional

Hidalgo (2017) “Exportación de jugo de arándanos al mercado de Estados Unidos, 2016” el objetivo Proponer la exportación de jugo de arándanos al mercado de EE.UU dentro del tipo de análisis podemos decir que es proyectiva, diseño no experimental la población estuvo constituida por peruanos que viven en EE.UU. sacando una muestra a 45 personas nos estamos enfocando a este mercado porque es uno de los más grandes del mundo lo que hace que tengamos mayor consumo de nuestro producto, se concluye que dentro de los estándares que se deben cumplir para una buena exportación está el adecuado uso de la documentación requerida, así mismo se plantea ofrecer productos derivados del arándano porque se encontró que es un fruto aceptado por la población estadounidense, con esta investigación se propone incentivar al empresario peruano a realizar exportaciones a diferentes países del mundo.

(Salazar, 2014) en su tesis “Oportunidades de negocio en el mercado de Estados Unidos para las exportaciones peruanas de arándanos frescos provenientes de la Región la Libertad”, Universidad Privada del Norte; la problemática que las empresas productoras de arándanos en la actualidad no se abastecen a pesar que es un producto muy rentable solo se cuentan con 400 hectáreas, lo cual no es suficiente para la demanda de los consumidores internacionales, la metodología descriptiva y diseño no experimental. Se concluye que el mercado estadounidense es muy atractivo para los arándanos por lo que es viable para los envíos de Perú, además se cuenta con la ventaja del TLC siendo ventaja para los exportadores y compradores, el cuidado que se tiene a la producción es muy bueno ya que se ha erradicado las plagas de la mosca de la fruta, las épocas indicadas para la cosecha son de setiembre a noviembre ya que se pueden obtener mejores precios ya que la producción en otros países

disminuye. Finalmente, las oportunidades de exportación son muy buenas y el departamento de la Libertad tiene la mayor cantidad de exportación 88%.

Medina y Sánchez (2014) en su tesis “Producción y exportación de arándanos para Estados Unidos.”, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC), menciona que el problema que enfrentan las empresas es mejorar la calidad y oferta de arándanos para el mercado estadounidense, el estudio de carácter descriptivo con diseño experimental. Concluye que para un mejor aprovechamiento la producción de arándanos debe de realizarse cuando es contra estación en EE.UU. al ser invierno, y estos meses los precios se tiene un promedio de \$7.00, las cosechas tienen la certificación Global GAP, lo que garantiza la calidad de los productos para la exportación; se observa que a partir del cuarto año se empieza a recuperar la inversión, concluyéndose antes del sexto año; se obtuvo un VAN de US\$ 489 775 y una TIR de 14.31%, los parámetros están bajos pero se sigue creando Valor; en resumen el proyecto a nivel de pre factibilidad económica es Positivo, inclusive haciendo sensibilidades negativas, baja la TIR pero aún siguen siendo interesante los valores obtenidos, sumado al crecimiento del consumo mundial y los precios aún altos se debería llevarse a cabo el Plan de Negocio.

Bergerie, García, Rivera y Sánchez (2013) en su tesis “Plan de marketing dirigido a una mediana empresa exportadora de arándanos frescos”, Universidad ESAN; la empresa ha realiza una importante inversión para la producción y cosecha de arándanos, pero no se cuenta con un plan de marketing para promocionar los arándanos para la exportación. La investigación de tipo descriptiva y propositiva, la población estuvo conformada por clientes mayoristas del extranjero y la entrevista al gerente de la empresa. concluyen que existe la posibilidad de exportar al Reino Unido por ser un mercado en crecimiento y atractivo para el arándano, la empresa cuenta con la capacidad en mano de obra, se tiene la capacidad de mejorar la producción ante la demanda existe, además, se debe aprovechar el TLC que se tiene con los países europeos. Finalmente propusieron estrategias de marketing después de un diagnostico se desarrollan estrategias basadas en las 4Ps para mejorar la exportación de arándanos.

Regional

(Bonilla & Rivera, 2014) Tesis “Proyecto de inversión para la implementación de una planta exportadora de arándano en chóchope – Lambayeque para su exportación a EE.UU” objetivo creación de una planta exportadora de arándano en la ciudad de chóchope,

este diagnóstico fue de tipo aplicada con un enfoque cuantitativo – descriptivo se consideró una población de 267 consumidores dentro de la información requerida se pudo apreciar que el cliente estadounidense consume en su mayoría el arándano ya sea en desayunos almuerzos y postres por lo que nos representa que se tiene una alta aceptación en este mercado podemos concluir que la exportación de este fruto se hará para aprovechar la ventana comercial ya que nos ofrecerá una rentabilidad para nuestra empresa, esta planta exportadora no solo se dedicara a exportar este tipo de fruto si no también crear productos sustitutos para ser exportados a otro países.

Cadena y Muñoz (2017) “Plan de negocio para la exportación de salsa de mango al mercado de estados unidos de la empresa Sami Export S.A.C, Lambayeque 2017, objetivo “determinar de qué manera un Plan de Negocio permite la exportación de salsa de mango al mercado de Estados Unidos de la empresa Sami Export S.A.C., Lambayeque 2017”, el problema estuvo relacionada a ofrecer productos con valor agregado para los clientes estadounidenses que están dispuesta a obtener nuevos productos para su consumo. La metodología empleada fue descriptiva y propositiva, diseño no experimental, se obtuvo información de un especialista de comercio internacional, y 10 empresas exportadores como la muestra del estudio. Concluyen que el apoyo por parte de estado a la creación de Mypes es mejor, se brinda facilidades como lo hace la SUNAT por la web, la aceptación del producto salsa de mango es buena debido a las costumbres del poblador es necesario 18 000 libro abastecer a la demanda, la reglamentación para la exportación a EE.UU. son estrictas y los productos deben certificados por la FDA. Finalmente, con el plan de negocio de propusieron estrategias de producto y de marketing, y el análisis económico se obtuvo “un VAN S/. 195,337.91 en 5 años resulta positivo así mismo la (TIRE) positiva, y por lo tanto factible, pues este indicador de rentabilidad es de 27.29%, por lo cual demuestra la factibilidad del proyecto”

1.3 Teorías relacionadas al tema.

1.3.1 Plan de negocio.

Blas (2014) menciona que la negociación se podría definir “como un proceso de interacción comunicativa donde dos o más partes intentan resolver un conflicto de intereses, utilizando el diálogo y la discusión, descartando la violencia como método de actuación y avanzando hacia un acercamiento gradual mediante concesiones mutuas”.

Según García (2006) hace referencia acerca de un plan de negocio desde la perspectiva empresarial

un plan de negocio es un documento escrito que define con claridad los objetivos de un negocio y describe los métodos que se van a emplear para alcanzar los objetivos. Sirve como el mapa con el que se guía su compañía. El plan de negocios es un documento único que reúne toda la información necesaria para evaluar un negocio y los lineamientos generales para ponerlo en marcha. Presentar este plan es fundamental para buscar financiamiento, socios o inversionistas, y sirve como guía para quienes están al frente de la empresa. En el proceso de realización de este documento se interpreta el entorno de la actividad empresarial y se evalúan los resultados que se obtendrán al accionar sobre ésta de una determinada manera. Se definen las variables involucradas en el proyecto y se decide la asignación óptima de recursos para ponerlo en marcha. Según sea la magnitud del proyecto, la realización del plan puede llevar unos días o varios meses, ya que no se trata sólo de redactar un documento sino de imaginar y poner a prueba toda una estructura lógica.

1.3.2 Exportación.

“La exportación definitiva es el régimen aduanero que permite la salida del territorio aduanero de las mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el comercio exterior” además, el autor complementa que la exportación definitiva no se afectada por ningún tributo. (Matsuura, 2012)

1.3.2.1. Beneficios de la exportación.

La exportación en la actualidad abre muchos mercados a nivel mundial que empresas aprovechan de diferentes maneras:

La actividad de exportación nos sumerge en un mundo de oportunidades de crecimiento económico tanto para cada una de las empresas como para enfrentar con éxito la tarea de hacer del Perú un país exportador, integrado al mundo y que mejore los niveles actuales de calidad de vida de todos los peruanos. Se detallan a continuación los beneficios que involucra realizar exportaciones al exterior:

a) Necesidad de operar en un mercado de volúmenes: Garantiza una dimensión industrial de la empresa (alcanzando una economía de escala).

b) Posibilidad de precios más rentables: Existen productos que el mercado interno no valora de manera suficiente, en cambio en el exterior los precios pueden ser mucho más interesantes.

c) Para diversificar riesgos: ¿Cuántas empresas cierran porque dependen exclusivamente del mercado interno? Hay países donde hay grandes fluctuaciones.

1.3.2.2. Los elementos de la capacidad negociadora.

Gonzales (2006) en su libro explica que los elementos de la negociación son:

Intereses. Las partes en confrontación defienden unos intereses; éstos pueden ser propios o actuar como portavoces de los de un grupo.

Voluntariedad: los protagonistas se encuentran de forma voluntaria para resolver las diferencias. Se habla de forma voluntaria en el sentido de que los protagonistas pueden aceptar o no las propuestas de la parte contraria y se pueden incorporar o no al proceso negociador.

Relación social. La relación social establecida entre las partes supone unos intereses comunes y otros discrepantes

Relación de poder: hay una relación de poder entre los protagonistas, en la que el poder de una parte no prevalece considerablemente sobre la otra. La negociación no tiene sentido cuando una de las dos partes cuenta con un poder de negociación muy superior al de la otra.

Finalidades: la finalidad es influir sobre la percepción y evaluación que la otra parte hace de la situación, mediante amenazas, concesiones o promesas. Cada parte trata de ganar el máximo, pero a la vez hay un deseo colectivo de lograr una solución equitativa o de mantener la supervivencia del sistema. Se da un doble fenómeno de competición y colaboración.

1.3.2.3. Teoría de Restricciones y la función de Comercialización.

De acuerdo a López (2002) menciona que los empresarios buscan mejorar sus estrategias de comercialización mediante: mecanismos que le permitan responder oportuna y adecuadamente a los estímulos del mercado en el que participa. Día a día se analizan las posibilidades que los paradigmas gerenciales pueden brindar en la

búsqueda de mejores resultados para las empresas. La Teoría de Restricciones (TOC) basa sus principios en la determinación de los elementos restrictivos, que tienen impacto en todo el sistema, para así atacar los problemas donde mayor cobertura genera. Una de las áreas de aplicación es la Función de Comercialización, para la cual propone que con la flexibilización de la oferta y una segmentación adecuada se pueden desarrollar excelentes ventajas competitivas.

1.4 Formulación del Problema

¿Cómo lograr la exportación de arándanos frescos hacia la República Federativa de Brasil de la empresa Agrícola San Juan S.A. de la Región Lambayeque, 2018 – 2020?

1.5 Justificación e importancia.

Justificación científica: la presente investigación utilizará el método científico en su planteamiento y desarrollo; así como también en la recolección de datos, contrastación de hipótesis y validación de los instrumentos de recolección de datos.

Justificación institucional. la investigación se justifica por la necesidad de la empresa Agrícola San Juan S.A., de realizar la exportación de arándanos frescos hacia la República Federativa de Brasil. Es por esto, que, se podrán determinar mediante investigaciones diagnósticas, cuáles son las causas que han impedido a la empresa realizar la exportación con éxito. Además, se analizará la situación actual por la que atraviesa la empresa, para estar en capacidad de plantear posibles soluciones, mediante el diseño de un plan de negocios.

Justificación social. Esta investigación beneficiará directamente a la comunidad cercana a la empresa agrícola San Juan., pues de ahí provienen la mayoría de sus trabajadores.

La importancia de este plan de negocios, radica en que servirá de referencia para otros investigadores y empresas exportadoras de la Región Lambayeque y del Perú

1.6 Hipótesis.

Si se propone un plan de negocios se exportará arándanos frescos hacia la República Federativa de Brasil de la empresa Agrícola San Juan S.A. de la Región Lambayeque, 2018 – 2020

1.7 Objetivos.

1.7.1 Objetivo general

Proponer un plan de Negocios para la exportación de arándanos frescos hacia la República Federativa de Brasil de la empresa Agrícola San Juan S.A. de la Región Lambayeque, 2018 – 2020.

1.7.2 Objetivos específicos

Diagnosticar la situación actual de la producción de arándanos en la Agrícola San Juan S.A.

Realizar un estudio para la comercialización de arándanos frescos al mercado de Sao Pablo República Federativa de Brasil.

Identificar los factores que influyen en las preferencias de arándanos en el mercado de Sao Pablo Brasil.

Elaborar un plan de negocio para la exportación de arándanos para el estado de Sao Pablo en Brasil para conocer la viabilidad económica.

II. MATERIAL Y MÉTODO

2.1 Tipo y diseño de la investigación.

2.1.1. Tipo de investigación.

Se realizó un estudio descriptivo ya que se buscó conocer las propiedades y características de un plan de exportación de arándanos y también se investigó las características y preferencia del mercado objetivo Sao Pablo en Brasil, de quienes se ha recogido sus preferencias y gustos para la presente investigación. (Hernández, Fernández Y Baptista 2010).

2.1.2. Diseño de la investigación.

El diseño de la investigación será no experimental ya que al recoger la información variable sin sufrir cambios o alteraciones para obtener los resultados. También será de índole propositiva al proponer plan de negocio para la exportación arándanos frescos hacia la República Federativa de Brasil de la empresa agrícola San Juan S.A. (Hernández, Fernández Y Baptista 2010)

2.2 Población y muestra.

2.2.1. Población.

La población de la presente investigación estuvo conformada por personas residentes en el Estado de Sao Pablo, bajo los siguientes criterios: personas mayores de 20 - 55 años de edad en promedio, teniendo en cuenta que estas personas buscan tener una alimentación saludable y tienen el poder de decidir que alimentos o productos son los adecuados para su alimentación y de la de su familia.

2.2.2. Muestra.

Como muestra de esta investigación se consideró a 33 personas que salían de realizar sus compras en los supermercados (Supermercado Futurama) a quienes se les encuestó con la finalidad de obtener la información acerca de sus opiniones y preferencias con el arándano. Se consideró un muestreo por conveniencia debido al costo y tiempo que demanda aplicar una encuesta en el país de Brasil. (Hernández, Fernández Y Baptista 2010).

2.3 Variables y operacionalización.

2.3.1. Variables.

Plan de negocio: es un documento que permite identificar la viabilidad técnica, económica, social y ambiental de una idea de negocio (Weinberger, 2009), este documento debe describir el análisis de las fuerzas externas e internas que afectan a la idea de negocio, también las estrategias y la característica del negocio a desarrollar para permanecer y crecer como empresa.

Exportación: “la exportación es cualquier bien o servicio enviado a otra parte del mundo, con propósitos comerciales; es el tráfico legítimo de bienes y servicios nacionales de un país pretendido para su uso o consumo en el extranjero”. Ese tipo de comercialización puede realizarse desde cualquier parte del mundo a cualquier país, bajo diferentes modalidades que realiza precio acuerdo entre exportador e importador dentro de los negocios internacionales. (Moreno 1995)

2.3.2. Operacionalización de variables

Tabla 1

operacionalización de variables

Variable	dimensiones	Definición	Objetivos	Indicadores	Técnica/ instrumento.
Plan de negocios	Producción	es aquella que consiste en generar el arándano para el consumo.	Diagnosticar la situación actual de la producción de arándanos en la agrícola San Juan S.A.	Cantidades de producción Rendimiento de la producción Proyección de la producción	Técnica: Encuesta Instrumento: cuestionario
	Estudio de mercado	Diseño, recolección y análisis sistemático de información con relación a las características de un mercado específico.	Realizar un estudio de mercado para la exportación de arándanos frescos hacia el mercado de Sao Pablo Brasil	Nivel de demanda Nivel de oferta Clientes potenciales Comercialización del producto	Análisis de datos en internet Técnica: Encuesta a clientes Instrumento: cuestionario
	Estudio técnico	Análisis de instrumentos y métodos necesarios para el proceso de exportación.	Determinar los factores que influyen en las preferencias de arándanos frescos para la exportación.	Mercados frecuentes Capacidad de la empresa Ventas Tamaño y ubicación de la empresa Atributos del producto Precio del producto	Entrevista Técnica: Encuesta a clientes
Exportación	Exportaciones actuales Capacidad de exportación	Conformada por las exportaciones actuales al mercado meta (Brasil). Nivel de capacidad de la organización para exportar los productos que produce.	Elaborar un plan de negocios para exportación de arándanos al mercado de Sao pablo Brasil	Nivel de exportaciones Capacidad exportadora	Análisis de páginas Web

Fuente: adaptado de Bonilla y Rivera (2014)

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

2.4.1. Técnicas.

Encuesta: con la aplicación de esta técnica se obtuvo la información a través de los potenciales clientes de arándanos en Sao Pablo Brasil, estos datos han sido interpretados y analizados, lo que permitieron determinar los gustos y preferencias para la toma de decisiones en relación al plan de negocio para la exportación de arándanos a Brasil.

Entrevista: se aplicó esta técnica para obtener información acerca de la producción y comercialización de arándanos en la empresa agrícola San Juan. La entrevista que se realizó fue de manera estructurada, de acuerdo a la información que se requería para esta investigación.

Análisis documental: mediante la aplicación de la técnica de análisis documental se obtuvo datos acerca de la exportación de arándanos como de que lugares se vienen exportando en la actualidad en relación al Perú y que países son los principales exportadores a nivel mundial.

2.4.2. Instrumento.

Cuestionario: es un conjunto de ítems que fueron aplicados al público objetivo o posibles consumidores de arándano en el mercado brasileño. El instrumento consta de 16 preguntas de opción múltiple para que el encuestado pueda marcar de acuerdo a su criterio.

Revisión documental

Hoja de Excel: este instrumento se utilizó para ordenar los datos obtenidos de diferentes páginas web, donde obtuvo información de los principales países importadores y que regiones son las que más importan en la actualidad de arándanos.

Hoja de apuntes: este instrumento se utilizó al momento de realizar la entrevista al jefe de comercialización de la empresa agrícola San Juan, se anota la información que manifestó el entrevistado.

2.4.3. Validez del instrumento

Para validar el cuestionario que permitió recolectar la información, y se recurrió a 3 profesionales que laboran en la universidad Señor de Sípán y cuentan con experiencia investigativa, académica y son expertos negocios internacionales son quienes validaron el instrumento de recolección de información.

2.4.4. Confiabilidad del instrumento

Tabla 2

Confiabilidad y Valdez del instrumento

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
0,83	16

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 2. Se aprecia la confiabilidad al obtener 0,83 según el alfa de Cronbach el instrumento es confiable y valido. Por lo tanto, la información que recolectó por medio de la encuesta es confiable para esta investigación que se realizó. (Ver anexo: 05)

2.5 Procedimiento para la recolección de datos

La recolección de datos se obtuvo mediante la encuesta que se realizó de acuerdo a los indicadores de las dimensiones que permitieron recoger la información de las variables de estudio, una que se tuvo el instrumento se procedió a la validación del mismo para luego ser aplicado a la población de estudio y posteriormente su procesamiento en el programa estadístico SPSS 22 y también con ayuda del Excel se presentaron los cuadros y tablas para su respectiva interpretación, descripción y análisis de los datos obtenidos.

2.6 Criterios éticos

Según (Belmont, 1979) en su informe describe la importancia de los criterios éticos que se debe considerar al momento de realizar una investigación, tendrán en cuenta los siguientes criterios:

Respeto a las personas: al realizar una investigación se debe tener en cuenta que cualquier persona tiene autonomía y debe ser respetada como tal y, además, todas las personas tienen derecho de ser protegidas cuanto se ve invadida su autonomía. Por lo tanto,

es importante respetar la autonomía de la persona al momento de realizar la investigación y no debe ser reducida sin autonomía bajo ningún motivo.

Beneficencia: consiste que al realizar una investigación se debe procurar no causar ningún daño, sino incrementar los beneficios para la población que se estudió. Por lo tanto, al investigar a los posibles clientes de arándanos de Sao Pablo Brasil, se realizó respetando y controlando la forma de obtener la información sin causar ningún tipo de problemas o daños; al contrario, se busca tener un panorama claro acerca del clima organizacional en la institución.

Justicia: para llevar a ejecución la investigación se buscó tener en cuenta una forma adecuada donde se practique la justificación, donde se considera de manera ordenada y de acuerdo a los requerimientos necesarios para la investigación. La obtención de la información será de manera anónima generando confianza y credibilidad en las respuestas que se obtengan.

2.7 Criterios de rigor científico

Según Noreña, Alcaraz, Rojas y Rebolledo (2012)

Consentimiento informado: los autores describen que para obtener la información se comunicó en primer lugar a los directivos y colaboradores de los fines de los estudios que se requerían los datos que podían ofrecer, con la advertencia que sus datos solo eran para esta investigación y sus datos personales iban a ser confidenciales.

Confidencialidad: la recolección de los datos de la empresa Agrícola San Juan de Chiclayo, mantuvo de manera anónima, ya que no se pidió ningún dato personal.

Observación participante: este estudio tuvo como principio la ética, teniendo en cuenta a que se observó al participante en la recolección de dato y se garantizó que esta información que brindó se dio un tratamiento ético para no distorsionar los datos proporcionados.

III. RESULTADOS

3.1 Resultados de la investigación

3.1.1. Estado actual de la producción de arándanos en la empresa Agrícola San Juan S.A.

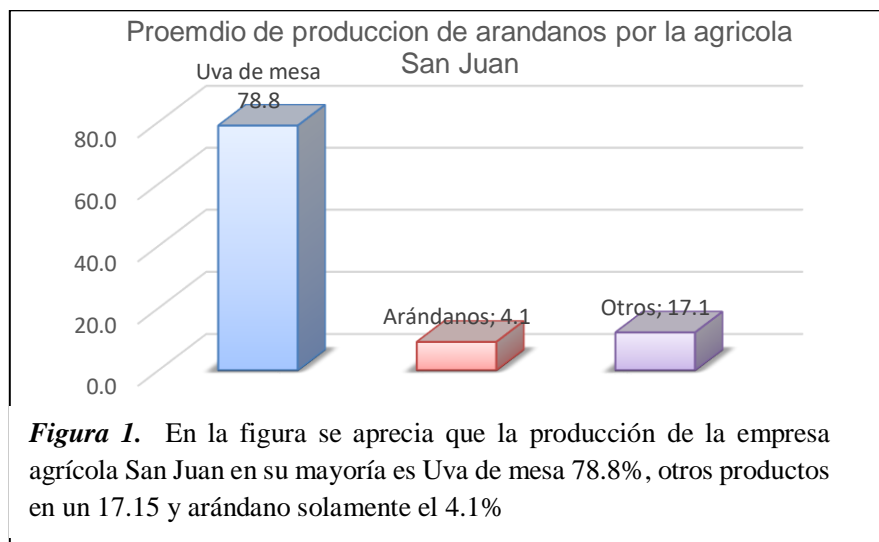
Para realizar el diagnóstico de la situación actual de la producción de arándanos, se realizó una entrevista al encargado de la gestión comercial, quién respondió a 19 preguntas para conocer el diagnóstico de la producción de arándanos en la empresa, donde obtuvieron los siguientes datos para el análisis respectivo y dar respuesta al objetivo específico 01, de esta investigación.

Tabla 3

¿Promedio de producción de arándanos por la empresa agrícola San Juan?

	n	%
Producción actual de la empresa agrícola San Juan	Uva de mesa	78.8
	Arándanos	4.1
	Otros	17.1
Total		100.0

Fuente: entrevista aplicada al encargado de gestión comercial



Fuente: elaboración propia

La producción de arándanos en la actualidad la empresa San Juan es de 400 kilos en promedio semanales en época de cosecha, ya que la empresa solamente está probando cual es el nivel rendimiento de la producción de arándano para que en los próximos años amplié la producción de este producto en sus cultivos. Además, se consideró las siguientes

preguntas que también fueron aplicadas al encargado de la gestión comercial, que permitieron dar respuesta al objetivo específico 1.

¿Cuántos años o meses se viene produciendo arándano en la empresa agrícola San Juan S.A. de la región de Lambayeque

Manifestó que la agrícola San Juan S.A. está produciendo arándanos desde hace dos años, pero no con fines comerciales netamente, ya que están probando cuál es su rendimiento por hectárea, y la rapidez de la producción, asimismo, pretender diagnosticar las ventajas ofrecer producir este producto. Y se están probando con solo dos hectáreas como prueba de la producción.

¿Qué razones o motivos impulsaron a introducir en sus cultivos el arándano?

Tener variedad para ofrecer a nuestros clientes, otros productos aparte de la uva de mesa, es decir, tener una cartera de productos para el consumidor y también nos ha impulsado la demanda que existe en el mercado internacional. El precio promedio varía de 6 a 8 dólares por kilo de arándano.

¿Qué capacidad se tiene en planta para el procesamiento y selección de arándanos? ¿Cuál es la capacidad máxima de planta?

En la actualidad, el negocio principal es la uva de mesa, con relación al arándano no se tiene una producción importante ya que está en prueba. El arándano es una cantidad muy pequeña que se produce y solo se distribuye al mercado local, donde no se necesita tener una planta procesadora, simplemente se distribuye en el mercado.

¿Qué porcentaje de la producción se destina al mercado local y al mercado internacional?

En caso de exportación de arándanos la empresa no tiene una fuerte cantidad se envía un promedio del 20% que se consolida con la producción de otros productores y el principal mercado destino es Estados Unidos y mercado local 80%. Pero esa pequeña cantidad tiene un costo mucho más elevado que la cantidad que se queda para el mercado local. A nivel local se distribuye mayormente a supermercados.

¿Qué cuidados se deben tener en cuenta al momento de la plantación, recolección, almacenamiento, transporte y la comercialización para el arándano?

La producción de arándanos se debe tener un especial cuidado principalmente a la hora de plantar se tiene que hacer una buena inversión para la plantación, es decir, de esto

depende la producción que pueda ofrecer la planta, muchos agricultores cometen el error de ahorrar costos y termina pasando factura al momento de obtener la cosecha, por eso una planta bien alimentada te puede dar un rendimiento en los próximos 5 a 10 años.

Otro aspecto importante es al momento de la cosecha como es un producto tan pequeño y sencillo, el cuidado debe de mucha importancia por el cambio de temperatura, la lluvia afecta al producto, también el contacto con que tiene con la gente que va a cosechar debe ser de mucho cuidado, lo cosechas y máximo tres horas debe estar fuera de refrigeración para obtener un producto exportable.

¿Qué tecnologías se utiliza en la producción, cosecha, post-cosecha?

En la actualidad no se usa ningún tipo de tecnología solamente manual se realiza la cosecha, después de la cosecha se mecaniza los procesos donde se busca un rendimiento mucho más alto al seleccionar los calibres, donde se tiene en cuenta el color, firmeza de la fruta, pero si esta blanda representa un punto menos y no puede estar muy acida para ofrecer un mercado.

¿Qué problema se ha presentado en la producción de arándanos?

Uno de los problemas que enfrenta la agrícola San Juan SA. Es la mano de obra que cada vez se cuenta con menos personas dispuesta a trabajar, y la idea no es solo producir si no contar con la mano de obra que a futuro sería muy complicada contar con personal.

¿En la empresa agrícola San Juan SA. tienen planeado ampliar la siembra de arándano hasta el 2022? ¿Qué porcentaje se pretende aumentar?

Se tiene un plan para implementar En dos años aumentar 50 a 80 hectáreas, es por ello que se viene haciendo las pruebas respectivas.

¿Considera que el arándano tiene un mejor rendimiento económicos frente a los espárragos y/o alcachofa?

El rendimiento del arándano hay mucho por trabajar, ya que un rendimiento adecuado se puede ver recién a los 4 a 5 años, de sembrado de la planta. En el Perú aún hay mucho por mejorar, en comparación a otros países como Chile, EE.UU. (California), ellos ya tienen 15 años produciendo hay un gran reto por mejorar.

¿Considera que se tiene los terrenos adecuados para la producción de arándanos?

La empresa si cuenta con terrenos, pero necesitamos conocer, analizar la producción, la verdad estamos en prueba y no tenemos muchos detalles, pero ya se viene trabajando para un posible aumento de siembra de plantación del producto para 50 a 80 hectáreas.

¿Se tiene planeado exportar arándano al mercado internacional?

Todo depende de los acuerdos que haya con el país a exportar como TLCs, que una ventaja para el exportador peruano. Al mejorar nuestra producción mayormente será para exportar.

De acuerdo a la información obtenida por medio de la entrevista, se pudo obtener la información para dar respuesta al objetivo específico sobre el diagnóstico de la situación actual de la producción de arándanos de la empresa agrícola San Juan. La empresa en la actualidad solamente tiene dos hectáreas de arándanos como producción para este año, debido a que este producto está siendo sometido a pruebas para conocer su adaptación a los terrenos, climas, resistencia a las plagas y otros. También los inversionistas de la empresa, desean saber cuál es el rendimiento en relación a otros productos que en la actualidad la empresa produce, a pesar que ya están dos hectáreas produciendo arándanos aun no tienen un análisis claro de la producción y rendimiento, sin embargo, con estas dos hectáreas en tiempos de cosecha que son de setiembre a diciembre han obtenido de 300 a 400 kilos por semana, de los cuales 80% es para el mercado local que está destinado a supermercados y el 20% se exportar junto a la producción de otros productores. Con respecto a plagas no tiene problemas porque las plantas son nuevas, pero el fenómeno del niño si afecto el rendimiento de la planta en relación al año pasado. Los principales cuidados que se debe tener es en los primeros días de plantación del arándano y se debe tener todos cuidados y la inversión mayor es en este proceso de producción, de brindar todos los cuidados a la planta se podría tener una producción buena por los siguientes 5 a 10 años, se tiene planeado ampliar la producción según su rendimiento del producto a 50 -80 hectáreas ya que se cuenta con los terrenos apropiados de modo que la producción que obtengan será netamente para el mercado internacional.

3.1.2. Realizar un estudio de mercado para la exportación de arándanos frescos hacia el mercado de la República Federativa de Brasil en específico Sao Pablo

Para el estudio del mercado brasileño se consideró una encuesta aplicado a los potenciales clientes en Sao Pablo, se buscó conocer sus preferencias, opiniones acerca del arándano, también se realizó un análisis de datos de la página web Trade Map, con la finalidad de conocer a los principales exportadores de arándanos y que países son proveedores en relación a este producto al mercado brasileño.

Tabla 4

Principales exportadores de arándanos a nivel mundial

Exportadores	2012	%	2013	%	2014	%	2015	%	2016	%
Chile	400585	33	460994	35	576955	37	548113	33	676964	33
España	108688	9	147817	11	207737	13	231486	14	285365	14
Perú	465	0	17386	1	30357	2	95804	6	237120	12
EE. UU.	239592	20	240243	18	212041	13	181775	11	192003	9
Países Bajos	97868	8	103238	8	130051	8	155856	9	176634	9
Canadá	184514	15	173042	13	162244	10	185929	11	165192	8
Argentina	110947	9	86990	7	116580	7	103447	6	124571	6
Marruecos	16826	1	31499	2	42430	3	49259	3	71764	3
México	17790	1	18562	1	39862	3	43904	3	65140	3
Polonia	33728	3	45093	3	62418	4	69157	4	57063	3
total	1211003	100	1324864	100	1580675	100	1664730	100	2051816	100

Fuente: Trade Map. Exportaciones en Valor FOB en \$. 2017, Octubre

Fuente: elaboración propia

En tabla 2, se aprecia como el principal exportador de arándanos es Chile, seguido de España, pero ocupa en el tercer Perú, que a pesar que se muestra un crecimiento, aún falta mucho por mejorar la producción de arándanos para la atención de la demanda a nivel mundial.

Tabla 5*Principales proveedores de arándanos al mercado brasileño*

Exportadores	2014	%	2015	%	2016	%
EE. UU.	569	22	501	26	514	35
Chile	649	25	571	29	456	31
Argentina	815	31	542	28	337	23
China	489	19	0	0	145	10
Portugal	13	0	64	3	25	2
Canadá	57	2	274	14	0	0
Uruguay	23	1	3	0	0	0
Total	2615	100%	1955	100%	1477	100%

Fuente: Trade Map. Importaciones en Valor FOB en \$. 2017, Octubre*Fuente:* elaboración propia

En la tabla 3 se puede evidenciar que uno de los principales exportadores de arándanos a Brasil es Estados Unidos que ha incrementado de 22% a 35% del 2014 al 2016 respectivamente, Chile también ha aumentado sus exportaciones en el 2016 ha llegado a exportar 31% de las importaciones que hace Brasil en relación a este producto.

Tabla 6*Sexo de los potenciales clientes en Sao Pablo Brasil.*

	n	%
Femenino	25	75.8
Masculino	8	24.2
Total	33	100.0

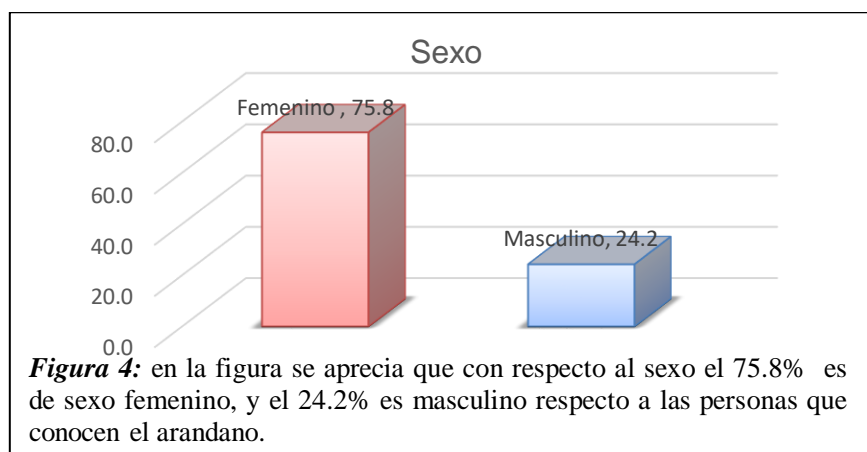
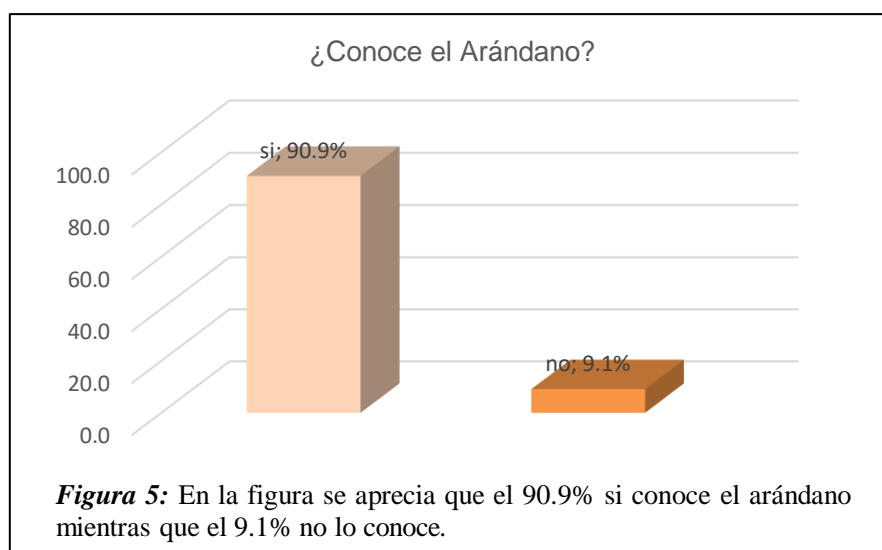
Fuente: encuesta aplicada a potenciales clientes en el mercado de Sao Pablo*Fuente:* elaboración propia

Tabla 7

¿Usted identifica el Arándano?

	n	%
Si	30	90.9
No	3	9.1
Total	33	100.0

Fuente: encuesta aplicada a potenciales clientes en el mercado de Sao Pablo

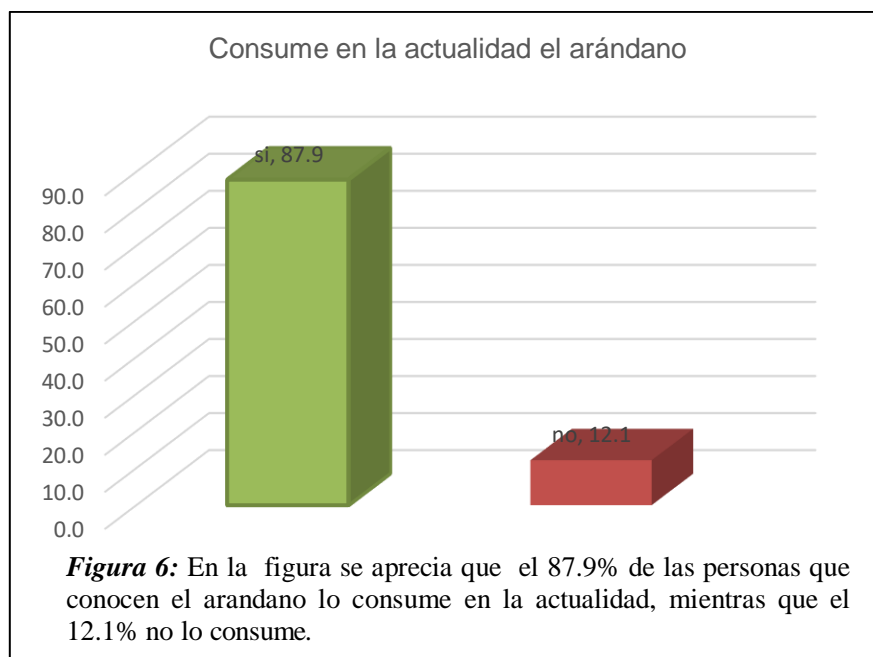


Fuente: elaboración propia

Tabla 8

Consume en la actualidad el arándano

	n	%
Si	30	90.9
No	3	9.1
Total	33	100.0



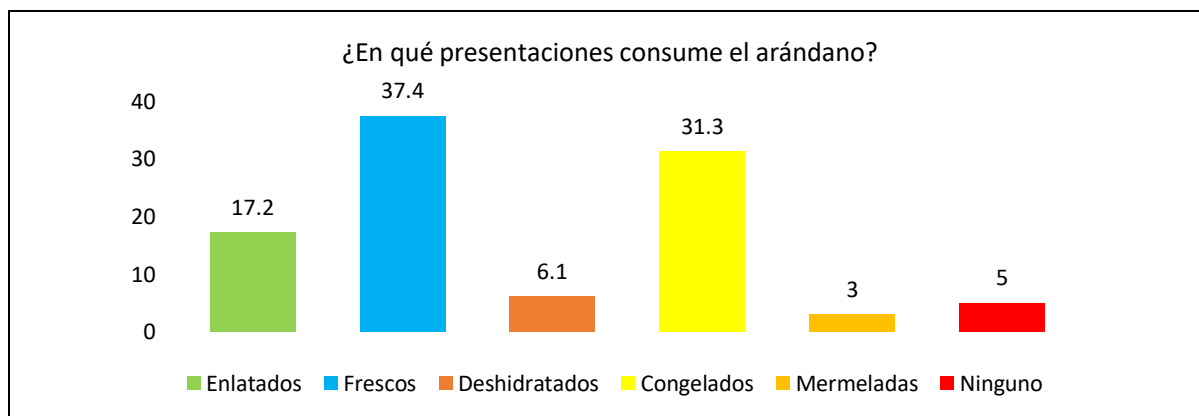
Fuente: elaboración propia

Tabla 9

¿En qué presentaciones consume el arándano?

	n	%
Enlatados	5	17.2
Frescos	12	37.4
Deshidratados	2	6.1
Congelados	10	31.3
Mermeladas	1	3.0
Ninguno	3	5.0
Total	33	100.0

Fuente: encuesta aplicada a potenciales clientes en el mercado de Sao Pablo



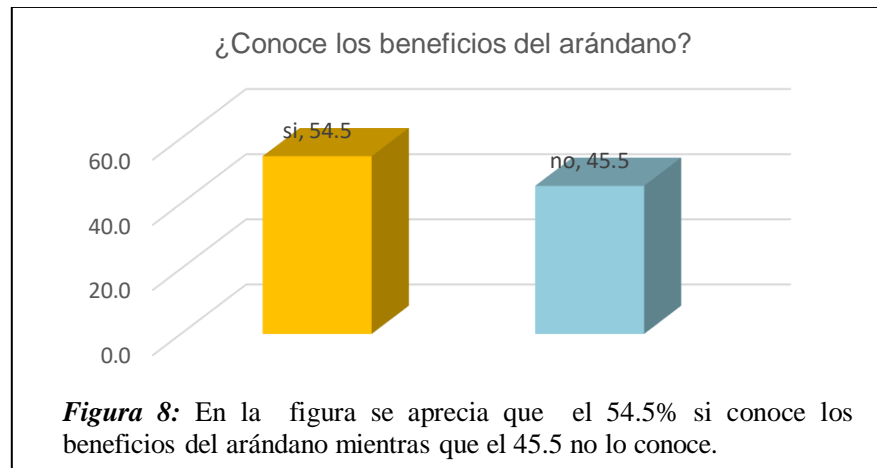
Fuente: elaboración propia

Tabla 10

¿Conoce los beneficios del arándano?

	n	%
Si	18	54.5
No	15	45.5
Total	33	100.0

Fuente: encuesta aplicada a potenciales clientes en el mercado de Sao Pablo



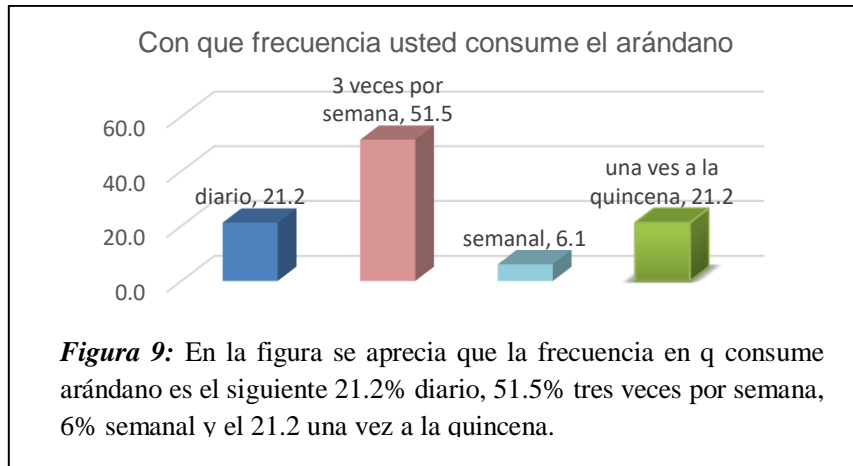
Fuente: elaboración propia

Tabla 11

Nivel de consumo del arándano por los potenciales clientes en Sao Pablo Brasil.

	n	%
Diario	7	21.2
3 veces por semana	17	51.5
Semanal	2	6.1
Una vez a la quincena	7	21.2
Total	33	100.0

Fuente: encuesta aplicada a potenciales clientes en el mercado de Sao Pablo



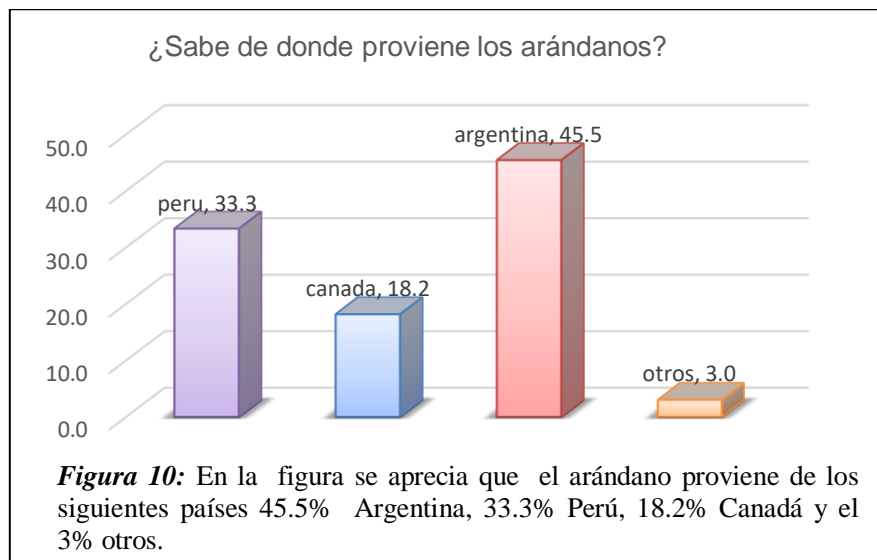
Fuente: elaboración propia

Tabla 12

¿Sabe de donde provienen los arándanos?

	n	%
Perú	11	33.3
Canadá	6	18.2
Argentina	15	45.5
Otros	1	3.0
Total	33	100.0

Fuente: encuesta aplicada a potenciales clientes en el mercado de Sao Pablo



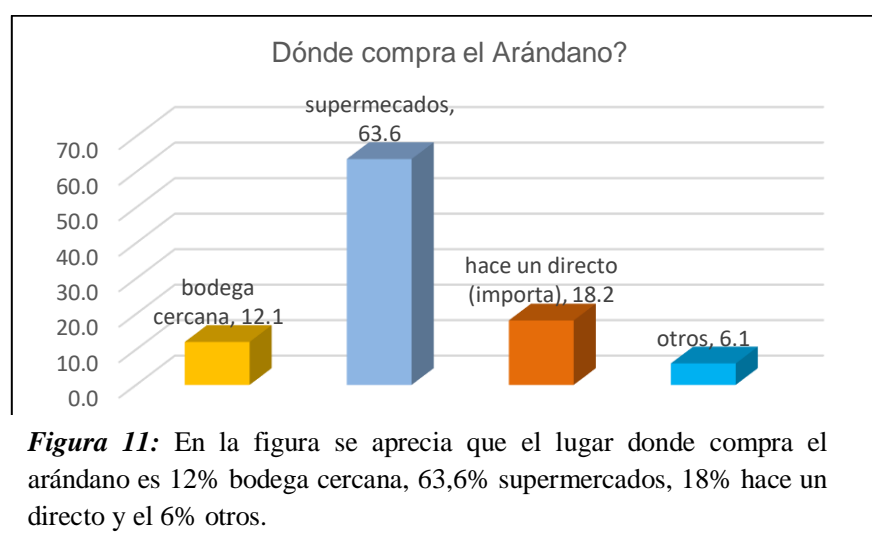
Fuente: elaboración propia

Tabla 13

¿Dónde compra el Arándano?

	n	%
Bodega cercana	4	12.1
Supermercados	21	63.6
Hace un directo (importa)	6	18.2
Otros	2	6.1
Total	33	100.0

Fuente: encuesta aplicada a potenciales clientes en el mercado de Sao Pablo



Fuente: elaboración propia

Con respecto al mercado brasileño de acuerdo al análisis de datos se evidenció que tiene como principal proveedor a Estados Unidos con 35% y Chile 31% en el año 2016, son porcentaje de la importación total que hace Brasil en relación al arándano, con respecto al mercado de Sao Pablo en específico de acuerdo a los datos obtenidos que el 91% conoce el arándano, y lo consume el 91%, la aceptación de la presentación de los arándanos los resultados muestran que son frescos, el consumo que tiene el poblador de Sao Pablo es de 3 veces por semana, la mayoría lo compra en supermercados, ya que representa una mejor calidad y garantía en el cuidado del producto. En relación al Perú si se encuentra información a partir de agosto del 2017, gracias al acuerdo de la negociación gestionada a nivel técnico por el Servicio Nacional de Sanidad Agraria (Senasa), la Oficina Comercial del Perú en Sao

Paulo (OCEX Sao Paulo), y la Asociación de Productores de Arándanos (Pro Arándanos). (Gestión, 2017)

3.1.3. Factores que influyen en las preferencias de arándanos frescos para la exportación al mercado de Sao pablo en Brasil

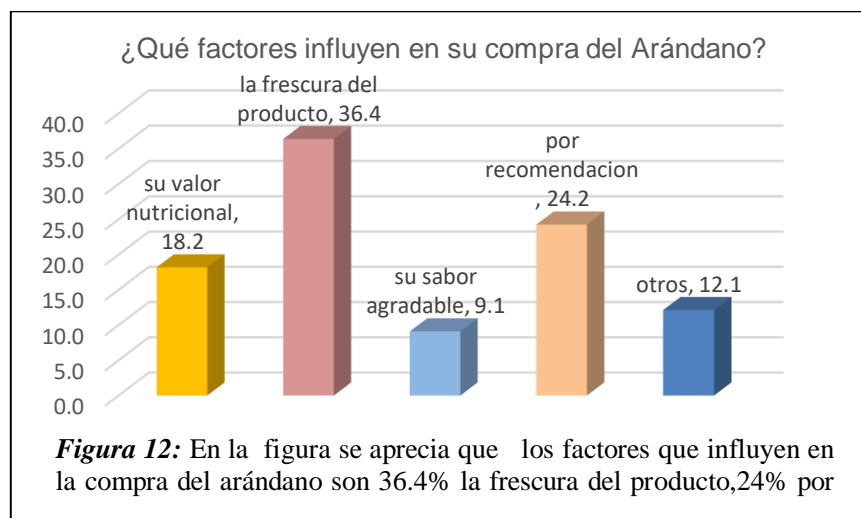
Para el objetivo específico número tres también se aplicó una encuesta a los posibles clientes para conocer cuáles son los factores que inciden en la preferencia, de los arándanos, con que permitió tener un panorama claro para la investigación que se realizó.

Tabla 14

¿Qué factores influyen en su compra del Arándano?

	n	%
Su valor nutricional	6	18.2
La frescura del producto	12	36.4
Su sabor agradable	3	9.1
Por recomendación	8	24.2
Otros	4	12.1
Total	33	100.0

Fuente: encuesta aplicada a potenciales clientes en el mercado de Sao Pablo



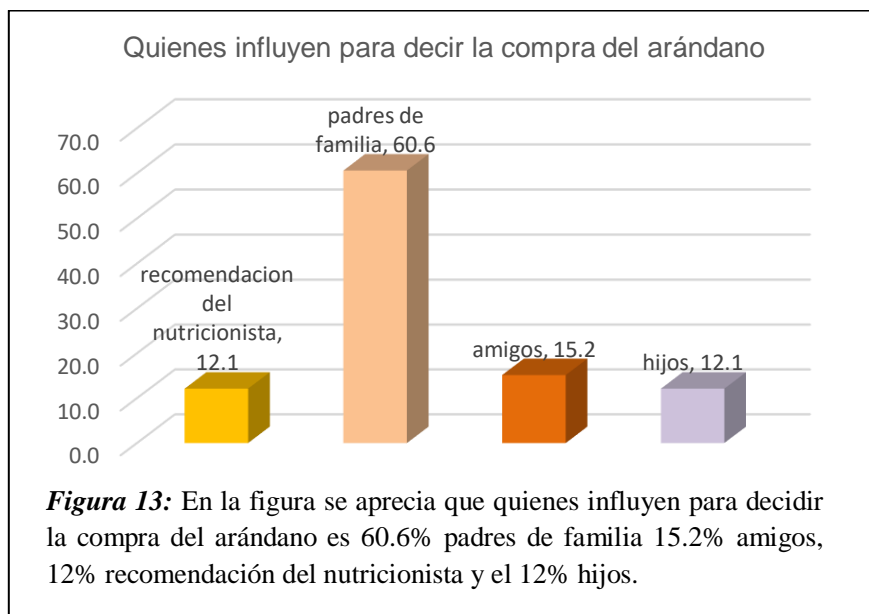
Fuente: elaboración propia

Tabla 15

Quienes influyen para decir la compra del arándano

	n	%
Recomendación del nutricionista	4	12.1
Padres de familia	20	60.6
Amigos	5	15.2
Hijos	4	12.1
Total	33	100.0

Fuente: encuesta aplicada a potenciales clientes en el mercado de Sao Pablo



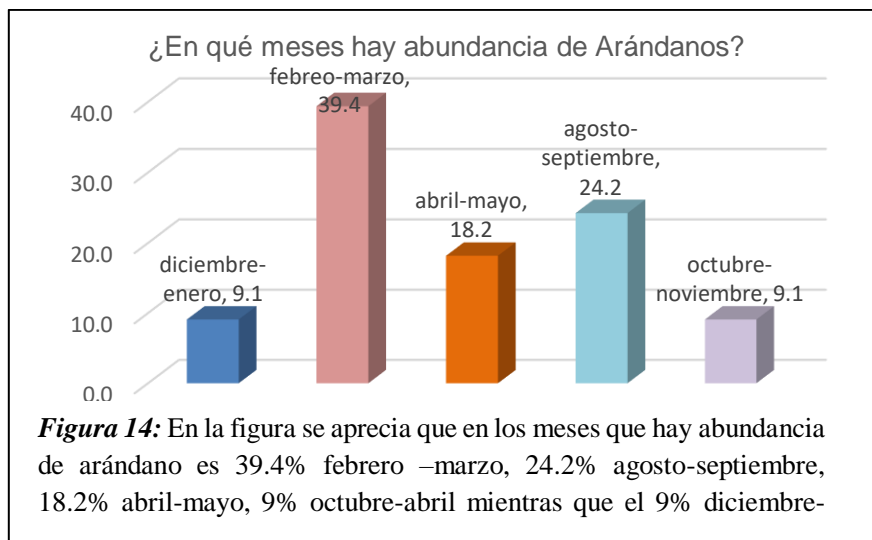
Fuente: elaboración propia

Tabla 16

¿En qué meses hay abundancia de Arándanos?

	N	%
Diciembre-enero	3	9.1
Febrero-marzo	13	39.4
Abril-mayo	6	18.2
Agosto-septiembre	8	24.2
Octubre-noviembre	3	9.1
Total	33	100.0

Fuente: encuesta aplicada a potenciales clientes en el mercado de Sao Pablo



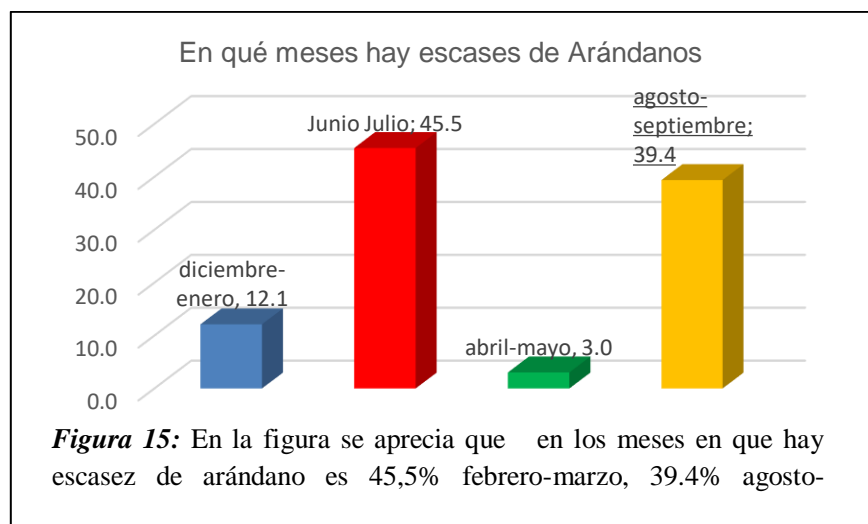
Fuente: elaboración propia

Tabla 17

En qué meses hay escases de Arándanos

	n	%
Diciembre- Enero	4	12.1
Junio - Julio	15	45.5
abril-mayo	1	3.0
agosto-septiembre	13	39.4
Total	33	100.0

Fuente: encuesta aplicada a potenciales clientes en el mercado de Sao Pablo



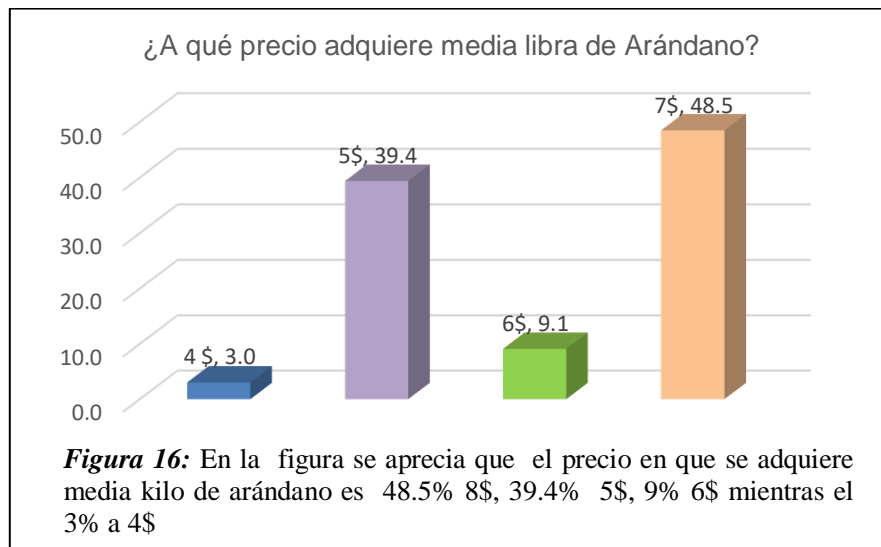
Fuente: elaboración propia

Tabla 18

¿A qué precio adquiere kilo de Arándano?

	n	%
4 \$	1	3.0
5\$	13	39.4
6\$	3	9.1
8\$	16	48.5
Total	33	100.0

Fuente: encuesta aplicada a potenciales clientes en el mercado de Sao Pablo



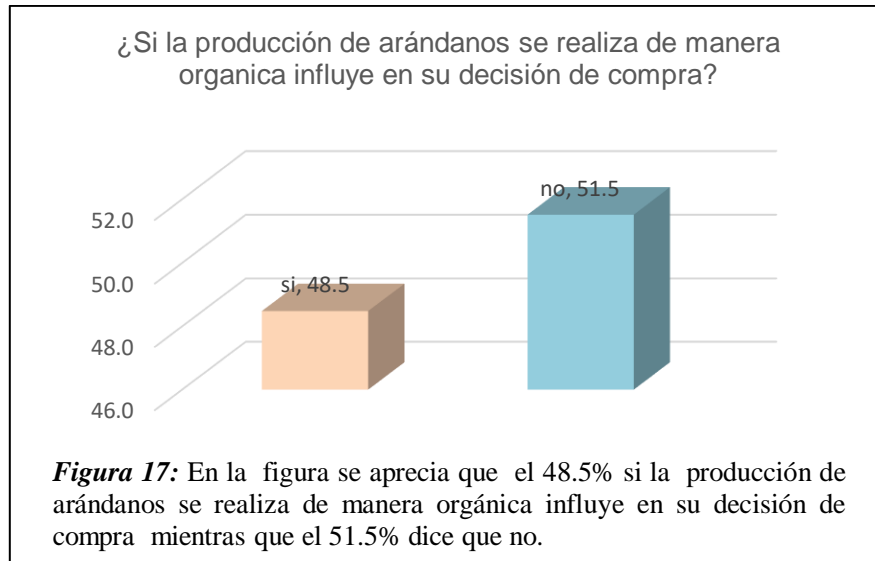
Fuente: elaboración propia

Tabla 19

¿Si la producción de arándanos se realiza de manera orgánica influye en su decisión de compra?

	n	%
Si	16	48.5
No	17	51.5
Total	33	100.0

Fuente: encuesta aplicada a potenciales clientes en el mercado de Sao Pablo



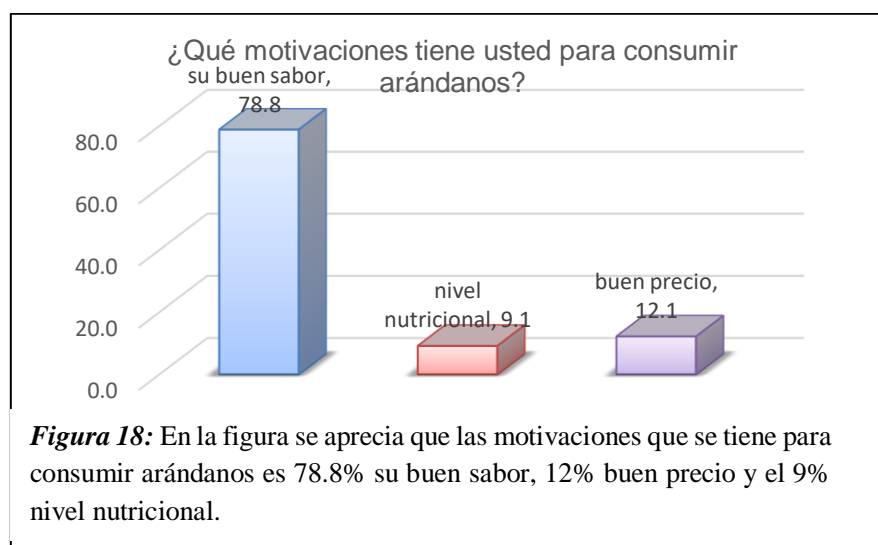
Fuente: elaboración propia

Tabla 20

¿Qué motivaciones tiene usted para consumir arándanos?

	n	%
su buen sabor	26	78.8
nivel nutricional	3	9.1
buen precio	4	12.1
Total	33	100.0

Fuente: encuesta aplicada a potenciales clientes en el mercado de Sao Pablo



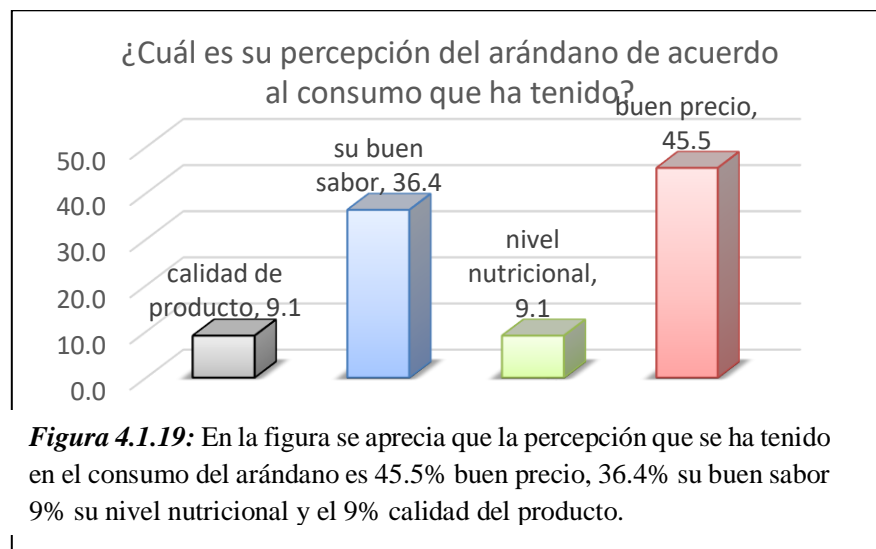
Fuente: elaboración propia

Tabla 21

¿Cuál es su percepción del arándano de acuerdo al consumo que ha tenido?

	n	%
calidad de producto	3	9.1
su buen sabor	12	36.4
nivel nutricional	3	9.1
buen precio	15	45.5
Total	33	100.0

Fuente: encuesta aplicada a potenciales clientes en el mercado de Sao Pablo



Fuente: elaboración propia

Los factores que inciden en la decisión por la compra o la preferencia de los arándanos de los posibles clientes en Brasil son la frescura de los productos para aun 36%, otro de los factores que incide en la compra es la recomendación de los padres de familia, que por valor nutritivo recomiendan a sus hijos y familiares cercanos para optar por este producto, el precio que está dispuesto a pagar es un promedio es de 5 a 7 dólares en su mayoría, un promedio que está acorde a lo manifestado en la entrevista al encargado de gestión comercial de la empresa San Juan de Lambayeque. También se obtuvo los resultados que no tendría mucha influencia si el producto es orgánico o no, las motivaciones para su consumo son su sabor para la mayoría de encuestados, el precio en un porcentaje pequeño y la percepción también está relacionada al buen sabor y la calidad del producto, son los factores principales que influyen en la decisión de compra de los consumidores potenciales de arándanos en el mercado de Sao Pablo.

3.2 Discusión

Después de la presentación de resultados se procede a realizar la discusión de resultados que han sido obtenidos mediante, encuestas, entrevista y análisis de datos de exportaciones de arándano, que han permitido dar respuesta a los objetivos de la investigación.

Con respecto al diagnóstico de la situación actual de la producción de arándanos en la Agrícola San Juan S.A., se pudo constatar por medio de la entrevista al encargado de la gestión comercial de la empresa agrícola San Juan, que la empresa aún no tiene un análisis detallado del rendimiento de la producción de arándano debido que su producción actual es de prueba, solamente cuentan con dos hectáreas y la poca producción que adquieren el 80% es para el mercado local y el 20% para la exportación. Al respecto la investigación de Astete (2008) menciona que el rendimiento de una hectárea con alta densidad de plantas de arándano la productividad depende netamente del manejo que se da al huerto. Por lo tanto, es fundamental el cuidado de las plantaciones y el lugar donde se encuentran para obtener una mejor producción, teniendo en cuenta que el arándano es un producto que requiere mucho cuidado a la planta, cosecha y post cosecha.

Además, la producción de arándanos en este proceso de prueba ha obtenido en meses de cosecha de 300 a 400 kilos, de tener un rendimiento importante en la prueba que realizan tienen planeado expandir la producción de 50 a 80 hectárea para los próximos años, donde la producción será netamente para la exportación, también, se debe prestar atención a la mano de obra que cada vez es más escaso, a futuro no se puede ver solo en incrementar la producción de este producto sino también tener una preocupación por la mano de obra que permite tener la cosecha del producto para la exportación. Salazar (2014) indicó que Estados Unidos es un potencial mercado para incrementar las exportaciones peruanas de arándanos frescos de la región la Libertad; es absolutamente viable la exportación de arándanos frescos a Estados Unidos, ya que, gracias al TLC, se tiene un ingreso preferencial a EE.UU. Por lo tanto, la exportación de arándanos se encuentran diferentes mercados que tienen demanda del producto que podría la empresa atender si logra aumentar la producción.

Con respecto al estudio para la comercialización de arándanos frescos al mercado de Sao Pablo República Federativa de Brasil, se pudo conocer que Brasil tiene como principal proveedor a EE.UU. y Chile, en los últimos años han aumentado las exportaciones, para este país. El estudio mercado muestra que el consumo de arándanos es de 3 veces por semana y

la mayoría de potenciales clientes buscan comprar el producto en supermercados ya ofrece una mejor calidad y cuidado para el consumidor, el consumo mayormente se da por el valor nutritivo y su agradable sabor que tiene el arándano. Estos resultados se contrastan con la investigación de Bonilla y Rivera (2014) explicó que la preferencia del arándano por los clientes es en fruto fresco y consumo mayormente en jugos y postres y otros, además se describió Estados Unidos es uno de los principales productos e importadores, sin embargo, la ventaja que se tiene es que la producción en el Perú es en los meses de escasos por lo que es una ventaja para lograr la exportación. Por consiguiente, es muy importante tener los cuidados adecuados para mantener el sabor del producto, ya que un aspecto muy importante en la preferencia del arándano en el mercado internacional.

Los factores que inciden en la decisión por la compra o la preferencia de los arándanos de los posibles clientes en Brasil son la frescura de los productos para un 36%, otro de los factores que incide en la compra es la recomendación de los padres de familia, que por valor nutritivo recomiendan a sus hijos y familiares cercanos para optar por este producto, el precio que está dispuesto a pagar es un promedio es de 5 a 7 dólares en su mayoría, un promedio que está acorde a lo manifestado en la entrevista al encargado de gestión comercial de la empresa San Juan de Lambayeque. Estos resultados se contrastan con el estudio de Medina y Sánchez (2014) indicó que la producción del arándano se encuentra en invierno, en estos meses de setiembre a noviembre el precio de los arándanos es alto, por encima de \$7.00 / kilo, adicionalmente pocos países del hemisferio sur exportan en este período, porque sus cosechas salen mayormente entre diciembre a marzo; bajo la certificación Global GAP es una demostración pública de compromiso con la Calidad y la Seguridad Alimentaria

Además, el análisis de datos conlleva a determinar que no tendría mucha influencia si el producto es orgánico o no, las motivaciones para su consumo son su sabor para la mayoría de encuestados, el precio en un porcentaje pequeño y la percepción también está relacionada al buen sabor y la calidad del producto, son los factores principales que influyen en la decisión de compra de los consumidores potenciales de arándanos en el mercado de Sao Paulo. Estos resultados no se relacionan Bergerie, García, Rivera y Sánchez (2013) pero brinda un aporte acerca del conocimiento del arándano, que se debe 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.

Con respecto a la elaboración de un plan de negocio para la exportación de arándanos para el estado de Sao Pablo en Brasil, de acuerdo al análisis de la información recolectada se determinó la elaboración del plan de negocio para la exportación de arándano a Brasil, con la apertura y el acuerdo comercial que facilita la exportación específicamente de este producto, además, la empresa Agrícola San está en una prueba piloto para la producción de arándano y aún no ha definido un mercado objetivo, es por ello, que es muy importante conocer la viabilidad de la exportaciones de arándano a Brasil para la empresa, y se desarrolló el detalle de la propuesta en el aporte científico

3.3 Aporte científico (propuesta de investigación)

3.3.1. Título de la propuesta

PLAN DE NEGOCIO PARA LA EXPORTACIÓN DE ARÁNDANO FRESCO PARA EL MERCADO DE BRASIL.

3.3.2. Objetivos de la propuesta

1. Desarrollar estrategias de marketing para la comercialización del arándano en el mercado de Brasil.
2. Identificar la competencia a nivel nacional e internacional de la empresa San Juan en la exportación de arándano
3. Determinar la viabilidad del plan de negocio mediante el estudio económico financiero

3.3.3. Propuesta (resumen ejecutivo)

La presente investigación se inicia con la alternativa que se apertura en el año 2017, luego que se aprobara por parte del país vecino de Brasil los requisitos fitosanitarios para la exportación de empresas peruanas al mercado brasileño, dicha aprobación según Gestión (2017) describe así “El Ministerio de Agricultura, Pecuaria y Abastecimiento (MAPA) de Brasil publicó en el diario oficial de dicho país la Instrucción Normativa N° 11-2017 que aprueba los requisitos fitosanitarios para la exportación de arándanos del Perú para el Brasil” y para el ingreso del producto peruano se requería del certificado fitosanitario y deberían ser enviados en embalajes de primer uso y libre de impurezas y residuos sólidos.

Al obtener esa información se toma la decisión de realizar la investigación para determinar la posibilidad de ingresar a un mercado nuevo y con autorización para ingreso al mercado brasileño, es por ello, que se realiza esta investigación y teniendo en cuenta que la empresa Agrícola San Juan S.A. se encuentra con un plan piloto para la producción de arándano desde hace dos años con el objetivo de ir probando la producción en la región Lambayeque, que si bien, en ese tiempo la pequeña producción que se ha tenido se ha optado por el mercado local, la idea principal de la gerencia es analizar y conocer que posibilidades existe para la producción en grandes cantidades y poder ofrecer a mercados internacionales en un mediano y largo plazo.

Por lo tanto, se determinó la idea de un plan de negocio para exportación de arándano para el mercado brasileño para empresa Agrícola San Juan, que en la presente propuesta se analiza la competencia local, nacional e internacionales para determinar las posibilidades de competir y ser una alternativa para el consumidor de este producto. Se detalla un análisis de externo, estrategias de marketing y el análisis económico financiero para determinar la viabilidad del negocio.

3.3.4. Descripción de la empresa

La empresa Agrícola San Juan está ubicada en el Norte del Perú, específicamente en el departamento de Lambayeque, en Chongoyape, su creación es en el 2008 como Cooperativa Agraria y posteriormente se convierte en Sociedad Anónima, sus actividades principales están relacionadas al cultivo de productos de calidad para la exportación como:

Seeded Grapes: Red Globe, esta uva destaca por sus grandes racimos y bayas, pulpa firme y de textura consistente, además de poseer semillas. Cuando el fruto está maduro presenta una coloración rojo oscuro ligeramente brillante y se distingue por su apetecible sabor dulce.

Seedles Grapes: Crimson, Thompson and Superior las últimas tendencias indican que estas variedades se han convertido en las uvas sin semillas preferidas por los supermercados de todo el mundo.

Crimson: las bayas son rojas de forma elíptica alargada, los racimos son de tamaño mediano y forma cónica, tiene pulpa crujiente y el sabor es dulce y muy agradable. La ausencia de semillas facilita su consumo, razón por la que es muy apreciada por los mercados internacionales

Thompson: bayas de coloración verde ámbar, de tamaño pequeño y sabor neutro. Los racimos son de tamaño medio a grande alados y compactos.

Superior: racimos de tamaño medio a grande, bayas de coloración verde y vistosa, con forma elíptico - ovoide. Posee un sabor neutro y pulpa crujiente.

Quinua: de origen andino, la quinua es un súper grano con un valor nutritivo mucho más alto que el maíz, el trigo, la cebada o la avena.

Y últimamente, el producto que se tiene plan piloto que la empresa está probando para la producción exportación, el Blue berries los arándanos azules o blueberries son frutos silvestres, la baya es de color blanco al principio, volviéndose azul cuando alcanza su punto de maduración. Consumido desde tiempos antiguos y muy valorado en la actualidad por los grandes beneficios medicinales que brinda, contiene más antioxidantes que cualquier otra fruta, es bajo en calorías y grasas, rico en fibra, y por tanto es el ideal en nuestras dietas y para un buen estilo de vida

La empresa cuenta con certificaciones internacionales para la producción de uva de mesa, este es producto bandera de la empresa, todos sus procesos están adecuado para que obtenga la selección y calidad para la exportación. Los principales destinos de las exportaciones de la empresa son los siguientes:

Tabla 22

Países destino de las exportaciones de la empresa Agrícola San Juan

Norte América		Centro América	Europa	Asia
		Panamá		
Estados Unidos	Canadá		Inglaterra Holanda Russia España Turquía	China Lithuania Korea del Sur Taiwan Tailandia Arabia Saudita

Fuente: Pagina web de la empresa.

3.3.5. Análisis del entorno

a. Análisis de la industria a nivel internacional

Respecto a las exportaciones a nivel mundial respecto al arándano ha tenido variaciones en los últimos cinco años ya que el Perú ha avanzado hasta el segundo lugar en el año 2017, ya que el año 2016 se encontraba en el tercer puesto según los datos de Trade Map que mostramos en la siguiente tabla:

Análisis de los principales países exportadores a nivel mundial

Para determinar quiénes son países que tienen mayores exportaciones a nivel mundo recurrimos a Trade Map, de los cuales se obtuvo que Chile sigue liderando el ranking de las exportaciones, pero Perú sigue acercando y en un mediano plazo a ser líder de exportaciones a nivel mundo.

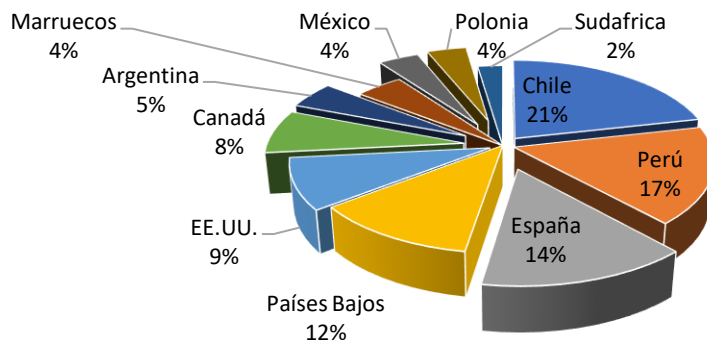
Tabla 23

Exportaciones a nivel mundial

Exportadores	2013	2014	2015	2016	2017
Chile	439,597	528,856	528,563	647,107	461,675
Perú	17,386	30,230	97,187	241,256	360,942
España	147,817	207,737	231,486	285,365	309,798
Países Bajos	117,958	143,750	154,696	194,287	255,977
EE.UU.	240,243	212,041	181,775	191,161	190,529
Canadá	173,042	162,244	185,929	165,192	161,887
Argentina	86,990	116,580	103,447	124,571	99,906
Marruecos	31,256	42,430	49,259	71,764	96,412
México	18,562	39,862	43,904	65,140	83,787
Polonia	45,093	62,418	69,157	57,063	81,752
Sudafrica	13,751	15,741	21,641	24,953	49,923
Total	1,331,695	1,561,889	1,667,044	2,067,859	2,152,588
Resto de mundo	185,465	161,654	176,758	206,431	234,502

Fuente: Trade Map: Principales exportadores de arándanos Valor FOB en \$. Del 2013-2018, Obtenido Octubre.

Principales exportadores de arándano a nivel mundial



Fuente: Trade Map principales exportadores de arándano del año 2017

En la figura se aprecia los 11 principales países que exportan arándano a nivel mundial, donde Chile ocupa el primer lugar con 21%, sin embargo, Perú ha logrado un crecimiento muy importante que ha ido escalando hasta ubicarse en el segundo, desplazando a otros países y que apuesta a ser líder en exportación de este producto en los próximos años

Tabla 24

Variaciones en porcentaje de los principales países exportadores

Exportadores	2013	2014	2015	2016	2017
Chile	29%	31%	29%	28%	19%
Perú	1%	2%	5%	11%	15%
España	10%	12%	13	13%	13%
Países Bajos	8%	8%	8	9%	11%
EE.UU.	16%	12%	10%	8%	8%
Canadá	11%	9	10%	7%	7%
Argentina	6%	7	6	6	4
Marruecos	2%	3	3	3	4
México	1	2	2	3	4
Polonia	3	4	4	3	3
Sudafrica	1	1	1	1	2
Total	87.7%	90.7%	90.7%	90.9%	90.1%
Resto del mundo	12.3%	9.3%	9.3%	9.1%	9.9%

Fuente: Trade Map: Variaciones principales exportadores de arándanos del 2013-2018, Obtenido

Octubre

En se puede evidenciar que los 11 países exportadores de arándano cubren el 90% de las exportaciones mundiales donde Chile en los años 2017 ha caído de manera considerable hasta 9% y Perú en 5 años ha logrado llegar al segundo lugar con un 15%, y todo indica que seguirá creciendo, ya que otras empresas están produciendo arándano para la exportación

Análisis de los principales importadores a nivel mundial

Para este análisis también se recurrió a la base de datos de Trade Map, donde permitió conocer los principales países que demandan de este producto que ha tenido un crecimiento muy importante en la aceptación del consumidor de diversos países, para lo cual se realizó el siguiente análisis para conocer de manera detallada los principales exportadores a nivel mundo.

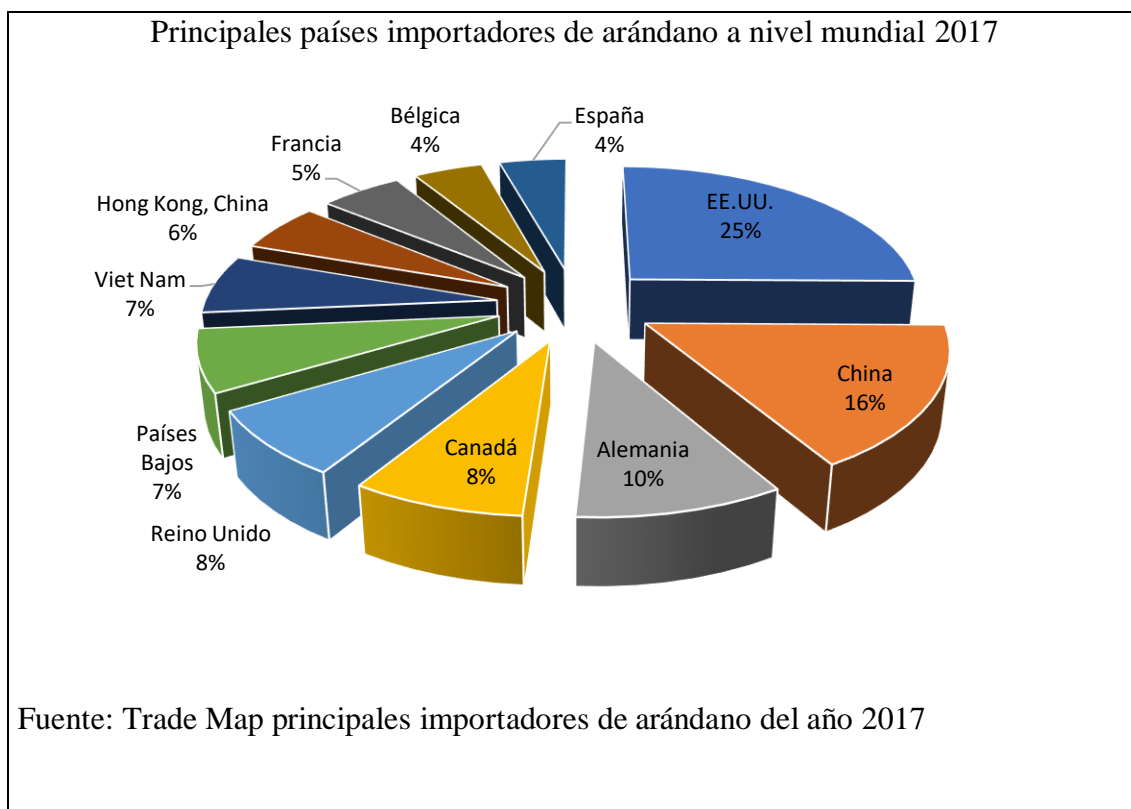
Tabla 25

Principales países importadores de arándano a nivel mundial 2013 – 2018

Importadores	2013	2014	2015	2016	2017
EE.UU.	1,642,617	1,949,089	2,318,214	2,738,346	2,949,235
China	1,603,212	1,746,423	2,001,576	1,873,868	1,909,118
Alemania	861,817	904,174	884,704	962,545	1,114,015
Canadá	914,865	916,913	850,779	861,184	925,422
Reino Unido	591,773	668,507	728,290	862,189	888,749
Países Bajos	612,899	693,978	636,070	734,152	828,959
Viet Nam	13,947	14,402	46,152	232,912	788,590
Hong Kong, China	420,923	564,355	597,814	703,582	651,215
Francia	512,863	516,775	476,540	538,772	621,850
Bélgica	379,099	441,042	400,425	443,858	524,794
España	230,462	290,335	303,107	349,871	508,373
Total	7,784,477	8,705,993	9,243,671	10,301,279	11,710,320
Resto del mundo	3,722,476	3,778,361	3,747,461	3,942,606	4,424,146

Fuente: Trade Map: Principales importadores de arándanos Valor FOB en \$. Del 2013-2018, Obtenido Octubre.

Uno de los principales países que atrae a diferentes proveedores es Estados Unidos, por ser una de las potencias en consumo de este producto y China en segundo lugar



En la figura se puede apreciar que el año 2017 Estados Unidos de Norteamérica es uno de los países que consume el arándano al tener un 25% del mercado demandante a nivel mundo y China también de manera importante con un 16% y Alemania 10% que entre los países tienen el consumo de más del 50% de la producción a nivel mundo, son mercados atractivos para las empresas que producen.

b. Análisis del entorno nacional

Para el análisis del entorno nacional se recurrió a los datos de SUNAT, con el objetivo de conocer las empresas peruanas que exportan en desde el año 2013, mediante el análisis de la inteligencia comercial se llegó a determinar los siguientes datos importante para la esta investigación.

Tabla 26

Empresas exportadoras

PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS	2013	2014	2015	2016	2017
CAMPOSOL S.A.	9,686,500	11,504,886	39,584,384	92,397,382	115,480,172
TAL S A	6,688,446	15,894,371	38,383,299	71,160,845	90,646,370
HORTIFRUT-TAL S.A.C.		1,175,030	9,434,673	39,320,849	47,000,902

AGRICOLA SANTA AZUL S.A.C				11,976,164	24,783,461
HASS PERU S.A.			2,357,087	7,543,460	22,140,427
BLUEBERRIES PERU S.A.C.	53,103		2,099,317	4,865,385	12,671,756
EXPORTADORA FRUTICOLA DEL SUR SA	342,535		982,211	3,059,712	11,197,314
AGRICOLA CERRO PRIETO S.A.				1,938,528	7,371,760
FRUSAN AGRO S.A.C.				1,674,075	6,011,587
COMPLEJO AGROINDUSTRIAL BETA S.A.			479,757	1,633,056	5,782,122
Las demás	1,006,111	1,266,824	3,402,581	7,662,786	28,337,025

Fuente: elaboración propia con datos obtenidos de la SUNAT, Octubre 2018

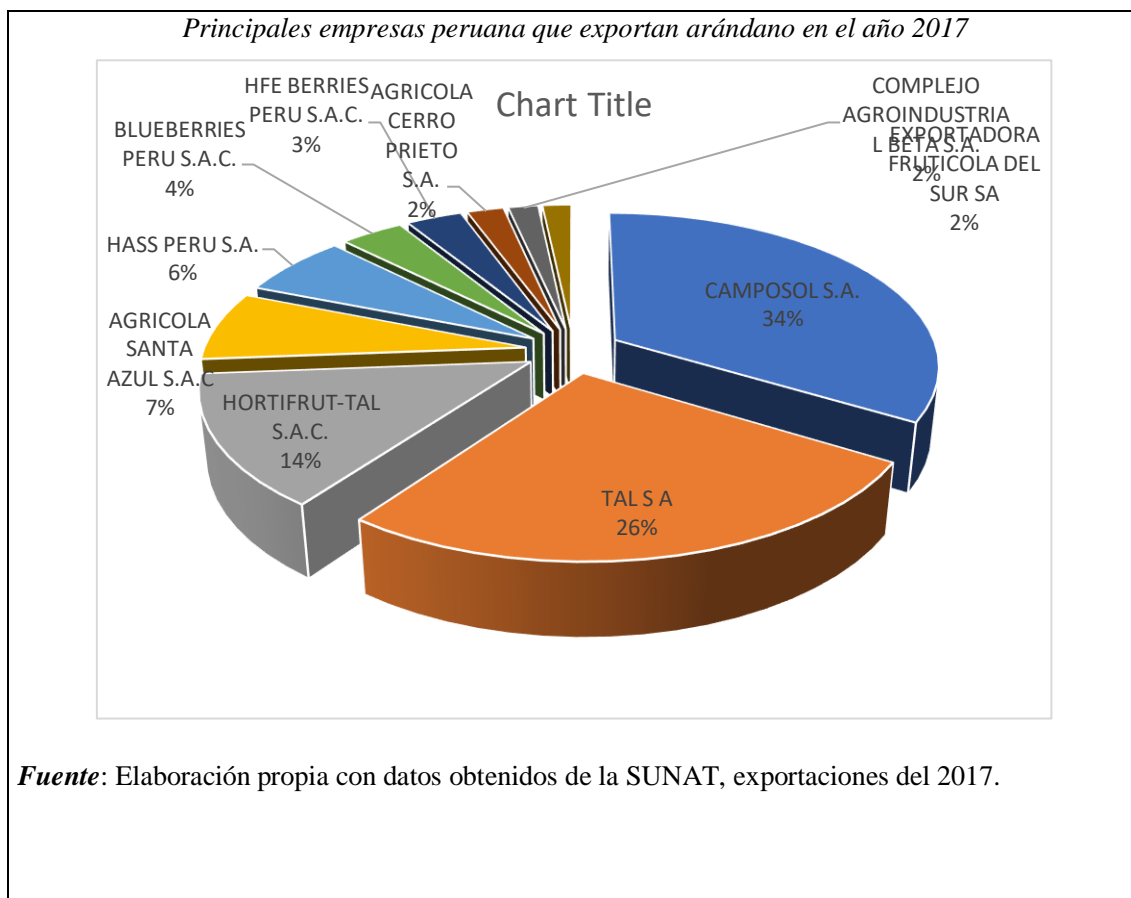
En la tabla se puede evidenciar el crecimiento de las exportaciones por parte de las empresas, liderando la empresa Camposol S.A. con un mejor margen de exportaciones, la que permite ser una de las mejores empresas peruanas en lo que refiere a la producción y exportación de arándano y la TAL SA es la segunda empresa en exportar el producto que se estudia.

Tabla 27

Principales empresas que exportan del Perú arándano en el año 2017

Etiquetas de fila	Suma de FOB	PESO NETO
CAMPOSOL S.A.	115,480,172	13,314,148
TAL S A	90,646,370	10,433,763
HORTIFRUT-TAL S.A.C.	47,000,902	6,408,984
AGRICOLA SANTA AZUL S.A.C	24,783,461	2,328,482
HASS PERU S.A.	22,140,427	2,487,693
BLUEBERRIES PERU S.A.C.	12,671,756	1,638,771
HFE BERRIES PERU S.A.C.	11,197,314	1,257,697
AGRICOLA CERRO PRIETO S.A.	7,371,760	517,335
COMPLEJO AGROINDUSTRIAL BETA S.A.	6,011,587	750,695
EXPORTADORA FRUTICOLA DEL SUR SA	5,782,122	541,638
AGROBERRIES PERU S.A.C.	5,131,213	648,880
AGROVISION PERU S.A.C.	4,192,841	398,221
VISON S S.A.C.	3,758,570	458,739
El resto	15,254,401	1,791,215

Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de la SUNAT, exportaciones del 2017. Obtenido en octubre 2018



Respecto a las exportaciones que se realiza dese Perú, Camposol SA ocupa el 34% seguida de TAL SA con 26, siendo las principales empresas que exportan arándano en la actualidad en valor FOB.

Tabla 28

Principales mercados destino de exportaciones de arándano en Valor FOB

Mercados de destino	2012	2013	2014	2015	2016
Estados unidos	34,345	6,944,782	12,936,899	53,713,138	130,997,354
Países bajos	147,870	3,717,985	7,222,678	27,241,563	56,423,875
Reino unido	170,008	1,810,892	3,158,728	11,848,760	35,569,513
Canadá				286,924	5,221,916
Hong Kong		3,701,635	5,916,459	1,419,884	4,424,380
España		428,255	379,479	512,262	3,124,939
Panamá					1,695,287
Singapur		33,749	113,629	485,891	1,605,817
Alemania	3,992	18,000	87,886	150,499	1,569,569
Tailandia			12,528	21,959	497,900
Otros	108,826	725,759	408,463	1,042,429	2,101,692

Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de la SUNAT, principales mercados destino.

En la tabla se puede apreciar que las exportaciones peruanas tienen como principal país destino a Estados Unidos donde se concentra la mayor cantidad de exportaciones y también se tiene a Países Bajos, Reino Unido y Canadá como principales mercados potenciales para la exportación.

Tabla 29

Puertos de salida Valor FOB

Principales puertos de salida	2013	2014	2015	2016	2017
Marítima del Callao	3,893,524	10,130,199	19,596,711	97,796,070	141,256,332
Salaverry	869,735	10,382,180	48,550,875	82,996,230	127,815,569
Aérea y postal EX-IAAC	11,216,443	6,188,845	18,275,415	40,031,215	68,319,279
Paíta	1,262,213	3,535,525	10,300,308	20,792,199	21,203,250
Tumbes	139,142			1,174,802	8,097,499
Pisco				261,906	3,915,514
IAT-Lambayeque				179,820	815,453

Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de la SUNAT, Puertos de salida en Valor FOB.

En la tabla se puede evidenciar que el puerto del Callao sigue siendo la principal salida de las exportaciones de arándano del Perú. Sin embargo, exportaciones siguen creciendo de manera considerable tanto por el Callao, Salaverry y vía área y postal.

c. Análisis del mercado objetivo Brasil

Proveedores internacionales para el mercado brasileño

Para el análisis del mercado objetivo se recurrió al conocer los principales exportadores a este país, se determinó mediante la herramienta de Trade Map, lo que permitió conocer los siguientes resultados:

Tabla 30

Principales proveedores de Brasil, en valor FOB.

Exportadores	2013	2014	2015	2016	2017
Chile	273	649	571	456	607
EE.UU.	354	569	501	514	489
Argentina	592	815	542	337	420
Perú	0	0	0	0	166
Uruguay	82	23	3	0	46
Portugal	0	13	64	25	7
Total	1301	2069	1681	1332	1735

Fuente: Trade Map, elaboración propia.

Con respecto al mercado brasileño se puede evidenciar que las exportaciones que realizan los países está liderado por Chile ofrece arándanos desde el 2013 hasta la actualidad; pero Perú empezó en el 2017 y ya exportado un promedio importante, ya que las exportaciones se iniciaron en Setiembre del año pasado.

Proveedores de arándano de empresas peruanas

De acuerdo, a los obtenidos de SUNAT, se puede evidenciar las exportaciones a Brasil empezaron en el año 2017 y las empresas peruanas han buscado la mejor manera posible de ofrecer el arándano, ya que es un mercado nuevo que se apertura gracias a un tratado entre Perú y Brasil y los datos encontrados son los siguientes:

Tabla 31

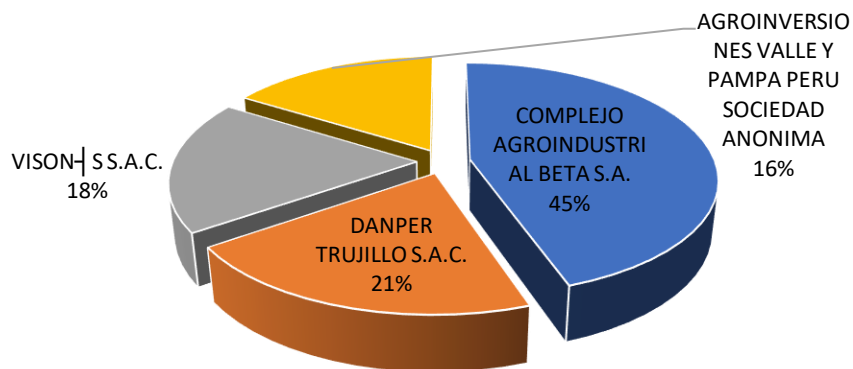
Empresas peruanas exportadoras de arándano al mercado de Brasil

Empresas	2017	2018
Complejo agroindustrial beta s.a.	68,879	65,920
Danper Trujillo S.A.C.	31,748	85,030
Vison S S.A.C.	28,434	
Agro-inversiones Valle y Pampa Perú SA	24,946	
Hortifrut-TAL S.A.C.		132,122
Hortifrut - Perú S.A.C.		24,855
Camposol S.A.		9,167
Agricola cerro Prieto S.A.		5,574
Consorcio de productores de fruta S.A.		2,066
Total general	154,007	324,734

Fuente: SUNAT, exportaciones del año 2017 – 2018 en valor FOB, con la elaboración propia.

Se evidencia las exportaciones realizadas por empresas peruanas en los años 2017 y 2018 para el mercado brasileño, empresas como Visión SAC y Pampa Perú han dejado de exportar, hasta el mes de Setiembre que fue analizado los datos.

Exportación de arándano de empresas peruanas en el 2017, Valor FOB

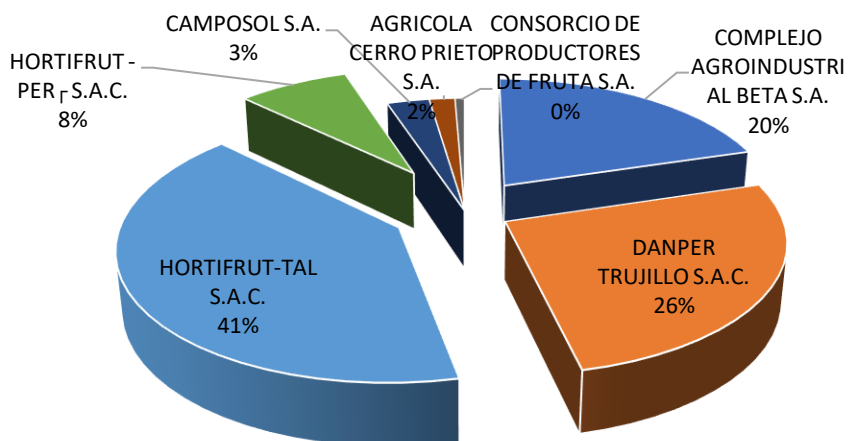


Fuente: SUNAT, exportaciones de arándano del año 2017

En la figura, se puede evidenciar que en el año 2017 la empresa que lideró las exportaciones a Brasil es Complejo Agroindustrial Beta S.A. con un 45% que casi ha llegado a captar el 50% de las exportaciones de ese año y un 21% de la empresa DANPER Trujillo SAC.

Exportaciones de empresas peruanas a Brasil hasta el mes de Setiembre del 2018 en valor FOB.

Exportación de arándano de empresas peruanas en el 2018, Valor FOB



Fuente: SUNAT, exportaciones de arándano del año 2018

En la figura, se evidencia que la empresa HORTIFRUT-TALSAC con 41% y la empresa DANPER Trujillo SAC aumento sus exportaciones en relación al año anterior. Sin embargo, la Agroindustrial Beta hasta el momento que se analizó los datos aun no la logrado exportar a Brasil.

Segmentación del mercado del mercado Brasil

La presente propuesta que está plan de negocio para la exportación al mercado de Brasil está dirigida específicamente al mercado de Sao Paulo que es una de las principales ciudades de este país, cuenta con una población promedio de 41,893,053 habitantes, según datos del año 2010. Está considerada como la tercera zona metropolitana más grande de Brasil.

Tabla 32

Población urbana de Sao paulo

Edad	Población residente
20 – 24 años	3' 497, 621
25 – 29 años	3' 649, 372
30 – 39 años	6' 478, 175
40 – 60 años	16' 847, 578
TOTAL	30' 472, 746

Fuente: Banco mundial, con la elaboración propia

Segmentación demográfica

La segmentación demográfica se consideró a personas que cuenta con ingresos económicos y con independencia económica y que tengan preferencia por el arándano.

Tabla 33

Segmentación demográfica

Resumen	%
Población de zona urbana	84.36%
Población NSE Alta y Media alta	24.00%
Población de 20 a 60 años	51.88

Fuente: Banco mundial, con la elaboración propia

Grupo objetivo

De acuerdo al mercado se apunta la exportación se puede determinar que un segmento objetivo es un conjunto específico de posibles consumidores tienen más probabilidades de compra y que son más atractivos para el negocio, pues generan la mayor parte de las ventas de una empresa.

El mercado objetivo primario del arándano son Hombres y mujeres de 20 a 60 años que pertenezcan al nivel socioeconómico alto y medio-alto, ubicados en la zona urbana y dentro del ámbito geográfico de la región metropolitana de Sao Paulo.

Tabla 34

Posible grupo objetivo de clientes.

Dimensiones demográficas de Sao Paulo	Niveles, intervalos o clases
Edad	20 a 60 años
Sexo	Masculino y Femenino
NSE	Alto y medio alto
Estado Civil	Solteros, casados, viudos o separados
Zona	Estado de Sao Paulo
Característica	Preferencia por el arándano fresco

Fuente: Banco mundial, con la elaboración propia

3.3.6. Planeamiento estratégico

El planeamiento estratégico para la presente propuesta está determinado por la visión y misión, valores de la empresa y el análisis FODA para empresa Agrícola San Juan.

Visión (propuesto)

Buscar liderar la exportación de arándano fresco del Perú hacia el mercado de Brasil en específico a Sao Pablo por medio de un producto de calidad y buen precio hacia el 2022.

Misión (propuesto)

Ser una empresa que se dedique a producción, procesamiento y exportación de arándano de calidad garantizada ofreciendo para los consumidores del mundo, logrando satisfacer sus necesidades.

Tabla 35

Análisis FODA

Fortalezas	Oportunidades
<p>Ubicación geográfica, el Perú por las condiciones climáticas óptimas puede obtener alto rendimiento en el cultivo de arándano, y el uso de menor tratamientos con químicos en el proceso productivo.</p> <ul style="list-style-type: none"> • La contra estación, permite al mercado nacional peruano exportar a los Estados Unidos y el hemisferio norte, cuando no pueden abastecerse con su producción local. • Disponibilidad de mano de obra a precio razonable. • Excelente disposición de plantas genéticas de la variedad a sembrar. 	<p>Ventana de producción favorable para los arándanos peruanos para ingresar a mercado de Sao Pablo.</p> <p>La proyección de precios de los arándanos es estable en los siguientes años. Producto con demanda creciente a nivel mundial.</p> <p>Se tiene varias zonas en el Perú para la siembra de este cultivo que aún no están siendo explotadas</p> <p>Introducción de nuevas variedades de nuevo material genético para nuestras condiciones de producción.</p>
<p>Debilidades</p> <p>Transporte aéreo muy costoso, lo que lleva a contar siempre con el marítimo que es más cómodo, pero lento y pueda ocasionar daños al producto.</p> <ul style="list-style-type: none"> • La empresa no cuenta con una planta de proceso ni cadena de frío específico para arándano • Por ser una empresa recientemente se está sembrando arándano, podría generar problemas de liquidez en corto plazo. 	<p>Amenazas</p> <p>Factores climáticos como el Fenómeno del Niño o Niña.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Devaluación del dólar afectaría nuestros ingresos y costos. • Cambios en la legislación laboral agraria. • Plagas y enfermedades de importancia económica. • El aumento de la demanda a nivel mundial, podría provocar que muchos países intenten se dediquen a la producción y exportación y baje el precio del arándano.

Fuente: Elaboración propia

3.3.7. Plan de marketing

Producto

De acuerdo a la historia que se redacta en diferentes portales y empresas exportadores y como de entidades del estado peruano se puede evidenciar que el arándano (blueberries) son nativos de Norteamérica, cuyo nombre científico es *Vaccinium Ericaceae*. Comercialmente se conoce a esta fruta dentro del grupo de berries; conformado básicamente por frutos tales como la frambuesa (raspberry), mora (blackberry), fresas (strawberry) y los arándanos (blueberry). La característica principal de este alimento saludable y agradable es que son frutos es principalmente su tamaño pequeño, forma ovalada o esférica, su sabor ácido y breve tiempo de conservación luego de la cosecha.

Producción de arándano

El cultivo tiene una vida útil aproximada de 25 años; en los cuales toma 6 años. Los rendimientos se maximizan a partir de ese momento y se vuelven constantes hasta el final de la etapa productiva. Según, se puede conocer que la comercialización del a nivel de todo el mundo se tiene que el 80% del producto es aceptado como fruto fresco y solo un 20% se comercializa de manera procesada.

Presentación de arándano



Figura 23, Se aprecia el arándano para la exportación

Fuente: obtenido de Google

En la figura 23, se evidencia la presentación del arándano, que se ofrecerá para la exportación por parte de la empresa Agrícola San Juan.

Tabla 36

Ficha técnica

Ficha técnica del arándano	
Producto	Arándano
Nombre científico	<i>Vaccinium Ericaceae</i>
Partida arancelaria	0810.40.0028 - Arándanos, cultivados, frescos
Definición del producto	Arándanos frescos para consumo directo o procesamiento
Descripción del producto	<ul style="list-style-type: none"> - Densidad de producción: 5 mil plantas por Ha - Productividad esperada: 3-5 kg por planta - Acidez: 2.85 - 3.49 pH - Tamaño: 0.7 a 1.5 cm de diámetro - con: 15 a 20 mm - Periodos de alta producción: setiembre - noviembre - Variedad más producida: Biloxi
Características organolépticas	<ul style="list-style-type: none"> - Peso: 0.5 a 4.0 - De 20 a 100 semillas en su interior - Color: desde azul claro hasta negro, dependiendo de la maduración - Sabor ligeramente ácido
Características microbiológicas	<ul style="list-style-type: none"> - Composición: 86% de agua, 0.64% de grasas, 2.7% de fibra dietética, 0.18% de minerales. -Azúcares: 7.3% (49% fructosa, 48% glucosa, 3% sacarosa) - Tamaño: 0.7 a 1.5 cm de diámetro
Propiedades medicinales	Ayuda a combatir problemas cardiovasculares, inmunológicos y tiene altos contenidos de antioxidantes
Vida útil esperada	14 y 28 días con almacenamiento en cámara frigorífica
Condiciones de conservación	Temperatura: -0.6 y 0°C

Certificaciones de calidad	- Humedad relativa: 95% GLOBAL GAP (obligatorio para la exportación a Europa)
Empaque y presentación	- Clamshells de plástico de 175g para el mercado de Estados Unidos y 100 g para mercados europeos

Fuente: Obtenido de Revista AgroNegocios (2014)

Envase

Envase primario: Cajas chamshell conteniendo 4.4 onzas (125gr).

Envase secundario: Cajas de cartón corrugado conteniendo 12 cajas clamshell, 1.5 Kg de producto.

El rotulado del producto es a través de etiquetas en donde se detalla la fecha de producción, fecha de vencimiento, número de lote de producción, peso neto y condiciones de almacenaje.

Almacenaje:

El almacenaje debe realizarse en ambientes controlados de Temperatura y Humedad Relativa, en cadena de frío, entre 0 a 2°C y una humedad relativa de 85 a 95%. Pueden estar refrigerados entre 2 a 3 semanas

a. Precio

La estrategia de precios está basada de acuerdo a la competencia que ya exporta al mercado brasileño donde tiene diversas empresas que han empezado a exportar desde mes de setiembre del 2017 y donde se puede observar que algunas empresas han dejado de exportar o lo hacen en el último trimestre. En la siguiente tabla, se presentan las principales exportaciones y los precios con la que se ofrece al mercado brasileño.

Tabla 37

Precios de exportación de empresas peruanas que exportan el arándano a Brasil del año 2017

Empresas peruanas exportadoras	2017		
	Total	Peso Neto	Precio
Complejo Agroindustrial BETA S.A.	68879	8798	7.83

Danper trujillo S.A.C.	31748	3357	9.46
Vison s S.A.C.	28434	3825	7.43
Agroinversiones Valle y pampa Perú SA.	24946	5040	4.95
Hortifrut-tal S.A.C.			
Hortifrut - Perú S.A.C.			
Camposol S.A.			
Agricola Cerro Prieto S.A.			
Consorcio de Productores de Fruta S.A.			
Total general	154007	21020	7.33
Precio promedio			7.40

Fuente: SUNAT, elaboración propia

Respecto a las exportaciones de las empresas peruanas al mercado brasileño tenemos que el precio promedio en el año 2017 es de \$ 7.40, sin embargo, la empresa Danper Trujillo SAC, es una de las empresas que comercializado aun mayor precio el arándano.

Tabla 38

Precios de exportación de empresas peruanas que exportan el arándano a Brasil del año 2018

Empresas peruanas exportadoras	2018		
	Total FOB	Peso Neto	PRECIO
COMPLEJO AGROINDUSTRIAL BETA S.A.	324734	46080	7.05
DANPER TRUJILLO S.A.C.	132122	18000	7.34
VISON S S.A.C.	85030	12960	
AGROINVERSIONES VALLE Y PAMPA PERU SOCIEDAD ANONIMA	65920	10440	
HORTIFRUT-TAL S.A.C.	24855	2880	8.63
HORTIFRUT - PERU S.A.C.	9167	720	12.73
CAMPOSOL S.A.	5574	720	7.74
AGRICOLA CERRO PRIETO S.A.	2066	360	5.74
CONSORCIO DE PRODUCTORES DE FRUTA S.A.			
Total general			
Precio promedio			8.20

Fuente: SUNAT, elaboración propia

Los precios de exportación en el año 2018 son en promedio \$ 8.20 en promedio, es un precio mayor al promedio 2017, un aspecto a destacar es que la Hotifrut-Tal SAC es la que ha comercializado el arándano a un mayor precio, las empresas que han exportado son solamente seis según los datos analizados hasta el mes de Septiembre del 2018.

3.3.8. Evaluación económico financiera

El análisis económico financiero permitió conocer la viabilidad económica financiera del plan de negocio de exportación de arándano al mercado de Brasil por parte de la empresa Agrícola San Juan.

Tabla 39

Detalle de las inversiones iniciales

Detalle de inversión inicial	Costo	Impuestos (19%)	Inversión
Maquinaria y equipos	50,500	5,600	56,100
Otros	40,600		40,600
Instalaciones	20,300	3,700	24,000
Capital de trabajo	150,000		150,000
	261,400	9,300	270,700

Fuente: elaboración propia

En la tabla 39, se aprecia la inversión inicial de la empresa, de 270,700 para este plan de negocio de producción y exportación de arándano para el mercado Brasileño.

Tabla 40

Financiación de la empresa Agrícola San Juan

Financiamiento	cantidad	%
prestamos	50,000	18.47%
patrimonio empresarial	220,700	81.53%
	270,700	100.00%

Fuente: elaboración propia

El financiamiento de la empresa asciende a 50,000 soles que se pagará en un promedio de 3 años a una tasa de 18.47%, con lo que permitirá a la empresa poder operar en la producción y exportación de arándano

Tabla 41*Proyección de las ventas*

Detalle	PROYECCIÓN DE VENTAS				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Exportable (kg)		9,800	14,700	27,195.00	53,030
Mercado local	0	2,300	3,450	6,244.50	9,055
Mercado internacional FOB (US\$)	0	78,400	117,600	217,560	424,242
Mercado local US\$	0	5,750	8,625	15,611	22,636
Drawback (4% venta FOB)	0	3,136	4,704	8,702	16,970
TOTAL	0	87,286	130,929	241,874	463,848

Fuente: elaboración propia

La proyección de ventas está de acuerdo al crecimiento de las ventas de las empresas que ya exportan al mercado brasileño, teniendo cuenta que se tiene un importante crecimiento en el año 2018, que promedio \$151,952 han exportado las 4 empresas más importante al mercado Brasileño y el precio según el análisis se detalla en la tabla 42.

Tabla 42*Posibles precios de venta*

Precio	\$
Mercado local	2.5
Mercado exportable	8
Drawback	4%

Fuente: elaboración propia

El precio determinado para la exportación estaba basado en el análisis de precios en la competencia que se puede verificar en la tabla 37 y 38 donde se determinó los precios actuales de las empresas exportadoras al mercado de Brasil, por lo tanto, se consideró un precio promedio de \$ 8 para su comercialización

Tabla 43*Costo de ventas*

COSTO DE VENTAS

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Mantenimiento Máquinas y Sistema de riego	-	4,200	4,284	4,369.68	4,457.07
Labores de riego, cuidado y fertilizacion y sanidad	20,500	20,500	20,500	20,500	20,910
Mantenimiento Máquinas y Sistema de riego	0	0	0	2,200	2,266
Labores de riego, cuidado y fertilización y sanidad	0	0	17,800	17,800	17,800
Maquila		2,600	3,640	5,460	7,098
Sueldo trabajadores		5,300	7,950	12,720	22,896
TOTAL	20,500	32,600	54,174	63,050	75,427

Fuente: elaboración propia

En la tabla 43, se evidencia el costo de ventas por año que demandará la producción y exportación de arándano para el mercado de Brasil.

Tabla 44

Estado de resultados

Estado de resultados					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas Incrementales	0	87,286	130,929	241,874	463,848
Costo de ventas	20,500	32,600	54,174	63,050	75,427
UTILIDAD BRUTA	- 20,500	54,686	76,755	178,824	388,421
Gastos administrativos	15,500	15,500	15,500	15,810	15,810
Gastos de ventas	-	8,100	10,200	18,800	2,200
Depreciacion	5,800	5,800	5,800	8,400	8,900

UTILIDAD ANTES DE INTERES e IMPUESTOS (EBIT)	-	41,800	25,286	45,255	135,814	361,511
Gastos financieros	-	21,176	21,176	21,176	-	-
Utilidades Imponible	-	20,624	46,462	66,431	135,814	361,511
Impuesto a la Renta 29.5%	-	0	0	19,597.17	40,065.12	106,645.72
Utilidad Neta	-	20,624	46,462	46,834	95,749	254,865
EBITDA(EBIT+Depreciación)	-	14,824	52,262	52,634	104,149	263,765

Fuente: elaboración propia

En la tabla 44, se aprecia el estado de resultados proyectado a 5 años para conocer los posibles escenarios en el plan de negocios.

Tabla 45

Flujo de caja neto

	Flujo de caja Neto					
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas						
incrementales	0	0.00	87,286	130,929	241,874	463,848
Costo de ventas		20,500	32,600	54,174	63,050	75,427
		-				
Utilidad bruta		20,500	54,686	76,755	178,824	388,421
Gastos						
administrativos		15,500	15,500	15,500	15,810	15,810
Gasto de ventas		0	8,100	10,200	18,800	2,200
Depreciación		5,800	5,800	5,800	8,400	8,900
Utilidad antes de intereses e impuestos		-				
EBIT		41,800	25,286	45,255	135,814	361,511
(+)						
Depreciación y amortización		5,800	5,800	5,800	8,400	8,900
Flujo de caja libre		-				
		47,600	19,486	39,455	127,414	352,611

Fuente: elaboración propia

En el flujo de caja neto se puede apreciar la proyección de ventas en un periodo de cinco años, y se puede evidenciar los resultados que se obtienen con el desarrollo del plan de negocios.

Tabla 46

Análisis de la inversión mediante el TIR y el VAN

Análisis de la inversión	
Inversión inicial	270,700
Costo de capital	10%
VAN	155,641
TIR	13%

Fuente: elaboración propia

En la tabla 46 se calculó el TIR y se obtuvo el 13% que según este análisis podemos indicar que el plan de negocio si es rentable económicamente y el VAN 155,641 demuestra que financieramente la exportación de arándano al mercado de Brasil si viable para la empresa Agrícola San Juan.

IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1 Conclusiones

Se concluye con respecto al diagnóstico de la situación actual de la producción de arándanos en la Agrícola San Juan S.A., que la empresa en la actualidad no tiene la capacidad de exportar ya que la producción actual es muy pequeña, ya que está realizando pruebas de rendimiento del producto, y de acuerdo a los resultados que obtengan tienen decidido ampliar su producción, por lo que no se trabaja de manual en la siembra, cuidados y cosecha de la planta, ya que la mayor producción en la actualidad de la empresa es la uva de mesa. Se tiene la intención de expandir la producción de 50 a 80 hectárea para los próximos años, donde la producción será netamente para la exportación, también, se debe prestar atención a la mano de obra que cada vez es más escaso, a futuro no se puede ver solo en incrementar la producción de este producto sino también tener una preocupación por la mano de obra que permite tener la cosecha del producto para la exportación

En relación al estudio de mercado para la exportación de arándanos frescos hacia el mercado de la República Federativa de Brasil en específico Sao Pablo, se pudo conocer que Brasil tiene como principal proveedor a EE.UU. y Chile, en los últimos años han aumentado las exportaciones, para este país. El estudio mercado muestra que el consumo de arándanos es de 3 veces por semana y la mayoría de potenciales clientes buscan comprar el producto en supermercados ya ofrece una mejor calidad y cuidado para el consumidor, el consumo mayormente se da por el valor nutritivo y su agradable sabor que tiene el arándano.

En relación a los factores que inciden en la decisión por la compra o la preferencia de los arándanos de los posibles clientes en Brasil son la frescura de los productos para aun 36%, otro de los factores que incide en la compra es la recomendación de los padres de familia, que por valor nutritivo recomiendan a sus hijos y familiares cercanos para optar por este producto, el precio que está dispuesto a pagar es un promedio es de 8 a 10 dólares en su mayoría, un promedio que está acorde a lo manifestado en la entrevista al encargado de gestión comercial de la empresa San Juan de Lambayeque. Además, el análisis de datos conlleva a determinar que no tendría mucha influencia si el producto es orgánico o no, las motivaciones para su consumo son su sabor para la mayoría de encuestados, el precio en un porcentaje pequeño y la percepción también está relacionada al buen sabor y la calidad del producto, son los factores principales que influyen en la decisión de compra de los consumidores potenciales de arándanos en el mercado de Sao Pablo.

Finalmente, en la investigación se determinó que el plan de negocio para la exportación de arándanos al estado de Sao Pablo Brasil, el TIR y se obtuvo el 13% que según este análisis podemos indicar que el plan de negocio si es rentable económicamente y el VAN 155,641 demuestra que financieramente la exportación de arándano al mercado de Brasil si viable para la empresa Agrícola San Juan.

4.2 Recomendaciones

Se recomienda al jefe de producción analizar de manera constante el crecimiento de las plantaciones y la producción de arándano, con la finalidad de verificar el proyecto piloto que viene ejecutando para conocer las posibles ventajas de este producto frente a otros que se produce en la empresa, para analizar la continuidad ampliación o reducción del proyecto en marcha.

Se recomienda al encargado de ventas que respecto al estudio de mercado de Brasil se recomienda realizar alianzas estratégicas con otras empresas para la exportación hacia ese mercado ya que en la actualidad se produce poco y no se exporta solamente se destina al mercado local.

También, al encargado de comercialización desarrollar algunas estrategias para como la participación en ferias brasileñas para conocer al consumidor de arándano de ese país y lograr mejorar las exportaciones cuando se tenga en producto en mejores cantidades para la exportación.

Finalmente, se recomienda a la gerencia evaluar el plan de negocio con la experiencia que ya tiene la empresa, de ser necesario hacer mejorar para lograr la exportación y comercialización de arándano al mercado de Sao Pablo en Brasil, ya que existe un crecimiento de las exportaciones a este mercado por parte de empresas peruanas.

V. REFERENCAS

Referencias

- Astete, F. (2008). Evaluación técnica y económica de la producción y exportación de arándanos frescos a Estados Unidos. (Tesis de pregrado, Universidad de Chile). Recuperado de http://repositorio.uchile.cl/tesis/uchile/2008/astete_fb/sources/astete_fb.pdf
- Blas, R. (2014). Definición y Características de la Negociación Empresarial. Recuperado de <http://www.ritablas.com/2014/11/definicion-y-caracteristicas-de-la.html>
- Bernal, C. (2006). Metodología de la investigación. Pearson Prentice Hall. Segunda edición.
- Bergerie, J., García, M., Rivera, K. y Sánchez, L. (2013). Plan de marketing dirigido a una mediana empresa exportadora de arándanos frescos. Recuperado de <http://cendoc.esan.edu.pe/fulltext/tesis/ma2013/mamk20134.pdf>
- Bonilla, C. y Rivera, E. (2014). Proyecto de inversión para la implementación de una planta exportadora de arándano en Chóchope – Lambayeque para su exportación a EE.UU. Recuperado de http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/771/3/TL_BonillaArrilaCynthia_RiveraDelgadoEdson.pdf
- Cadena, S. y Muñoz, M. (2017) “Plan de negocio para la exportación de salsa de mango al mercado de estados unidos de la empresa Sami Export S.A.C, Lambayeque 2017. Obtenido de: <http://repositorio.uss.edu.pe/xmlui/handle/uss/3148>
- Coloma, A. (2015). “Ecuador: estrategia de comercialización de stevia (stevia rebaudiana) al mercado internacional de estados unidos en el período 2013 – 2014”.
- Estrada, K., & Llontop, M. (2013). Estudio de pre- factibilidad para la instalación de una planta agroindustrial de tara en polvo. obtenido de: http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/129/1/TL_EstradallizarbeKatherine_LlontopValderaKaren.pdf
- García, J. (2006). Guía para Elaborar un Plan de Negocios. Recuperado de [http://www.mific.gob.ni/Portals/0/Portal%20Empresarial/6.3%20plandenegocios%20M%C3%A9xico%20\(38%20p%C3%A1ginas\).pdf](http://www.mific.gob.ni/Portals/0/Portal%20Empresarial/6.3%20plandenegocios%20M%C3%A9xico%20(38%20p%C3%A1ginas).pdf)
- Diario Gestión (2017), Brasil aprobó requisitos fitosanitarios para ingreso de arándanos peruanos a su mercado. Obtenido de: <https://gestion.pe/economia/brasil-aprobo-requisitos-fitosanitarios-ingreso-arandanos-peruanos-su-mercado-2188220>
- Hidalgo, E. (2017). Exportación de jugo de arándanos al mercado de Estados. <http://repositorioacademico.upc.edu.pe/upc/bitstream/10757/617623/10/Tesis+Final+2015.pdf>
- Moreno, J (1995). En su libro marketing internacional (1era edición). Editorial MACCHI. México
- González, M. (2006). Técnicas de Negociación. Recuperado de https://books.google.com.pe/books?id=IWWwMiMO7OIC&printsec=frontcover&dq=negociaci%C3%B3n&hl=es&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false

- López, W. (2002). La Teoría de Restricciones y la función de Comercialización. Recuperado de: http://www.saber.ula.ve/bitstream/123456789/16859/1/walevska_lopez.pdf
- Leyton, M. y Rodríguez, A.(s.f.). Prospección y exportación de arándanos frescos al mercado estadounidense. Recuperado de <http://ceni.utralca.cl/pdf/memorias/terminadas/ProspeccionyExportaciondeArandanosFrescosalMercadoEstadounidense.pdf>
- Medina, M. y Sánchez, M. (2014). Producción y exportación de arándanos para Estados Unidos. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC). Recuperado de <http://hdl.handle.net/10757/617623>
- Ministro de Agricultura y Riego [MINAGRI] (2016). El arándano en el Perú y el mundo. Recuperado de <http://www.minagri.gob.pe/portal/analisis-economico/analisis-2016?download=10356:estudio-del-arandano-en-el-peru-y-el-mundo>
- Pérez, A. y Quicio, R. (2016). Las exportaciones de café y su impacto en el crecimiento del PBI en la Región Lambayeque 2001–2013. Recuperado de <http://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/uss/863/1/P%C3%89REZ%20VEL%C3>
- Salazar, K. (2014). Oportunidades de negocio en el mercado de Estados Unidos para las exportaciones peruanas de arándanos frescos provenientes de la Región la Libertad. Recuperado de <http://www.blueberrieschile.cl/wp-content/uploads/2016/05/oportunidadesdenegocio.pdf>
- Portal Valor Soja 82016), Las exportaciones argentinas de arándanos crecieron un 53% con precios superiores a los del año pasado. Obtenido de: <http://www.valorsoja.com/2016/10/10/las-exportaciones-argentinas-de-arandanos-crecieron-un-53-con-precios-superiores-a-los-del-ano-pasado/#.WfuHjGhRztQ>
- Portal del Campo (2016), Argentina: exportación de arándanos crece con respecto a 2016. Obtenido de: <https://www.portaldelcampo.cl/noticias/verNoticia/63698/argentina-exportacion-de-arandanos-crece-con-respecto-a-2016.html>
- ProChile (2015), El Mercado de Arándanos Frescos en Polonia. Obtenido de: <http://www.prochile.gob.cl/documento-biblioteca/estudio-de-mercado-arandanos-frambuesas-y-moras-congeladas-polonia/>

VI. ANEXOS

Anexo 01: Instrumento de recolección de datos

Encuesta realizada a potenciales clientes de Arándano en Sao Pablo Brasil

Sexo: F M

Edad: _____

1. ¿Conoce el Arándano?
 - a. Si
 - b. No

2. Consume en la actualidad el arándano
 - a. Si
 - b. No

3. ¿En qué presentaciones consume el arándano?
 - a. Frescos
 - b. Congelados
 - c. Deshidratados
 - d. Enlatados
 - e. Mermeladas
 - f. Otros

4. ¿Conoce los beneficios del arándano?
 - a. Si
 - b. No

5. Con que frecuencia usted consume el arándano
 - a. diario
 - b. 3 veces por semana
 - c. semanal
 - d. una vez a la quincena
 - e. otros

6. ¿Dónde compra el Arándano?
 - a. bodega cercana
 - b. Supermercados
 - c. Hace un directo (importa)
 - d. Otros.....4

7. ¿Qué factores influyen en su compra del Arándano?

- a. Su valor nutrición
- b. La frescura del producto
- c. Su sabor agradable
- d. Por recomendación
- e. Otros

8. Quienes influyen para decir la compra del arándano

- a. Recomendación del nutricionista
- b. Padres de familia
- c. Amigos
- d. Hijos
- e. Otros

9. ¿En qué meses hay abundancia de Arándanos?

- a. Diciembre-enero
- b. Febrero-marzo
- c. Abril – mayo
- d. Junio – julio
- e. Agosto - setiembre
- f. Octubre – noviembre

10. En qué meses hay escasas de Arándanos

- a. Diciembre-enero
- b. Febrero-marzo
- c. Abril – mayo
- d. Junio – julio
- e. Agosto - setiembre
- f. Octubre – noviembre

11. ¿A qué precio adquiere media libra de Arándano?

- a. \$. 4
- b. \$ 5
- c. \$ 6
- d. \$ 7
- e. \$ 8
- f. \$ 9 a más

12. ¿Sabe de donde proviene los arándanos?

- a. Chile
- b. Perú

- c. Canadá
- d. Argentina
- e. Otros

13. ¿Si la producción de arándanos se realiza de manera organica influye en su decisión de compra?

- a. Si
- b. No

14. ¿Qué motivaciones tiene usted para consumir arándanos?

- a. Calidad del producto
- b. Su buen sabor
- c. Nivel nutricional
- d. Buen precio

15. ¿Cuál es su percepción del arándano de acuerdo al consumo que ha tenido?

- a. Calidad del producto
- b. Su buen sabor
- c. Nivel nutricional
- d. Buen precio

16. ¿Cuál es su percepción del arándano de acuerdo al consumo que ha tenido?

- a. Calidad del producto
- b. Su buen sabor
- c. Nivel nutricional
- d. Buen precio

Anexo: 02

ENTREVISTA AL GERENTE DE GESTION COMERCIAL DE LA AGRÍCOLA SAN JUAN S.A. DE LA REGIÓN DE LAMBAYEQUE DE LA REGIÓN DE LAMBAYEQUE

1. ¿Cuántos años o meses se viene produciendo arándano en la agrícola San Juan S.A. de la region de Lambayeque?

Manifestó que la agrícola San Juan S.A. está produciendo arándanos desde hace dos años, pero no con fines comerciales netamente, ya que están probando cuál es su rendimiento por hectárea, y la rapidez de la producción, asimismo, pretender diagnosticar las ventajas ofrecer producir este producto. Y se están probando con solo dos hectáreas como prueba de la producción.

2. ¿Qué razones o motivos impulsaron a introducir en sus cultivos el arándano?

Tener variedad para ofrecer a nuestros clientes, otros productos aparte de la uva de mesa, es decir, tener una cartera de productos para el consumidor y también nos ha impulsado la demanda que existe en el mercado internacional

El precio promedio varia de 6 a 8 dólares por kilo de arándano.

3. ¿Qué ventajas tiene el cultivar el arándano para la empresa agrícola San Juan S.A. de la región de Lambayeque?

En el futuro exportar en grandes cantidades.

4. ¿Cuántas hectáreas o parcelas se siembran en la actualidad de arándanos en la agrícola San Juan S.A. de la región de Lambayeque?

Dos hectáreas como prueba del producto y conocer su producción.

5. ¿Cada que tiempo se cosecha el arándano?

La cosecha del arándano va desde setiembre a diciembre, pero destaca que el Perú se puede cosechar todo el año, pero por temas comerciales se realiza en esos meses para poder obtener una mejor ventaja en la producción de arándanos

6. ¿Cuál es el volumen actual de la producción de arándanos en la agrícola San Juan S.A?

La producción de cosechas de arándanos es de 300 a 400 kilos semanales

**7. ¿Qué capacidad se tiene en planta para el procesamiento y selección de arándanos?
¿Cuál es la capacidad máxima de planta?**

En la actualidad, el negocio principal es la uva de mesa, con relación al arándano no se tiene una producción importante ya está en prueba. El arándano es una cantidad muy pequeña que se produce y solo se distribuye al mercado local, donde no se necesita tener una planta procesadora, simplemente se distribuye en el mercado.

8. ¿Qué porcentaje de la producción se destina al mercado local y al mercado internacional?

En caso de exportación de arándanos la empresa no tiene una fuerte cantidad se envía un promedio del 20% que se consolida con la producción de otros productores y el principal mercado destino es Estados Unidos y mercado local 80%. Pero esa pequeña cantidad tiene un costo mucho más elevado que la cantidad que se queda para el mercado local. A nivel local se distribuye mayormente a supermercados.

9. ¿Qué cuidados se deben tener en cuenta al momento de la plantación, recolección, almacenamiento, transporte y la comercialización para el arándano?

La producción de arándanos se debe tener un especial cuidado principalmente a la hora de plantar se tiene que hacer una buena inversión para la plantación, es decir, de esto depende la producción que pueda ofrecer la planta, muchos agricultores cometen el error de ahorrar costos y termina pasando factura al momento de obtener la cosecha, por eso una planta bien alimentada te puede dar un rendimiento en los próximos 5 a 10 años.

Otro aspecto importante es al momento de la cosecha como es un producto tan pequeño y sencillo, el cuidado debe de mucha importancia por el cambio de temperatura, la lluvia afecta al producto, también el contacto con que tiene con la gente que va a cosechar debe ser de mucho cuidado, lo cosechas y máximo tres horas debe estar fuera de refrigeración para obtener un producto exportable.

10. ¿La producción de arándano solamente es propia, o también se compra a los productores de la zona?

En la actualidad nuestra producción de arándanos es poca lo poco que se exporta se junta con la producción de otros agricultores y se exporta.

11. ¿Cuál es el rendimiento o producción del arándano?

Son muy buenos, pero en comparación con otros países falta mejorar

12. ¿Qué tecnologías se utiliza en la producción, cosecha, post-cosecha?

En la actualidad no se usa ningún tipo de tecnología solamente manual se realiza la cosecha, después de la cosecha se mecaniza los procesos donde se busca un rendimiento mucho más alto al seleccionar los calibres, donde se tiene en cuenta el color, firmeza de la fruta, pero si esta blanda representa un punto menos y no puede estar muy acida para ofrecer un mercado

13. ¿Qué problema se ha presentado en la producción de arándanos?

Uno de los problemas que enfrenta la agrícola San Juan SA. Es la mano de obra que cada se cuenta con menos personas dispuesta a trabajar, y la idea no es solo producir si contar con la mano de obra que a futuro sería muy complicada contar con personal.

14. ¿Qué plagas afectan la producción de arándanos?

Por el tema de las lluvias hubo baja fertilidad.

15. ¿En la agrícola San Juan SA. tiene planeado ampliar la siembra de arándano hasta el 2022? ¿Qué porcentaje se pretende aumentar?

Se tiene un plan para implementar En dos años aumentar 50 a 80 hectáreas, es por ello que se viene haciendo las pruebas respectivas.

16. ¿Cuáles son las variedades de arándanos se producen en la agrícola San Juan SA?

3 Tres variedades: Biloxi , Emerald y Misti.

17. ¿Considera que la producción de arándanos tiene mejor rendimiento por hectárea frente a los espárragos y/o alcachofa?

Es menor porque falta mejorar por el menor tiempo que se tiene produciendo.

18. ¿Considera que el arándano tiene un mejor rendimiento económico frente a los espárragos y/o alcachofa?

El rendimiento del arándano hay mucho por trabajar, ya que un rendimiento adecuado se puede ver recién a los 4 a 5 años, de sembrado la planta. En el Perú aún hay mucho por mejorar en comparación a otros países como Chile, EE.UU. (California), ellos ya tienen 15 años produciendo hay un gran reto por mejorar.

19. ¿Considera que se tiene los terrenos adecuados para la producción de arándanos?

La empresa si cuenta con terrenos, pero necesitamos conocer, analizar la producción, la verdad estamos en prueba y no tenemos muchos detalles, pero ya se viene trabajando para un posible aumento de siembra de plantación del producto para 50 a 80 hectáreas.

20. ¿Se tiene planeado exportar arándano al mercado internacional?

Todo depende de los acuerdos que haya con el país a exportar como TLCs, que una ventaja para el exportador peruano. Al mejorar nuestra producción mayormente será para exportar.

Anexo 03: Envió de encuesta de Brasil

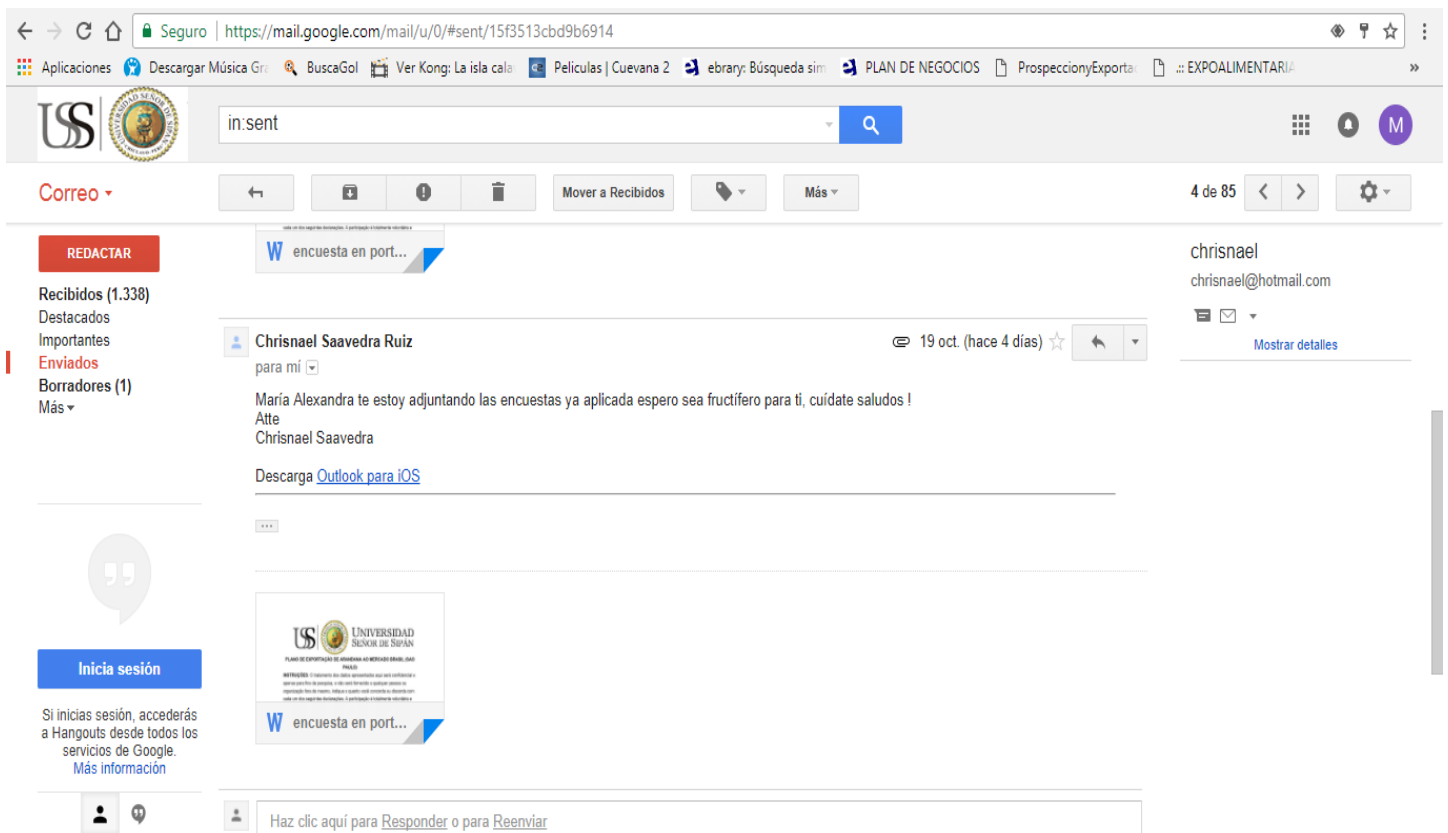
The screenshot shows an email client interface. At the top, there is a search bar with the text "in:sent" and a search icon. Below the search bar, there are navigation buttons: "Correo", "Mover a Recibidos", and "Más". On the right side, there are icons for grid view, notifications, and a profile picture labeled "M".

The main content area displays an email from "MARIA ALEXANDRA DIAZ GOICOCHEA <dgoicocheamaria@crece.uss.edu.pe>" to "chrisnael" (chrisnael@hotmail.com) dated "19 oct. (hace 4 días)". The email subject is "ENCUESTA CONSUMIDORES BRASILEÑOS DE ARÁNDANOS FRESCOS". The body of the email says: "Buenos Días, Chrisnael: Te adjunto lo encuesta para ser encuesta a los de tu localidad y podamos obtener información sobre el producto que estamos analizando, te agradecería me envíes la información correspondiente, buen día. ATTE: [Redacted]".

Below the email body, there is a logo for "UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPÁN" and a link that says "encuesta en port...".

At the bottom, there is a reply from "Chrisnael Saavedra Ruiz" to "para mí" dated "19 oct. (hace 4 días)". The start of the reply is visible: "María Alexandra te estoy adjuntando las encuestas ya aplicada sobre esa frutifera para ti, cuidate salud..."

On the left sidebar, there are navigation options: "REDACTAR", "Recibidos (1.338)", "Destacados", "Importantes", "Enviados", and "Borradores (1) Más". There is also a "Inicia sesión" button and a note: "Si inicias sesión, accederás a Hangouts desde todos los servicios de Google. Más información".

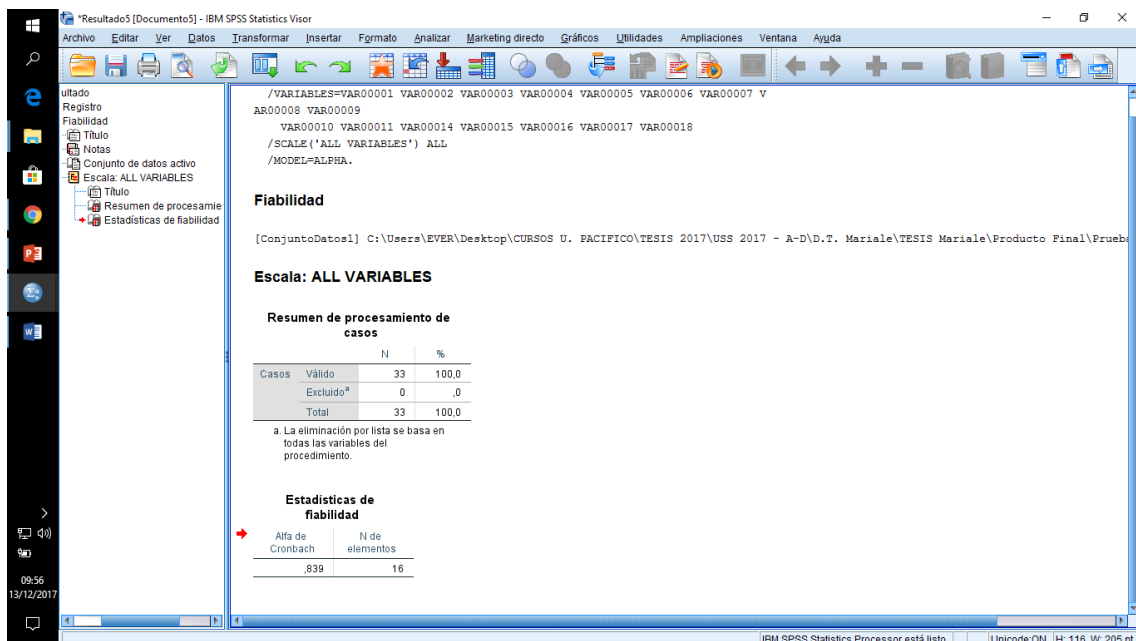
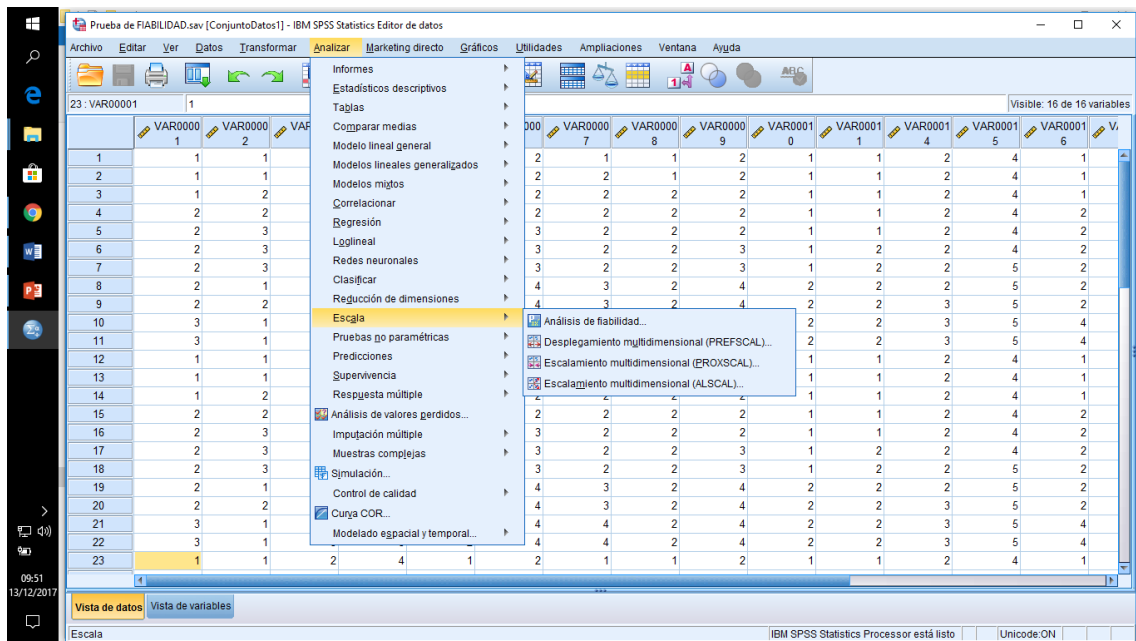


Anexo 04: Análisis documental

N°	Tema	Fuente	Documento / Recurso	Fecha
1	El Mercado de Arándanos Frescos en Polonia	ProChile	http://www.prochile.gob.cl/documento-biblioteca/estudio-de-mercado-arandanos-frambuesas-y-moras-congeladas-polonia/	21/06/2017
2	Argentina: exportación de arándanos crece con respecto a 2016	Portal del Campo	https://www.portaldelcampo.cl/noticias/ver-Noticia/63698/argentina-exportacion-de-arandanos-crece-con-respecto-a-2016.html	28/09/2017
3	Brasil aprobó requisitos fitosanitarios para ingreso de arándanos peruanos a su mercado.	Gestión	https://gestion.pe/economia/brasil-aprobo-requisitos-fitosanitarios-ingreso-arandanos-peruanos-su-mercado-2188220	26/10/2017

4	Principales exportadores de arándanos a nivel mundial	Trade Map	http://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=3 081040 6 1 1 2 2 1 2 1 1	26/10/2017
5	Principales proveedores de arándanos al mercado brasileño	Trade Map	http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=3 076 081040 6 1 1 1 2 1 2 1 	26/10/2017

Anexo: 05 análisis del Alfa de Cronbach



informe Final

ORIGINALITY REPORT

14%

SIMILARITY INDEX

13%

INTERNET SOURCES

0%

PUBLICATIONS

9%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	Submitted to Universidad Cesar Vallejo Student Paper	3%
2	tesis.usat.edu.pe Internet Source	1%
3	www.scribd.com Internet Source	1%
4	190.41.189.210 Internet Source	1%
5	www.saber.ula.ve Internet Source	1%
6	alicia.concytec.gob.pe Internet Source	1%
7	Submitted to Universidad Continental Student Paper	<1%