



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES

Oferta exportable de arándano fresco de región La Libertad para el mercado estadounidense
en el periodo 2015-2018.

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO
EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

AUTOR:

Reyes Cachique, Johan Sebastián

ASESORA METODÓLOGA

Dra. Olenka Ana Catherine Espinoza Rodríguez

ASESOR ESPECIALISTA

Mg. Quiroz Veliz, Luis

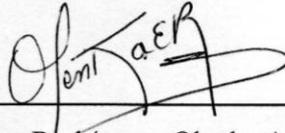
LINEA DE INVESTIGACION

Mercados Emergentes

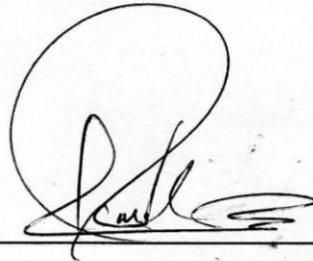
TRUJILLO – PERU

2018

Página del Jurado



Dra. Espinoza Rodríguez, Olenka Ana Catherine
Presidenta



Mg. Quiroz Veliz, Luis Enrique
Secretario



Mg. Manuel Sevilla Angelaths
Vocal

Dedicatoria

A mi madre, Concepción Ramos Aranda a su vez a Rolith Cachique Romero que supieron darme los ánimos para salir adelante, con todo el esfuerzo y cariño por creer en mí, con mis aptitudes y actitudes que hicieron que alcance mis metas y lograr un futuro mejor donde pueda ser capaz de desarrollar todas mis habilidades.

A mi padre James Reyes Moreno, por darme más que un apoyo, un soporte moral y económico, donde gracias a ellos, pude lograr mis objetivos que ahora son parte de mi vida profesional.

A mis hermanos en general por el apoyo incondicional, cuando los necesite estuvieron ahí para apoyarme.

A mi profesora: Olenka, Espinoza Rodríguez que estuvo presente en el desarrollo de mi tesis, ya sea orientándome con sus conocimientos que me enriquecieron en mi vida profesional.

Agradecimiento

A dios sobre todas las cosas, por darme conocimientos, aptitudes y sobre todo sabiduría en estos largos años de estudio.

A mis padres, por demostrar que se puede lograr las cosas con esmero y mucha responsabilidad, con su apoyo moral para lograr ser profesional.

A mis hermanos en general por sus sabios consejos y apoyo incondicional.

A mis asesores y profesores que me apoyaron en este recorrido brindándome su apoyo con sus conocimientos a lo largo de mi tesis.

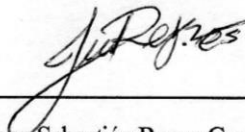
Declaratoria de Autenticidad

Yo Johann Sebastián Reyes Cachique, con DNI N°73127526, a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad Cesar Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela de Negocios Internacionales declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y autentica.

Declaro bajo juramento que todos los datos e información que se presenta en la presente tesis son auténticos y veraces.

En tal sentido asumo toda responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad. Ocultamiento y omisión tanto de los documentos como de información aportada por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas de la Universidad Cesar Vallejo.

Trujillo, diciembre del 2018



Johann Sebastián Reyes Cachique

DNI N° 73127526

Presentación

Señores miembros del Jurado:

En cumplimiento del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo, le presento ante ustedes la Tesis titulada: “Oferta exportable de arándano fresco de la Libertad para el mercado estadounidense, Trujillo – La Libertad 2018”, con la finalidad de Identificar las oportunidades y exigencias del mercado estadounidense, consolidando una oferta exportable para los agricultores de arándano fresco de la libertad, la cual someto a vuestra consideración y espero que se cumplan con los requisitos de aprobación para obtener el título Profesional de Bachiller y Licenciado en Negocios Internacionales.

El autor.

Índice

Página del Jurado	ii
Dedicatoria	iii
Agradecimiento	iv
Declaratoria de Autenticidad	v
Presentación	vi
Índice	vii
Resumen.....	ix
Abstract.....	x
I. Introducción.....	11
1.1. Realidad Problemática	11
1.2. Trabajos previos.....	13
1.3. Teorías relacionadas al tema	17
1.3.1. Demanda.....	17
1.3.2. Riesgo País	17
1.3.2.1. <i>Riesgo País de Estados Unidos</i>	18
1.3.3. Precio Promedio	18
1.3.4. Barrera Arancelaria	18
1.3.5. Barreras no arancelarias	20
1.3.6. Competencia	21
1.3.7. Logística	21
1.3.8. Población.....	22
1.3.9. PBI Per Cápita.....	22
1.3.10. Tendencia de Consumo	22
1.3.11. Oferta Exportable	23
1.4. Formulación del Problema	25
1.5. Justificación del Estudio	25
1.5.1. Conveniencia.....	25
1.5.2. Relevancia Social	26
1.5.3. Implicaciones Prácticas	26
1.6. Hipótesis	26
1.7. Objetivos	26

1.7.1. Objetivo General.....	26
1.7.2. Objetivos Específicos	27
II. Método	28
2.1. Diseño de Investigación	28
2.1.1. Descriptiva.....	28
2.1.2. No Experimental.....	28
2.1.3. Transversal.....	28
2.1.4. Esquema de Variable	28
2.2. Variables, Cuadro de Operacionalización	28
2.2.1. Variables	28
2.2.2. Operacionalización de Variables	29
2.3. Población y muestra.....	30
2.4. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos, Validez y Confiabilidad	30
2.4.1. Técnica e Instrumento	30
2.4.2. Validez e Confiabilidad	30
2.5. Aspectos Éticos.....	30
III. Resultados	31
IV. Discusión.....	39
V. Conclusiones.....	42
VI. Recomendaciones	44
VII. Propuesta.....	46
Referencias	50
Anexos	

Resumen

La Investigación tuvo como objetivo general Determinar la oferta exportable de arándano fresco de la libertad para el mercado estadounidense. Se utilizó como diseño de investigación el tipo descriptivo, no experimental, transversal; que pudo analizar si la región la libertad tiene la oportunidad de ingresar al mercado estadounidense en base a la oferta exportable que representa. La población estuvo compuesta por registro estadístico de indicadores de importación y exportación en estados unidos.se recolectaron los datos mediante una guía de análisis documental para la oferta exportable de arándano para la libertad y una matriz de inteligencia comercial para conocer las características el mercado de EE.UU, donde se pudo encontrar con un PBI que crece con una variación de 0.75% , en el presente año , además registra una competencia muy eficaz ante Chile que ocupa el 40 % de la demandas de los estados unidos , respecto a la oferta exportable se concluye que estados unidos es un mercado potencial para los micro empresarios y empresarios de la región La Libertad , siendo una de las más productoras en el País , el nivel de producción , gestión , financiero y económico hace que el mercado destino sea exigente y a su vez altamente competitivo.

Palabras Clave: Oferta, exportación, gestión, producción, capacidad económica, capacidad financiera.

Abstract

The research had as its general objective to determine the exportable supply of fresh blueberry of freedom for the American market. The descriptive, non-experimental, transversal type was used as a research design; that could analyze if the region the freedom has the opportunity to enter the US market based on the exportable supply it represents. The population was composed of statistical records of import and export indicators in the United States. Data were collected through a document analysis guide for the exportable blueberry supply for freedom and a commercial intelligence matrix to know the characteristics of the EE market. .UU, where it was possible to find a GDP that grows with a variation of 0.75%, in the current year, it also registers a very effective competition before Chile that occupies 40% of the demands of the United States, regarding the exportable supply It is concluded that the United States is a potential market for micro entrepreneurs and entrepreneurs of the La Libertad region, being one of the most productive in the country, the level of production, management, financial and economic makes the target market is demanding and its highly competitive time.

Keywords: Supply, export, management, production, economic capacity, financial capacity.

I. Introducción

1.1. Realidad Problemática

Servicio Regional de Investigación y Desarrollo Agroalimentario (2013) La región norteamericana tiene la mayor producción de arándanos cultivados en el mundo, sobre una superficie de casi 44.000 ha. Son los países que mayor volumen producen este fruto, Chile ha logrado situarse en tan poco tiempo como el segundo productor en el mundo, con 13.000 ha, representando casi el 90 % de la producción Sudamericana, adicionalmente en países de Europa como España, Italia y Francia el cultivo del fruto es muy bajo, ya que es considerado un margen establecido para el cultivo del fruto. El panorama mundial está centrado en los Estados Unidos , donde el comercio de los arándanos se restringe en los periodos de producción en Norteamérica , especialmente en Estados Unidos , actualmente esto a tenido un cambio radical , ya que hoy en día se puede encontrar esta fruta fresco en los distintos mercados durante el año , debido a la expansión del cultivo en muchos países de América del Norte , además del avance tecnológico en técnicas de conservación , esto hizo que la fruta pueda viajar en óptimas condiciones y producido con el mejor proceso de calidad.

Sistema de Información en Comercio Exterior (2015) En Norteamérica gran parte de la población participa de la gran tradición que tienen los arándanos al ser codiciados durante el verano, la cosecha da inicio en La Florida en la estación de primavera y acaba en British Columbia, Canadá en el mes de octubre, también se toma en cuenta que el 50 % de toda la producción de arándanos están en el mercado fresco , además la producción que se tiene en el hemisferio sur , se puede encontrar en Nueva Zelanda , Australia y América del Sur , estos son transportados al mercado norteamericano , en el mundo el país que más importa arándanos es Estados Unidos.

Red Agrícola (2017) Las compañías peruanas y pequeños productores de arándano fresco, están buscando introducir el fruto a su oferta exportable, debido a que están sumando cerca de 200 ha en todo el país, principalmente porque es rentable y por ser una oportunidad para ocupar una ventana comercial, en una época donde es difícil abastecer a todo el mundo. En el Perú el cultivo de arándano El cultivo de arándano en el Perú comenzó tímido, algunas

zonas solo producían arándanos en el país, durante los años todo ha cambiado en un sector donde no es normal ver el desarrollo continuo y estable.

Red Agrícola (2017) En el Perú, el boom del arándano, según José Francisco Unzueta, gerente de Blue Berries Perú, nos hizo mención que el Perú es el país en donde actualmente hay una posibilidad muy fuerte de desarrollo y crecimiento, lo cierto es que en el Perú se avanza poco, pero la barrera que los frena respecto a la economía, donde si uno quiere establecer una hectárea de arándano, tendría un costo promedio de 30,000 dólares, ya que las plantas y el terreno son el primer gasto.

Sierra y Selva Exportadora del Ministerio de Agricultura y Riego (2016) en la región La libertad actualmente es la región que lidera las exportaciones en el Perú, debido a que, en septiembre del 2016, se dieron 80.2 millones de dólares, con un 86% de participación en país.

Cámara de Comercio y Producción de La Libertad (2017) La presidencia de la cámara de comercio bajo el mando del Dr. Hermes Escalante Añorga , manifiesta que el sector agroexportador , en los primeros meses del 2018 , se ha registrado un crecimiento muy importante considerando los años anteriores , hizo mención que los países que más demandan este producto son los Estados Unidos con un 43.1 % , Países Bajos con un 28.2 % y Reino Unido tiene 10.7 % , así mismo aseguro que las exportaciones liberteñas contribuyen de manera efectiva al crecimiento sostenible en la región , además de ser parte de la gran fuente de trabajo que se tiene.

Se tiene en cuenta que el arándano a nivel internacional tiene un crecimiento muy importante para la región Norteamérica y a su vez la sudamericana , lo cual es muy importante para que le productor de arándanos tenga una visión al comercio hacia los estados unidos , así vez a nivel nacional tenemos que cuenta que avanzamos rápido en la producción del fruto pero aún no tenemos los conocimientos necesarios y las técnicas completas para una mejor calidad de exportación del fruto , además en la región la libertad tenemos la mayor parte de la producción de arándano fresco del Perú , lo cual incentiva al pequeño productor del fruto , es así como la región tiene relevancia en la producción de arándanos en el mundo.(S/F)

1.2.Trabajos previos

Astete (2008) en su tesis. Evaluación técnico y económica de la producción y exportación de arándanos frescos a estados unidos de la Universidad de chile, para obtener su título profesional de Ingeniería Civil Industrial, tiene como objetivo general Analizar la factibilidad económica para la productividad y comercialización de 150 hectáreas de arándano fresco para su exportación a Estados Unidos, se empleó el método de investigación descriptiva , se recopilo información de las microempresas y especialistas en agronomía relacionados con la producción del fruto , se hizo una investigación de pre factibilidad se tendrán como resultados indicadores económicos relevantes, se concluyó que la evolución técnica y económica de la producción tiene relación directa con la calidad del arándano ya que para ser comercializado a los Estados Unidos es importante que están tengas un proceso de calidad estandarizado , adicionalmente proporciona un desarrollo socio económico en los agricultores incentivados a cultivar nuevas plantaciones e incrementar su nivel de producción.

Sandoval (2016) en su tesis Determinantes de la exportación de arándanos frescos en el Perú , periodo 2006 – 2015 de la Universidad Nacional de Trujillo , para obtener su título profesional en Economía , su objetivo general es Evaluar los principales determinantes que explican el crecimiento en la exportación de arándanos frescos peruanos , durante los periodos de 2006 al 2015,se empleó el método no experimental , mixto , longitudinal y descriptivo , donde se consideró los datos históricos del ciclo de evolución del arándanos a través de sus exportaciones como población y la muestra el registro de los periodos de 2006 al 2015 , se realizaron técnicas de recopilación de datos , como la obtención de información estadística , con contenido de la exportación de arándanos en el Perú , se concluyó que el factor más importante en el crecimiento de las exportaciones de arándano fresco , son el crecimiento de la demanda , con sus niveles de precio , también la relación que tienen el precio y la suma total de las exportación del fruto en el periodo de estudio.

Medina y Sánchez (2014) en sus tesis. Producción y exportación de arándanos para Estados Unidos de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas , para obtener su grado de magister en Administración de empresas, tiene como objetivo general Lograr la eficiencia productiva a través del uso de tecnología de punta y Buenas Prácticas Agrícolas, el enfoque que se empleo es una investigación descriptiva , así como para la recolección de datos , entrevistas , información estadística , estudios de mercado , se concluyó que las exportaciones de arándano fresco se realizara entre septiembre y noviembre ya que son las estaciones donde Estados Unidos no produce , ya que sus cosechas mayormente están en diciembre hasta el próximo año al comienzo de marzo Canadá , también la certificación Global GAP es la demostración pública del compromiso de la calidad y la seguridad alimentaria.

Salazar (2016) en su tesis. Oportunidades de negocio en el mercado de Estados Unidos para las exportaciones peruanas de arándanos frescos provenientes de la Libertad , de la Universidad Privada del Norte , para obtener título profesional de Administración y Negocios Internacionales, su objetivo general es Afirmar que en Estados Unidos existen oportunidades potenciales de generar un negocio para las exportación de arándanos frescos de la región La Libertad , teniendo una investigación aplicada , longitudinal – exploratoria , se analizó la demanda potencial ,adicionalmente se recopiló la información de fuentes como entrevistas con especialistas en exportación de arándanos , información estadística , estudios del sector agrícola de la Libertad , entrevistas , bajo una guía de entrevistas, se concluyó que Estado Unidos representa un entorno atractivo y positivo para las exportación de arándano peruano por sus características económicas y de consumo con alto potencial de crecimiento , es por ello que se demuestra que es un mercado atractivo y sobre todo con incremento en las exportaciones peruanas en la región La Libertad.

Gómez y Torres (2016) en su tesis. Influencia de la cadena productiva de arándanos en la provincia de Cajamarca en su comercio internacional hacia el mercado estadounidense , para obtener su título profesional de Administración y Negocios Internacionales de la Universidad Privada del Norte, su objetivo general es identificar la influencia de la cadena de producción de arándanos en Cajamarca en el nivel de eficiencia y producción para el comercio internacional hacia el mercado estadounidense , teniendo una investigación es explicativo , no experimental , donde cada uno de los productores de arándanos son la unidad

de estudio , son 6 los productores de arándanos en la provincia de Cajamarca , se utilizó un muestreo de tipo no pro balístico – intencional , se concluyó que influye mucho la calidad del producto y su cadena productiva para la exportación de arándanos en la provincia de Cajamarca , respecto a los procesos de calidad del fruto .

Gamarra (2017) , en su tesis titulada Estrategias de mercado para fomentar la exportación de arándano a los estados unidos periodo 2017 , para obtener su título de maestría en Agro Negocios de la Universidad Agraria de la Molina , es una investigación descriptiva , donde fueron 42 empresas productoras de arándanos en el país , se realizó esta recopilación de información por medio del número de empresas que exportan el fruto desde Lima hasta los estados unidos , teniendo en cuenta los instrumentos tales como una encuesta , entrevista y libreta de notas , para poder identificar las empresas con mayor proximidad a las exportaciones al país norteamericano.

Cámara de Comercio de Lima (2016) en su revista titulada Arándanos, con el objetivo de prioridad y determinar la oferta exportable que existe en el país y principalmente en la región La Libertad , nos da a conocer que la región la libertad es el departamento que tiene más superficie cosecha y produce más arándanos en el Perú , sienta este el principal mercado de destino con una participación notable en las exportaciones , sin dejar de lado a los Estados Unidos y los europeos ya que han cambiado de hábitos alimenticios estos últimos años , esto gracias al mercado potencial existente en Estados Unidos.

Benites y Guevara (2017) en su tesis titulada Influencia de las buenas prácticas de manufactura en las exportaciones de arándano fresco en las principales empresas de la región La Libertad para obtener su título en Administración y Negocios Internacionales de la Universidad Privada del Norte , tienen como objetivo general el determinar la influencia de las buenas prácticas de manufactura del arándano fresco en las empresas de la región del año 2107 , es una investigación no experimental – correlacional , en donde la muestra son las 2 empresas con mayor producción tales como Talsa y Camposol , utilizaron un instrumento que es la entrevista que se hicieron a los representantes de las dos empresas agro industriales , con la finalidad de determinar el trabajo que desarrollan en base a sus buenas practicas relacionadas con la oferta exportable de arándano fresco de la región.

Cabanillas y Cori (2016) en su tesis titulada Nivel de dificultades de las barreras de exportación para el arándano a Estados Unidos en el periodo 2012-2016 para obtener el título en Administración y Negocios Internacionales de la Universidad Privada del Norte, tiene como objetivo general establecer la barrera de mayor dificultad en la exportación de arándano hacia los Estados Unidos en el periodo 2012-2016, es una investigación transaccional o transversal, se tiene como unidad de estudio las empresas exportadoras de arándano hacia Estados Unidos, con una población de 34 empresas que exportan arándanos al país norteamericano.

Oficina Comercial de Perú en Miami, (2010) en la revista Perfil de Mercado de los Arándanos En Estados Unidos, PromPeru, se realizó la investigación base a las oportunidades de comercialización entradas en el país norteamericano, para los arándanos frescos peruanos, con información global cualitativa del manejo de la comercialización del arándano en dicho país, además este estudio resalta la mayor relevancia en las actividades de investigación y desarrollo que se deben realizar a las empresas privadas agroindustriales, adicionalmente el desarrollo de las nuevas variedades e innovaciones para mejores aspectos de producción en el arando fresco.

1.3. Teorías relacionadas al tema

1.3.1. Demanda

Blue Berries Chile (2016) Actualmente se observa una tendencia internacional, hacia una alimentación más sana, donde los consumidores demandan cada vez productos naturales y nutricionales. El consumo de arándano, considerado un súper alimento, recibe la denominación popular de “súper fruta”, eso demuestra lo exitoso que es para muchas berries. Es mercado de arándanos es consolidada una plataforma enfocada en la salud, y la comodidad. Los berries son frutos que tienen un mercado altamente competitivo, enfocado en abastecer al año, a nivel internacional, así mismo es un mercado versátil y este fruto puede ser consumido no solo como fruta fresca, también se le puede dar un valor agregado en jugos, bebidas y otros insumos.

Organización de la Naciones Unidas para la Alimentación y Agricultura (2013) en el mundo se estima que el 94% de la producción de arándanos frescos se lleva a cabo en los Estados Unidos y en Canadá, donde las ultimas cifras publicadas donde describe el volumen que demanda cada país a nivel mundial , tales como los principales productores de arándanos frescos como Estados Unidos (239.071 toneladas), seguido por Canadá (109.007 toneladas), Polonia (12.731 toneladas), Alemania (10.277 toneladas), México (10.160 toneladas).

1.3.2. Riesgo País

Morales (2006) El riesgo país es un factor importante, donde asumen todas las entidades financieras en el planeta, ya sea el estado y las empresas afrontar un impago al realizar diversas transacciones en el comercio, además de los préstamos que realizan con el sector público y privado con el país en donde se realizara la transacción, con respecto a las actividades comerciales. Principalmente por la misma desconfianza de los mercados, donde se encuentran una realidad donde tienen que afrontar deudas y obligación con factores como déficit fiscal, presiones políticas, gasto político, etc.

1.3.2.1. Riesgo País de Estados Unidos

La confianza que tienen las empresas y de producción de los Estado Unidos gestionan una duración del ciclo actual, donde existirá una caída en ganancias corporativas y un sobrecalentamiento en el ámbito laboral, según los índices de confiabilidad se encuentran en constante crecimiento, donde las fuertes restricciones en la oferta y el nivel de riesgo político incrementan.

La medida que tienen con respecto a imponer aranceles sobre los productos chinos no tendrá un impacto significativo, a largo plazo la guerra comercial con China tendrá como factor importante la tecnología de información y comunicación (S.F).

1.3.3. Precio Promedio

Fisher y Espejo (2011) el precio es la oferta que prueba el pulso de un mercado, donde el cliente es quien acepta la oferta, un precio específico, si es correcto lo aprecian, pero si lo ignoran, deben cambiar lo más rápido posible, un precio no obtiene mucha ganancia, es probable que fracase, sin embargo, si el precio es elevado, es muy probable que fracasen si no es aceptado por el cliente o consumidor.

1.3.3.1. Precio Promedio del Arándano Fresco en Estados Unidos

Sistema Integral de Información de Comercio Exterior (2010) el precio en los supermercados de los EE. UU son precios en cuales son vendidos en onzas de 3,5 o 3,2 según el peso del producto. Cabe recalcar que empresas como Wal-Mart vende también el arándano con 3,5 oz por US\$2.98, eso nos quiere decir que es un producto totalmente económico y sobre todo para el consumidor estadounidense muy accesible.

1.3.4. Barrera Arancelaria

Sistema Integral de Información de Comercio Exterior (2012) Estados Unidos, más conocida como la nación que cuenta con un mercado libre y con gran potencial, sin embargo, existen diversas tarifas arancelarias, según el origen del producto, aunque la tasa general es baja. Dentro del bloque NAFTA, no pagan aranceles o en este caso son muy bajos, además existe una tasa preferencial por lo países que se encuentran en el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP).

1.3.4.1.Partida Arancelaria del Arándano Fresco

Sistema Integral de Información de Comercio Exterior (2012) “la partida arancelaria 08.10.40.00.10 denominada como arándanos frescos”.

1.3.4.2.Tasas Arancelarias

Sistema Integral de Información de Comercio Exterior (2012) libre en aranceles que son aplicados para el Perú y Otros países con referencia arancelaria. Es importante precisar que todo cargamento de arándano fresco está exento del pago las siguientes tasas arancelarias. Sobreestadía, los arándanos frescos no deben exceder más de 14 días durante el periodo libre de pago dados por el Puerto a los. Fumigación, para importar los arándanos, están sujetos al programa de Cold Treatment, esto nos dice que la carga no necesita fumigación, cuando esta optimo a llegar al puerto de destino. Gastos de Procesamiento de Mercadería, El acuerdo de Promoción Comercial suscrito por Perú y EE. UU, exenta el pago de esta tasa, ya que normalmente esta tasa es el 0,3464 % y está en base al valor de la mercancía.

1.3.4.3. Documentos aduanales

Sistema Integral de Información de Comercio Exterior (2012) Los documentos que solicitan son los siguientes: Factura proforma: Es la documentación en donde el vendedor detalla el precio de la mercancía y el incoterm al que se llegó el acuerdo, además el detalle de la mercancía, la factura es el documento que viene con la mercancía, es necesario que el comprador solicite copias al vendedor, para que no ocurra algún inconveniente. Conocimiento de embarque: Es la documentación que certifica al transportista, ya que establece que la mercancía fue transportada por su empresa o compañía y que se encuentra bajo su control y supervisión. El más conocido como Bill Of Lading, Air Waybill, y el terrestre como guía de transporte. Packing list: Este documento es una constancia que facilita la labor de los supervisores aduaneros, ya que el contenido de la mercancía, descripción de toda la carga tales como la cantidad de bultos, contenido, peso. Certificado de origen: Este documento es una constancia que da el lugar de procedencia de la mercancía. Póliza de seguro: Esta documentación es el

seguro de la mercancía, todo depende de cual sea el acuerdo entre el comprador y el vendedor. El importador puede reclamar por algún desperfecto de la mercancía.

1.3.4.4. Selección de Incoterms

Ballasteros (1998) el cuidado con la elección depende de la decisión que tomemos para optimizar resultados, es recomendable algunos incoterms para realizar el acuerdo, tales como: Modalidad de transporte: todos los medios: EXW, FCA, CPT, CIP Y DAF, Marítimos: FOB, FAS, CIF, CFR, DES, DEQ, DDU, otros. Aéreo: FCA. Carretera o ferrocarril: FCA, DAF). El tipo de mercado: Al mercado competitivo se le denomina "Grupo D, además cuando se habla de un mercado en vía de desarrollo son: EXW, FOB, CDR y CIF. Tipo de mercancía: Para mercancías agroalimentarias son: FOB, CFR, CIF, además cuando hablamos de semielaborados o elaborados son: FCA, CPT, CIP Y Grupo D.

1.3.5. Barreras no arancelarias

Madrid (2012) se definen como un conjunto de restricciones o normas aplicadas al comercio internacional, que no son aranceles y que alteran directamente a los precios o cantidades que se comercializan, dificultando el ingreso de los productos con medidas que obstaculizan el comercio, estas restricciones responden a exigencias sanitarias, de seguridad y protección con la intención de dificultar o facilitar el acceso a libres mercados internacionales.

1.3.5.1. Barreras no arancelarias de Estados Unidos

Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior (2010) las certificaciones y estándares de calidad que requiere el mercado del arándano fresco en los estados unidos, son:

Certificación Orgánica en EE. UU, donde los productos alimentarios cumplen las normas estadounidenses, que se establecen en el nuevo Programa Orgánico Nacional y sobre todo dispone de regímenes a nivel nacional, para su producción, manipulación y transformación de productos agrícolas, son etiquetados como USDA Certified Organic.

FairTrade, es un programa donde se establece normas para que los productos que se comercializan.

Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior (2010) la Certificación de Buenas Prácticas Agrícolas, le permiten dar validez al cultivo como cumplimiento de los requisitos establecidos, adicionalmente el certificado fitosanitario que emite el SENASA (Sistema Nacional de Salud Ambiental), certificando que recibieron una inspección y son considerados libre de cualquier plaga, enfermedad, plagas cuarentenarias y perjudiciales

1.3.6. Competencia

Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior (2010) toda competencia a nivel internacional registra un aumento en la cantidad demandada de arándanos, principalmente en Estados Unidos, donde las importaciones del fruto dan mayor competencia durante los meses de agosto a marzo. Canadá a su vez abastece por todo el año, siendo Chile un país que donde incrementa sus exportaciones en el periodo de diciembre a marzo, consecuentemente el Perú también se le considera un país que abastece gran parte del mercado estadounidense, seguidamente por Uruguay que también, ha incrementado sus exportaciones. La oferta peruana ingresa a los EE. UU durante octubre y febrero, cuando EE. UU tiene baja producción.

1.3.7. Logística

PromPeru (2010) Los medios de transporte al país norteamericano desde el Puerto del Callao son los siguientes: Por vía Marítima por 13-20 días de transporte con puerto de llegada en New York, Vía Marítima por 18-23 días de transporte con puerto de llegada en Philadelphia, Vía Marítima por 19-26 días de transporte con puerto de llegada en Newark, Vía Marítima por 17* días de transporte con puerto de llegada en Miami.

PromPeru (2010) Los costos de los fletes que corresponden al transporte desde el terminal del Callao a los puertos en EE. UU son los siguientes: Agente de carga Hapag Lloyd, por vía marítima, con un contenedor de 20' a un flete por contenedor de US\$

1,300, Agente de carga Hapag Lloyd, por vía marítima, con un contenedor de 40' a un flete por contenedor de US\$ 1,500.

1.3.8. Población

Organización de las Naciones Unidas (2017) Se le considera a Estados Unidos como el tercer país con mayor población en todo el mundo con 324.886.000 de habitantes, con un incremento de 2.758.487 habitantes, donde 1.128.862 son mujeres y 1.184.381 mujeres, respecto al año pasado. El 15,27% de la población son inmigrantes, la población femenina creció en un 50,5 % con comparación de la masculina con 49,5 %, tiene una densidad de población moderada.

1.3.9. PBI Per Cápita

1.3.9.1. PBI Per Cápita del Perú

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2017) la región liberteña representa la segunda más importante en el País, con 4,8% del PBI Percapita y, además de ser la más poblada después de la capital Lima. Es una región diversificada que produce y exporta bienes agroindustriales, manufactureros y minerales.

1.3.9.2. PBI Per Cápita de Estados Unidos

Datos macro (2018) Estados Unidos es el según que ha incrementado en 1% su PBI, la variación interanual ha sido de 4,1 %, mayor que el primer trimestre del 2018, que fue de 2,2 %. La cifra del PBI, de estados unidos en el trimestre fue de 4.828.821 millones de euros, con lo que Estado Unidos se colocaba como la primera economía del mundo.

1.3.10. Tendencia de Consumo

Briefing (2013) para tener en cuenta un enfoque de exportación, es importante saber cuáles son los niveles de consumo de los productos seleccionados en un mercado objetivo, donde las tendencias tienen como finalidad solucionar las interrogantes: actitud

respecto al producto o momento actual, satisfacción de necesidades principalmente del consumidor específico para lograr segmentar y mantenerse en el mercado.

1.3.10.1. Tendencia del Consumo de Estados Unidos

US Highbush Blueberry Council (2017) el estudio demostró que el consumidor estadounidense, habitual y moderado de arándanos representan un buen porcentaje de la población estadounidense, donde cada uno representa cerca del 25 %. El consumidor habitual, que tiene entre 25 y 45 años, ingiere mucho el fruto fresco. El 73 % de todas personas, se toma el tiempo de conocer y saber la composición nutricional de los alimentos que contienen esta fruta, ya que los consumidores moderados ingieren menos, y se espera que el consumo fresco y congelado de arándanos, por parte de los consumidores crezca en 10 % en el año siguiente.

Gutiérrez y Sánchez (2015) en estados unidos, actualmente el consumo de frutas frescas es una tendencia motivada principalmente por el crecimiento de la tendencia de consumo por razones de nutrición y salubridad, el crecimiento participación de los consumidores, forman en parte una de las una de las menores necesidades en la vida actual, donde el mayor confort, se encuentra en la conciencia del consumo de arándano fresco.

1.3.11. Oferta Exportable

PromPeru (2013) la oferta exportable, permite proyectar las capacidades del volumen de producción, financiera, económico y de gestión, donde va desarrollando un control en las empresas donde se pueda medir estas capacidades, bajo los criterios establecidos de cada capacidad.

1.3.11.1. Capacidades de la Oferta Exportable

PromPeru (2016) la capacidad de producción es la capacidad, productiva de las empresas que exportan el fruto fresco, donde cumplen exigencias y parámetros del cliente, cumpliendo los estándares a nivel internacional.

Red Agrícola (2017) en el sistema de producción lo principal es evitar que exista presencia de otras flores durante el primer año de cultivo, esto ayuda a favorecer el crecimiento de la planta, además estas tienen una tendencia a tener un potencial productivo, la época que dura el periodo está entre otoño – invierno, donde se realizan plantaciones en terrenos ya labrados, bajo un diseño de distancia entre las plantas, existe una cobertura que sirve para la protección de las plantas y su corteza con la finalidad de mantener la humedad del suelo, adicionalmente el riego de las plantas tienen salinidad eso hace que sean de buena calidad evitando las plagas y las hierbas que puedan hacer contacto con las plantas.

Ministerio de Agricultura y Riego (2016) La calidad de producción se define por diversos aspectos donde la calidad se hace visible con alta calidad nutritiva, cuando se habla de calidad visible hace referencia a la apariencia que tiene la fruta, ya sea en su color azul uniforme, la presencia de cera en la fruta, la ausencia de defectos como daños y pudriciones y la forma y el tamaño.

PromPeru (2016) la capacidad económica es la capacidad en donde se hace relevancia a los equipos de las empresas que son los más importantes, ya que son utilizados en la producción del fruto fresco.

Ministerio de agricultura y riego (2016) Para la realización de una inversión por hectáreas que producen arándano fresco, se requiere de inversión en infraestructura, la edificación, los inmuebles, los equipos de riego, adicionalmente los activos biológicos que prácticamente son las plantas de arándano lo que hace que la inversión se mantenga en óptimas condiciones para su ejecución, además del capital de trabajo que es muy importante para la aproximación de las cosechas, nos deja en claro que las inversiones basadas para mantener los cultivos.

PromPeru (2016) la capacidad financiera es la capacidad donde se gestiona los recursos para poder producir y cumplir con los pedidos del fruto. Las entidades bancarias, tiene como finalidad interceder para favorecer en el despacho de los pedidos.

Camposol (2017) nos menciona que para cumplir ciertos parámetros que favorezcan los factores económicos siendo una empresa líder en las exportaciones de arándano fresco, es fundamental que estos criterios tengan un valor directo con la capacidad económica,

donde los ingresos , los costos operativos , los salarios y beneficios , el pago de impuestos al estado , adicionalmente cuentan con acciones en la Bolsa de Valores , donde los dividendos son pagados a todos sus accionista , dándoles un valor agregado en el aspecto económico generado en la empresa.

PromPeru (2016) la capacidad de gestión es la capacidad donde los gerentes de las empresas, con quienes deben tener un conjunto de habilidades y destrezas para tomar decisiones, y expandirse en el mercado internacional.

1.3.11.2. Oferta Exportable de Arándano Fresco

Serida (2013) la producción de arándano fresco en el mundo la lidera EE. UU con 223.000 toneladas a una superficie de casi 43.000 ha, luego se sitúa en Chile, con 50.000 toneladas con una superficie casi de 13.000 ha, también la producción está en América del Sur, que representa el 50 % de producción de arándano fresco en el mundo, con 50.000 toneladas en, Uruguay, Argentina y Perú.

1.4. Formulación del Problema

¿Cuál es la oferta exportable de arándano fresco de la Región La Libertad para el mercado estadounidense en el Periodo 2015-2018?

1.5. Justificación del Estudio

Este estudio se desarrolló de forma concreta orientado en las oportunidades que se tienen para la exportación de arándanos frescos en el mercado estadounidense, debido a que es importante analizar la información con intermediarios que nos faciliten otras teorías y técnicas como un refuerzo para la investigación realizada.

1.5.1. Conveniencia

Este estudio se realiza con la finalidad de que los futuros investigadores serán los beneficiados con esta información, con la finalidad de conocer cuáles son las

oportunidades, exigencias que tiene el mercado estadounidense y sobre todo las condiciones para que puedan operar en este mercado, específicamente en la agro exportación generando aceptación en el mercado global.

1.5.2. Relevancia Social

Ante el incremento de la producción de arándano fresco en La Libertad, conlleva a que los productores puedan beneficiarse con este estudio, ya que tiene información detallada de cuáles son los beneficios y las barreras que tiene que pasar para que no tengan ninguna dificultad de ingresar el producto al mercado estadounidense, contribuyendo al agricultor a tener una mejor calidad de vida al exportar su producto cumpliendo las exigencias del país.

1.5.3. Implicaciones Prácticas

El proceso de esta investigación es generar datos claros y precisos que tiene como finalidad, aportar información necesaria acerca de cómo exportar arándano fresco, ya que lo que se espera es que el mismo agricultor pueda exportar su propio producto, y no hacerlo a través de un intermediario, sean ellos mismo quienes vendan el producto al mercado estadounidense.

1.6. Hipótesis

Hi: La oferta exportable de arándano fresco de la región la libertad para el mercado estadounidense en el periodo 2015 – 2018 es de 50,000 toneladas anuales.

1.7. Objetivos

1.7.1. Objetivo General

Determinar la oferta exportable de arándano fresco de la región la libertad para el mercado estadounidense en el periodo 2015-2018

1.7.2. Objetivos Específicos

O₁: Identificar la capacidad productiva de arándano fresco de la región La Libertad.

O₂: Analizar la capacidad económica de arándano fresco de la región La Libertad.

O₃: Analizar la capacidad financiera de arándano fresco de la región La Libertad.

O₄: Analizar la capacidad de gestión de arándano fresco de la región La Libertad.

O₅: Analizar las características del mercado estadounidense para la exportación de arándano fresco de la región La Libertad.

II. Método

2.1. Diseño de Investigación

2.1.1. Descriptiva

Este estudio describe las propiedades, características, los perfiles de sujetos, métodos, objetivos, evalúa las variables y sus dimensiones que se investiga.

2.1.2. No Experimental

En esta investigación no se realizó alguna manipulación de las variables y se observaron en su naturaleza para después ser analizados.

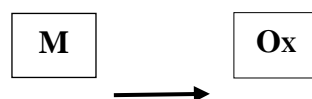
2.1.3. Transversal

Este diseño sirve como recolector de datos, y tiene como finalidad poder describir las variables.

2.1.4. Esquema de Variable

M: La Libertad

OX: Oferta exportable



2.2. Variables, Cuadro de Operacionalización

2.2.1. Variables

Unidad de Estudio:

Las empresas agroindustriales de arándanos frescos de la región La Libertad.

Variable 1:

Oferta Exportable.

2.2.2. Operacionalización de Variables

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de Medición
Oferta Exportable	PromPeru (2016) Este análisis consiste en realizar un plan de evaluación sobre los volúmenes de producto que serán destinados al mercado internacional o mercado de destino. La oferta y la demanda vienen de la mano ya que desempeñan un equipo económico. Cuando se quiera profundizar en el tema de la oferta, se deben tomar aspectos importantes que son: las capacidades de producción, económica, financiera y de gestión.	Las capacidades de producción, económica, financiera y de gestión se medirán a través de una guía de oferta exportable	Capacidad de producción	Volumen de producción Calidad de producción Sistema de producción	Razón
			Capacidad económica	Hectareaje Infraestructura Equipos Activos Biológicos Capital de trabajo	Razón
			Capacidad financiera	Fortalezas de financiamiento	Razón
			Capacidad de gestión	Habilidades Gerenciales	Razón
		El análisis de mercado se realizará según una matriz de inteligencia de mercado.	Análisis de mercado estadounidense	Demanda Riesgo País Precio Promedio Barreras Arancelarias Barreras No Arancelarias Competencia Internacional Logística Población PBI Tendencia de consumo	Razón

Nota: PromPeru (2016)

2.3. Población y muestra

Población y muestra 1: Registros estadísticos de los indicadores de exportación de arándano fresco de la región La libertad en el periodo 2015 - 2018

Población y muestra 2: Registros estadístico de los indicadores de importación de arándano fresco del país de Estados Unidos en el periodo 2015 - 2018

2.4. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos, Validez y Confiabilidad

2.4.1. Técnica e Instrumento

Se usaron técnicas para la recopilación de información, las cuales fueron la matriz de inteligencia de mercado, para analizar las características del mercado estadounidense y la guía de análisis documental para identificar las capacidades de la oferta exportable.

2.4.2. Validez e Confiabilidad

La validación de los instrumentos de estudios se realizó en base a 2 especialistas y un metodólogo a través de 3 constancias de validación de los docentes por cada instrumento.

2.5. Aspectos Éticos

La presente información que se desarrolle tiene la colaboración de un especialista en temas exportación de arándanos fresco en la región la libertad. Esta investigación se tiene en cuenta la propiedad intelectual como también proteger la identidad de los que participaron de este estudio, sobre todo la honestidad de que se desarrolló del tema y los resultados obtenidos.

III. Resultados

Objetivo 1: Identificar la capacidad productiva de arándano fresco de la libertad.

Tabla 3.1. Capacidad de producción de arándano fresco de la región La Libertad

Indicadores	Resultados
Volumen de producción	<p>La producción de arándano se ve reflejado en el número de áreas sembradas, donde se calcula que son 6,000 ha de siembra de arándanos en todo el Perú.</p> <p>Estas producciones de arándano generaron cerca de 46,750 toneladas.</p> <p>Para finales del año 2018, se prevé un aumento en 7,000 ha que producirán arándano en el Perú.</p> <p>De toda la producción de arándano el 70 % es de la región La Libertad con 4,246.80 ha , estas generaron 33,089.65 toneladas</p>
Calidad del producción	<p>Inspección visual</p> <p>Durante la cosecha y dependiendo de la variedad, se realizan 2 a 6 inspecciones semanales durante las primeras horas del día, a través de un control de inspección.</p> <p>Control Visual con guía de defectos</p> <p>La calidad del arándano, la visualizamos con la apariencia de la fruta, con un color azul uniforme-</p> <p>Control en el proceso de producción</p> <p>Se realizan controles en base a las categorías de la fruta, para su comercialización, control fitosanitario, cuarentario, entre otros que avalen su calidad.</p>
Sistema de producción	<p>El ciclo productivo del arándano empieza desde el cultivo.</p> <p>Plantación: Desde otoño a invierno se realizan las plantaciones sobre el terreno que fue laboreado.</p> <p>La distancia entre sí, será de 3 m y 1.2 y 1.5 entre las plantas.</p>

Cobertura: Se cubre con una cobertura de plástico durante los principales años que desarrolla el fruto, cubriendo la corteza del pino para generar humedad en el suelo.

Riego: Se riega con agua de calidad, para no tener exceso de calcio y cloro.

Hierbas malas: Se evita la mala hierba, para eliminar todo tipo de contaminación al sistema radicular del fruto, ya que es superficial.

Cosecha

En la cosecha se necesita mano de obra especializada para realizar posteriormente el envasado y embalaje.

Se observa el fruto según los índices de madures, ya sea en el color y el tamaño.

La recolección es empleada cuando ya se sabe el destino del fruto.

Los productos y sus procesos son revisados constantemente

Controles eficaces en el proceso de producción

Nota: Datos obtenidos de Red Agrícola

Los resultados nos muestran que la capacidad de producción en la región La Libertad se ve reflejado en el número de áreas sembradas, donde se calcula una buena capacidad de hectáreas para la producción de la fruta , de acuerdo con el control de calidad nos muestra que la inspección visual , por medio de la cosecha y dependiendo de la variedad de la fruta , utiliza un control de guía de defectos para la fruta , esto nos permite conocer la calidad del arándano y su apariencia según su tamaño , peso y otros , además el control que sirve para el proceso de producción donde se realizan controles en base a categorías establecidas por las características de la fruta , adicionalmente el ciclo productivo del arándano , con la plantación , cobertura , riego , además de la cosecha , se necesita la mano de obra especializada con buenos proveedores que le proporcionen insumos para la mejora de la producción.

Objetivo 2: Analizar la capacidad económica de arándano fresco de la libertad

Tabla 3.2 Capacidad económica de la región la libertad

Indicadores	Resultados
Hectáreaaje	<p>El monto total de las inversiones que las empresas requieren, que una hectárea producida, es de 47,902 dólares sin IGV, este monto se aplica a los dos primeros periodos anuales, 41431 dólares el primer año y 6,471 dólares el segundo año.</p> <p>Para poder instalar una hectárea de arándanos en el Perú, puede llegar a costar entre 40,000 y 60,00 dólares, la región La Libertad, cuenta con el 80% de huertos, en el Perú, ya que tiene zonas donde la calidad de agua y suelo esto gracias a los proyectos de irrigación como los de Chavimovich.</p>
Infraestructura	<p>Para la construcción de las edificaciones , inmuebles , reservorios y otros , el primer año tiene un costo que oscila entre 10,420 dólares y el segundo año 3,700 dólares.</p>
Equipos	<p>Las empresas tiene que tener un equipo de riego , ya que tienen un valor de 12,200 dólares el primero año.</p>
Activos biológicos	<p>El cuidado de las plantas por medio de estos activos , generan su inversión para mantenerla en perfectas condiciones y adecuarlas al terreno donde se cosechara, se requiere de 15,700 dólares el primero año.</p>
Capital de trabajo:	<p>El monto que se necesita para mantener en óptimas condiciones los cultivos, desde que se siembra hasta su cosecha, oscila entre 1,753 dólares el primero año y 2,771 dólares el segundo año.</p>

Nota: Datos obtenidos del Ministerio de Agricultura

La tabla nos muestra que la capacidad económica en la región La Libertad, necesita diversos criterios para fortalecer su nivel económico en base a hectareaje, con la intensidad que pueda elevar la producción, la infraestructura también es fundamental para adecuar al equipo de la planta, que presentan activos biológicos, capital de trabajo que forman parte necesaria para mantener los cultivos hasta la cosecha.

Objetivo 3: Analizar la capacidad financiera de arándano fresco de la libertad

Tabla 3.3. Capacidad Financiera de la región La Libertad

Indicador	Resultados
Fortalezas de financiamiento	<p data-bbox="706 409 1425 556">La empresa Camposol y a su vez Talsa, son empresas que tienen un fortalecimiento notable en su financiamiento.</p> <p data-bbox="706 577 1425 1289">Las empresas de la región, cuentan con un financiamiento donde los costos operativos, salarios, beneficios sociales son parte del financiamiento de las empresas, con sus inversiones en la comunidad, dividendos y los pagos a todo tipo de accionistas , donde se tiene que financiar los costos operativos, salarios , los salarios y beneficios a los empleados , las inversiones que se hace en la comunidad , el pago a sus accionistas y a los proveedores de fondos que vienen hacer también gastos financieros , las empresas Campo Sol y Talsa representan este tipo de financiamiento ya que son un modelo debido a que representan la mayor producción de arándano de la libertad.</p>

Nota: Datos obtenidos del Informe de sostenibilidad de Campo Sol

Los resultados, muestra que las fortalezas de financiamiento en Campo Sol conjuntamente con Talsa que son las más importantes en la región, vela los intereses de las entidades bancarias, dándoles garantías de nuevos créditos, con una excelente reputación financiera, donde el empresario es el más beneficiado.

Objetivo 4: Analizar la capacidad de gestión de arándano fresco de la región La Libertad

Tabla 3.4 Capacidad de gestión de arándano fresco de la región La Libertad

Indicador	Resultados
Habilidades gerenciales	Buena
Habilidad para supervisar , controlar y liderar	✓
Habilidades detectar oportunidades y generar nuevos ingresos	✓
Capacidad de adaptarse al cambio	✓
Capacidad técnica de marketing para promoción	✓
<hr/>	
Beneficios que percibe la organización de sistema de gestión de calidad.	
Confianza con los clientes	✓
Mayor confianza en las operaciones	✓
Documentación global	✓

Nota: Datos obtenidos del Informe de sostenibilidad de Campo Sol y portal web de Talsa

Los resultados nos muestran una buena gestión, en base a capacidades y habilidades que tiene Camposol y a su vez Talsa que son las más importantes de la región La Libertad, lo tomo como modelo ejemplo ya que cumplen los estándares de gestión en cuanto a su nivel de funciones en la gerencia, control y liderazgo por parte de los gerentes, la adaptación al cambio es parte fundamental de la gestión. Los beneficios que obtienen respecto a la confianza de los clientes, como también en sus operaciones, lo primordial en el aspecto de gestión es beneficiar a las empresas para generar mayor producción en base a las exportaciones de arándanos, con una buena gestión Camposol, da la garantía que se cumplen diversos estándares de gestión en la de la región.

Objetivo 5: Analizar las características del mercado estadounidense para la exportación de arándano fresco de la libertad

Tabla 3.5. Características del mercado estadounidense para la exportación de arándano fresco

Indicadores	Resultados
Demanda	Desde el año 2015 hasta el 2018 , se produjo un aumento de 439605 US\$ en las exportaciones , 736,410.85 US\$ en las importaciones y 699,446.04 en la balanza comercial
Riesgo País	En el presente año la actividad se recuperó con fuerza, gracias a la recuperación de inversión en vivienda y consumo, con altos niveles de confianza entre los agentes financieros.
Precio Promedio	El precio los años 2015 y 2016 , bajaron en un promedio de 0.40 US\$ y actualmente supera ese precio bajando considerablemente el triple de los años anteriores
Barreras Arancelarias	El arancel es 0 % y tiene preferencias arancelarias en cuanto a tarifas e impuestos aduaneros.
Barreras no arancelarias	Las certificaciones de calidad , fitosanitarias , cuarentario y otras , que avalen que el producto tiene estándares de calidad en base a los requisitos para el proceso de exportación
Competencia Internacional	Chile es el país con mayor competencia en el mundo , ya que abarca cerca del 40 % de la producción que es enviada a Estados Unidos-
Logística	La Logística que se aplica es en base al transporte, fletes y distribución de las mercancías, en Estados Unidos sus puertos son los responsables de recibir las mercancías, para

	luego ser distribuidas a distintos canales de comercialización.
Población	La población estadounidense ha ido creciendo en un 0.5 % desde el año 2015 al 2018.
PBI	Estados Unidos es un país , que ha tenido un crecimiento del 0.45 % desde el año 2015 al 2018-
Tendencia de consumo	El consumo de arándano fresco en Estados Unidos, influye en la salud vital de todos los consumidores, tienen una percepción clara de vida saludable, eso hace que el arándano tenga mucha acogida en el país norteamericano.

Nota: Datos obtenidos de Datos macro, Coface, Siicex y Population pyramid

Los resultados nos muestran que las características del mercado estadounidense, son positivas para que el empresario o micro empresario, puedan ver la capacidad que tiene el país norteamericano tanto en su demanda potencial que tiene , como también su riesgo país que es positivo no genera incertidumbre a las empresas , la competencia internacional que tiene el producto , la logística que involucra al transporte , fletes y su distribución comerciales a los supermercados americanos , adicionalmente con una población que está creciendo por la llegada de inmigrantes siendo así un país con muchas oportunidades para el agricultor y empresarios que exportan el arándano fresco.

Tabla 3.6 Comprobación de Hipótesis

Factores exigidos para el mercado Estado Unidense	Peso %	Calificación de la oferta exportable	P.P
Volumen de producción	0.25	4	1.00
Sistema de producción	0.20	3	0.60
Capacidad financiera	0.15	3	0.45
Capacidad económica	0.15	3	0.45
Capacidad de gestión	0.15	3	0.45
Competencia	0.10	2	0.20
Peso Ponderado	1		3.15

Nota: Datos obtenidos de la guía observable de oferta exportable y la matriz de inteligencia comercial

La tabla muestra los factores que exige el mercado estadounidense y la calificación a su oferta exportable en función a lo que requiere el mercado americano, tiene un peso mayor el volumen de producción con un peso promedio de 1.00 y el sistema de producción con un peso promedio de 0.60, de por tal motivo se consideran con mayor peso en la contrastación, para poder definir la oferta exportable de arándano fresco , el peso promedio sale del porcentaje según el factor exigido para el mercado estadounidense , en este caso el mayor peso está enfocado en el volumen de producción con una mayor calificación de la oferta exportable cabe recalcar que el peso promedio es el equivalente del peso porcentual y la clasificación de la oferta exportable.

IV. Discusión

Esta investigación se realizó enfocada en la región La Libertad que cuenta con grandes proyectos de exportación de arándanos, pero no todos los empresarios y microempresarios cuentan con la información necesaria y completa para realizar actividades de exportación de arándano fresco, es por ello que la finalidad del estudio es mostrar la capacidad que tiene.

PromPeru (2016) señala que dentro de la capacidad de producción de las empresas que exportan el fruto fresco, cumplen las exigencias según el volumen de producción, bajo un sistema de producción que cumplen los estándares que requiere el mercado internacional, lo manifestado anteriormente en la tabla 3.1, que la región cumple con todas las exigencias según el nivel de producción ya que se tiene en cuenta que son 46,750 toneladas de arándano fresco para la exportación, aunque no se cuenta con puertos exclusivos para estos volúmenes del arándano que son llevados a Estados Unidos, si se cumplen con los estándares de calidad de producción bajo la inspección, el control que se le hace al fruto para determinar su calidad, también el sistema de producción que se usa en la región tiene un proceso desde la plantación hasta su cosecha también cumplen con los estándares de su sistema de producción para la exportación del fruto.

PromPeru (2016) menciona que dentro de la capacidad económica se hace relevancia al espacio donde se hará la producción (hectareaje), el equipamiento, la infraestructura, capital de trabajo de las empresas ya que son parte que se tiene en cuenta en la producción del fruto fresco para su exportación, lo manifestado en la anterior tabla 3.2, en la región La Libertad para generar una empresa de producción de arándano para su exportación, se necesita de estos indicadores que menciona PromPeru, ya que la región La Libertad tiene cerca del 80% de todos los huertos peruanos, eso quiere decir que en la región las hectáreas establecidas para el arándano están siendo consolidadas superiores a otras regiones, además de la infraestructura es allí donde el agricultor no le da mucha relevancia, ya que les puede ser más caro la construcción de un edificio o de un almacén, también los activos biológicos que forman parte de la producción para un mejor producto, adicionalmente el capital de trabajo con el que se trabaja para mantener su producción estable.

Medina y Sánchez (2014) concluyen que a través de la evaluación financiera a un proyecto rentable, se considera las necesidades de inversión que el proyecto requiere, para la realización de la infraestructura, donde los indicadores que son beneficio para los inversionistas con el apoyo de las entidades financieras, facilitando la producción de los microempresarios y empresas que exportan arándano. Lo referente anterior se corrobora de acuerdo a lo que se obtuvo en base a los resultados de la investigación, en la tabla 3.3 la capacidad financiera de la región, está en base a información de la empresa Campo sol y Talsa ya que son el modelo como empresa, ya que cuenta con el apoyo de entidades bancarias, que le otorgan garantías de nuevos créditos, para poder ejercer las actividades de exportación, adicionalmente de una excelente reputación financiera, nos muestra que las empresas exportadoras de arándanos generan confianza en las finanzas al empresario. Los datos extraídos fueron encontrados en el portal web de Camposol y Talsa.

Medina y Sánchez (2014) señalan que la gestión en una empresa que exporta arándanos frescos, tiene que tener la solides en sus diversas formas de liderazgo, control y gerencia para generar un crecimiento empresarial con la finalidad de contribuir una buena gestión al empresario. Lo manifestado anteriormente se corrobora con los resultados que se obtuvieron del estudio, en la Tabla 3.4 donde la capacidad de gestión de la región La Libertad, nos muestra las capacidad y sobretodo las habilidades que tienen la empresa Campo Sol y Talsa, ya que es un modelo de empresa exportadora de arándano fresco, cumpliendo los estándares de gestión en cuanto a niveles funcionales de gerencia, control y liderazgo. La adaptación al cambio es importante para una buena gestión empresarial. Los datos extraídos fueron encontrados en el portal web de Campo Sol y Talsa

Astete (2008) menciona que los estados unidos, tienen mejores retribuciones para el uso de compra de arándanos en los meses en donde ay una contra estación, ya que el país norteamericano es quien tiene la mayor producción, importación y exportación de arándano fresco, demás se demostró que los aumentos en la demanda del país del norte, no satisface su demanda mundial , los precios también son importantes en las características según menciona ya que con esos precios el mercado estadounidense tiene una percepción de la fruta , también con las certificaciones no arancelarias , que son básicamente documentos para poder certificar el producto en el mercado destino , tales como global gap , compromiso de calidad y otras , también se tiene en cuenta la competencia internacional en base a productos internacionales competitivos como los son Chile , Canada y argentina para Perú aun todavía le falta adecuarse al mercado estadounidense según sus parámetros de comercialización., adicionalmente cuentan con un PBI totalmente alto y una tendencia de consumo que sigue aumento en el consumidor norteamericano , lo manifestado anteriormente se corrobora en la tabla 3.5 donde se indican cuáles son los indicadores para poder analizar las características del mercado estadounidense.

V. Conclusiones

- 5.1 En la investigación se analizó las capacidades de la oferta exportable de la región La Libertad, concluyo que en cuanto a su capacidad de producción tiene un nivel alto en toneladas, pero algunas deficiencias con una inspección visual y control de defectos de la futa, cumpliendo con la calidad que exige el mercado estadounidense (Tabla 3.1).
- 5.23 Se concluye que la capacidad económica también tiene relevancia en este presente estudio, donde la región La Libertad tiene como eje económico el hectareaje, la infraestructura, equipamiento, activos y capital de trabajo esto gracias al mantenimiento que los cultivadores le dan a la fruta, para tener un producto en óptimas condiciones (Tabla 3.2).
- 5.3 El estudio pude analizar la capacidad financiera de la región La Libertad donde se identificó que las empresas más importantes como son Camposol, Talsa presentan al modelo financiero que cuenta con el apoyo de entidades bancarias, a su vez de garantías de nuevos créditos que permiten que su reputación financiera genere confianza con los nuevos empresarios que están proyectos a la exportación de arándano fresco (Tabla 3.3).
- 5.4 Se concluye que la capacidad de gestión de la región La Libertad también guiándose de empresas importante como son Camposol y Talsa, por ser un claro ejemplo de empresa para la exportación de arándano fresco, nos muestra que cumplen todos los estándares de gestión en la gerencia, control y liderazgo empresarial. (Tablas 3.4).
- 5.5 Se concluye que Estados Unidos es un país donde existen muchas oportunidades ya que con las características que presenta tales como la demanda , riesgo país , precio promedio , pbi , tendencia de consumo , competencia entre otros , son considerados en general un buen mercado para que el empresario liberteños empieze a producir el arándano con miras a exportar al país norte américa , esto gracias a la labora en conjunta de todas las empresas agroindustrial que exportan la fruta , han hecho de este mercado Norteamérica no totalmente muy exigente y a su vez una oportunidad para el empresario de la región. (Tabla 3.5)

5.6 Después de analizar las diversas características del mercado estadounidense para la oferta exportable de arándano fresco de la Libertad en el periodo 2015-2018 se concluye que el mercado americano es viable para la oferta exportable ya que tiene fortalezas en la capacidad de producción , económica , financiamiento y de gestión , el empresario de la región tiene como modelo la empresa Camposol que está compitiendo en el mercado , además el consumo al año es elevado por el tema de su crecimiento de población , donde las tendencias de consumo varían y más aún si es una fruta que garantiza al estadounidense tener una vida saludable.

VI. Recomendaciones

- 6.1. Se recomienda a los micros y pequeños empresarios incentivar la asociatividad del sector privado y las entidades públicas con el fin de reforzar la promocional comercial internacional del arándano fresco de la libertad. Además de la inteligencia comercial a través de estudios de mercados y lo más importante tener en cuenta los aspectos para la incursión en la industria del arañado fresco como exportación al mercado estadounidense.

- 6.2 Se recomienda a los empresarios de la región que ofrezcan mayor capacitación y asesoría continua a los agricultores y pequeños empresarios de la región con la finalidad de que la región en forma general cumpla con los estándares de calidad que se le exige para aumentar el volumen de la producción, esto va a repercutir para el crecimiento de la región y un buen sistema de producción

- 6.3 Es recomendable que los agricultores de la región realicen una inspección del volumen de la producción de arándano fresco de la región, por cada empresa para que sea revisado por el canal comercial de Camposol o Talsa con el fin de tener un orden y procesos para que puedan ser exportadas en distintas ventanas de comercialización con la finalidad de lograr aumentar las ganancias debido a los precios que tienen en el mercado estadounidense, es prioridad del empresario tener que desarrollar las habilidades comerciales a favor de la empresa y la región.

- 6.4 Se recomienda la cooperación de las empresas asociadas a la producción de arándano fresco con la finalidad de aumentar la productividad y los avances tecnológicos ya sea en la cadena de frío, dirigida para las instituciones privadas, como también del sector agroindustrial, además de las mejoras continuas en el área de producción, calidad, comercial, logística y otras áreas.

6.5 Se recomienda que los agricultores y empresarios de la región participen de las ferias especializadas en el sector de arándano, con los estados unidos donde se le da oportunidad de mostrar los productos y aumentar la red de contactos, además permiten ver las nuevas tendencias del sector por ser el arándano una fruta estacional de altos costos de inversión, es necesario que los agricultores y empresarios de la región protejan la producción y/o, para ello se recomienda un seguro agrícola, ante cualquier siniestro y desastre natural.

6.6 Es recomendable que, con la asesoría necesaria y los conocimientos, se tiene en cuenta los volúmenes que se requieren por el mercado destino, en este caso Estados Unidos, para facilitar la exportación sin tener intermediarios de un bróker, teniendo solo los contactos directos en Estados Unidos , adicionalmente se le recomienda a los futuros investigadores que faciliten información en base a estrategias de distribución y comercialización del fruto ya que los agricultores, microempresarios no cuentan aún con esas técnicas que faciliten su ingreso de mercancías a Estados Unidos.

VII. Propuesta

Propuesta para facilitar la oferta exportable de arándano fresco de la región La Libertad para el mercado estadounidense 2018

Fundamentación

Estados Unidos es el país con mayor participación en la importación de arándano fresco en el mundo, por tal motivo se realiza una investigación al país norteamericano, donde se pudo reafirmar que Estados Unidos es una oportunidad para que las empresas de la región La Libertad puedan exportar el arándano, la demanda que se presenta ha aumentado en un 3 % el último año, el riesgo país norteamericano no presenta amenazas para las exportaciones, además se observa las diversas necesidades del país para exportar el arándano fresco en cuanto a barreras arancelarias, no arancelarias, ya que el producto entra con arancel de 0%, en favor a la exportación de arándano esto facilita a que no pague impuestos cuando la mercancía está entrando al país, sin embargo se debe tener el cumplimiento de las barreras no arancelarias, ya que representan un obstáculo a las exportaciones, además las empresas de la región no tienen el conocimiento necesario para exportar la fruta o las diversas certificaciones que pide el producto para su exportación, adicionalmente de las normas del etiquetado, envase y embalaje, en cuanto a la competencia, Chile es el país con quien competimos en la exportación al país norteamericano.

La tendencia de consumo del estadounidense es exigente, ya que el consumidor cuida de su estado físico y vital, es por ello que consume el producto con la intención de tener una vida saludable, con un cuidado en su alimentación, además de ser sensible con el precio ya que en los supermercados están bajando los precios de forma notable.

Al evaluar la información de la región y las características del mercado estadounidense concluyo que las deficiencias y carencias que se presentan en los estándares de calidad, debido a que las empresas de la región no cuentan con certificaciones necesarias que avalen que el producto es de buena calidad y de exportación, el poco conocimiento de ciertos requisitos sobre normativas, requerimientos hacen que el producto no pueda ser exportado, no todos participan de ferias internacionales, para promover más la participación de la región en la exportación de arándano fresco.

Objetivos

Objetivo General:

Exponer las estrategias que faciliten la oferta exportable de arándano fresco en la región La Libertad.

Objetivos específicos:

- O₁: Fortalecer la participación en ferias internacionales o ruedas de negocios.
- O₂: Promover la estandarización del sistema de aseguramiento de calidad a nivel general de las empresas de la región.
- O₃: Incrementar el nivel de competitividad en las empresas de la región La Libertad a través de ruedas de negocios.
- O₄: Establecer centros de servicios para la agro exportación.
- O₅: Diseñar un sistema que se concentre en maximizar las ventajas de acceso preferencial de las exportaciones de arándano fresco para el mercado estadounidense.

Plan de Acción

Estrategias	Acciones	Responsables	Fechas	Presupuesto
Ampliar la cobertura a ferias nacionales e internacionales empresas de la región en ferias internacionales y rueda de negocios para captar clientes nacionales e internacionales	Elaborar un plan de actividad en base a las diversas ferias que se establecerán en la región. Promex Argentina FIL Guadalajara	Gerencia Regional de Comercio Exterior y Ministerio de Agricultura Contacto: David edery Carla rojas	Diciembre 24 y Noviembre / 02 Diciembre	-
Promover la estandarización del sistema de aseguramiento de calidad a nivel general de la Región La Libertad	Contratar un expositor por horas , que brinda las capacitaciones sobre los requisitos de los estándares de calidad del producto	Gerencia Regional de Comercio Exterior, Prom Perú	Del 1 de febrero al 21 de marzo del 2018	S/200
Incrementar el nivel de competitividad en las empresas de la región La Libertad a través de ruedas de negocios.	Elaborar un plan de actividad en base a las diversas ruedas de negocios establecerán en la región, tales como Perú Service Summit en México Expo Perú Dubái	Gerencia Regional de Comercio Exterior y Ministerio de Agricultura Contacto: David edery	19 - 23 noviembre y Diciembre	-
Establecer centros de servicios para la agro exportación.	Desarrollar un plan de operación para establecer centros de	Gerencia Regional de Comercio Exterior	15 de diciembre	-

	servicios para la exportación	la Reuniones con los agroexportadores	
Diseñar un sistema que se concentre en maximizar las ventajas de acceso preferencial de las exportaciones de arándano fresco para el mercado estadounidense.	Establecer un diseño de maximización de acceso para que las empresas de la región puedan ingresar el producto a Estados Unidos.	Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior Contratar un especialista en maximización de accesos.	20 de diciembre S/400

Referencias

- Astete (2008). *Evaluación técnica y económica de la producción y exportación de arándanos frescos a estados unidos* (Tesis de pregrado). Universidad de Chile.
- Sandoval (2016). *Determinantes de la exportación de arándanos frescos en el Perú, periodo 2006 – 2015* (Tesis de pregrado) Universidad Nacional de Trujillo.
- Medina y Sánchez (2014). *Producción y exportación de arándanos para Estados Unidos* (Tesis de maestría) Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas.
- Salazar (2016). *Oportunidades de negocio en el mercado de Estados Unidos para las exportaciones peruanas de arándanos frescos provenientes de la Libertad* (Tesis de pregrado) Universidad Privada del Norte
- Gonzales y Vargas (2016). *Influencia de la cadena productiva de arándanos en la provincia de Cajamarca en su comercio internacional hacia el mercado estadounidense* (Tesis de pregrado) Universidad Privada del Norte
- Martín Martín, J. L., & Téllez Valle, C. (2014). *Finanzas Internacionales*. (2ª Edición) Madrid: Paraninfo.
- Pedroza Escandón, J. E., & Sulser Valdés, R. A. (2005). *La promoción internacional y servicios*. (1era Edición) Mexico: ISEF.
- ADEX. (2015). *Boletín exportaciones*. Recuperado el 12 de junio de 2017, de http://www.adexperu.org.pe/images/Boletines/Exportaciones/boletin_de_exportaciones_diciembre_2015.pdf
- Andina del Perú para el mundo. (2016). *Perú es uno de los principales países exportadores de arándanos en Sudamérica*. Recuperado de: <http://www.andina.com.pe/Agencia/noticia-peru-es-tercer-pais-exportadorarandanos-sudamerica-607435.aspx>
- Banco Central de Reserva del Perú (2016). *Producto bruto interno por sectores productivos*. Recuperado de: <https://estadisticas.bcrp.gob.pe/estadisticas/series/anuales/resultados/PM04969AA/html#no-back-button>
- Bentin, M. (2014) *perspectivas, Arándanos en el Perú: Desafíos y perspectivas*. Recuperado de: <http://www.sierraexportadora.gob.pe/berries/foro-berries/miguel%20bentin>

- Pecina. (2011). *Clusters y competitividad*. Recuperado de: <http://www.eumed.net/librosgratis/2011a/900/Teorias%20del%20comercio%20Internacional.htm>
- Smith. (2011). *Diferentes teorías del Comercio Internacional (González, Ed.) Tendencias y Nuevos Desarrollos de la Teoría económica*. Recuperado de: http://www.revistasice.com/cachepdf/ice_858_103118__9f7a85dc90a777675e3e806341418974.pdf
- Vivanco. (2013). *Exportación. Perú: SIICEX*. Recuperado de: <http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/capacitacion/2013-1-SUNAT4Exportacion%20definitiva.pdf>
- Martínez y Lombana. (2013). *Rutas para la exportación*. Recuperado de: https://books.google.com.pe/books?id=1caVBAAAQBAJ&pg=PR4&lpg=PR4&dq=Martinez+y+Lombana+2013&source=bl&ots=VznmB7IW3y&sig=wIbL631QP4gQxzc_b5MJGDBwkP4&hl=es&sa=X&ved=0CB8Q6AEwAmoVChMI8Pfn05uFyQIVhesmCh076wTA#v=onepage&q=Martinez%20y%20Lombana%202013&f=false
- Lazo. (2005). *Guía práctica para Exportar*. Lima: Cámara de Comercio Lima. Recuperado de: http://www.mincetur.gob.pe/PECEX/lecturas_complementarias/otras_lecturas/Guia_ch
- Ministerio de agricultura y riego. (2016). *El arándano en el Perú y el mundo*. Recuperado de: www.minagri.gob.pe/portal/analisis-economico/analisis-2016%3Fdownload%3D10356:estudio-del-arandamo-en-el-peruy-el-mundo+&cd=1&hl=es&ct=clnk&gl=pe
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (2013). *Agroindustrias para el desarrollo*. Recuperado de: <http://www.fao.org/3/a-i3125s.pdf>
- Núñez Pazos, F. (2015). *Las exportaciones en el Perú*. Recuperado de: <http://www.ey.com.pe/es/newsroom/newsroom-am-exportaciones-peru>
- Sierra Exportadora. (30 de junio de 2013). *Situación mundial de los arándanos frescos y procesados y perspectivas próxima temporada 2013/2014*. Recuperado de: <http://www.sierraexportadora.gob.pe/descargas/bibliotecavirtual/situacion%20mundial%20de%20los%20ar%20ndanos%20frescos.pdf>

- Eguren, F., & Marapi, R. (2015). *La agro exportación en el Perú*. Recuperado de: http://www.larevistaagraria.info/sites/default/files//revista/lra173/lra173_agroexportacion_mesaredonda.pdf.
- Ministerio de Agricultura y Riego (2016). *Análisis del sector agro exportador* Recuperado de: <http://www.minagri.gob.pe/portal/127-herramientas/analisis-del-sector-agroexportador>
- Ministerio de Agricultura y Riego (2017). *Agro exportaciones*, Recuperado de: <http://www.minagri.gob.pe/portal/publicaciones-y-prensa/noticias-2018/20919-agroexportaciones-sumaron-casi-us-6-300-millones-en-el-2017-y-llegaron-a-149-paises-del-mundo>
- Gestión (2017). *Exportación de arándano*, Recuperado de: <https://gestion.pe/economia/minagri-peru-convertira-primer-exportador-mundial-arandanos-148202>
- Andina (2017.) *Agro exportación en el Perú*, Recuperado de: <https://andina.pe/agencia/noticia-agroexportaciones-peru-sumaron-6255-millones-2017-y-llegaron-a-149-paises-698923.aspx>
- América Economía (2016). *Industria de la agro exportación*, Recuperado de: <https://www.americaeconomia.com/negocios-industrias/agroexportaciones-de-peru-sumaron-us6255m-en-2017-y-llegaron-149-paises>
- Agro exportación La Libertad (2017). *Exportaciones de arándanos*, Recuperado de: <http://www.agrolalibertad.gob.pe/?q=node/1479>
- Siicex (2017). *Documentos de exportación*, Recuperado de: <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/alertas/documento/doc/679028340radE80FF.pdf>
- Benites y Guevara (2017) Recuperado de: <http://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/11669/Benites%20Aguiar%20Gesabella%20Kate%20-%20Silvestre%20Guevara%20Diosia%20Yamilet.pdf?sequence=1>
- Cámara de Comercio de Lima (2016) Recuperado de: <https://www.camaralima.org.pe/repositorioaps/0/0/par/estudio8/oportunidades-y-retos-en-la-exportaci%C3%B3n-de-ar%C3%A1ndanos.pdf>
- Cabanillas y Cori (2016). Recuperado de: http://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/10575/T055_74910435_T.pdf?sequence=1

Anexos

Anexo N°01: Matriz de inteligencia comercial (instrumento 1)

Matriz de selección de Mercados											
N°	Criterios	Nivel de Importancia	EE.UU	Ponderado	CANADA	Ponderado	REINO UNIDO	Ponderado	Fuentes	Links	Fuente 2
1	Demanda	13%	○ 1 ○ 2 ● 3	0.39	○ 1 ● 2 ○ 3	0.26	● 1 ○ 2 ○ 3	0.13	Trademap	http://www.trademap.org/	
2	Riesgo Pais	10%	○ 1 ● 2 ○ 3	0.20	● 1 ○ 2 ○ 3	0.10	○ 1 ○ 2 ● 3	0.30	Cesce	http://www.cesce.es/web/sp/Riesgo-Pais/	
3	Precio Promedio	10%	○ 1 ○ 2 ● 3	0.3	○ 1 ● 2 ○ 3	0.2	● 1 ○ 2 ○ 3	0.1	Siicex/Trademap	http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5es.asp? page =234.00000	
4	Barreras Arancelarias	12%	○ 1 ○ 2 ● 3	0.36	○ 1 ● 2 ○ 3	0.24	● 1 ○ 2 ○ 3	0.12	Market Access Map	http://www.macmap.org/	
5	Barreras No Arancelarias	8%	○ 1 ○ 2 ● 3	0.24	○ 1 ● 2 ○ 3	0.16	● 1 ○ 2 ○ 3	0.08	Standards Map	http://www.standardsmap.org/identify.aspx	Export HelpDesk sólo http://exporthelp.europa.eu
6	Competencia	10%	○ 1 ○ 2 ● 3	0.3	○ 1 ● 2 ○ 3	0.2	● 1 ○ 2 ○ 3	0.1	Trademap	http://www.trademap.org/	
7	Logística	10%	○ 1 ● 2 ○ 3	0.2	○ 1 ○ 2 ● 3	0.3	● 1 ○ 2 ○ 3	0.1	Banco Mundial	http://lpsurvey.worldbank.org/	
8	Población	11%	○ 1 ○ 2 ● 3	0.33	○ 1 ● 2 ○ 3	0.22	● 1 ○ 2 ○ 3	0.11	CIA	https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/	
9	PBI Percápita	8%	○ 1 ○ 2 ● 3	0.24	○ 1 ● 2 ○ 3	0.16	● 1 ○ 2 ○ 3	0.08	CIA	https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/	
10	Tendencia consumo	8%	○ 1 ○ 2 ● 3	0.24	○ 1 ● 2 ○ 3	0.16	● 1 ○ 2 ○ 3	0.08	Euromonitor	http://www.euromonitor.com/countries	
		100%		0.81		0.54		0.27			

Anexo N°02: Guía de análisis de la oferta exportable (instrumento 2)

INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN DE LA OFERTA EXPORTABLE EN PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

Empresa:	
Entrevistado:	
Consultor:	
Ciudad:	Fecha:

I. PRODUCTOS Y MERCADOS

1.1 PRODUCTOS, MERCADOS OBJETIVO, VENTAS

1.1.1 Enumere los productos y servicios que actualmente ofrece la empresa, ordenados según su destino e importancia del mercado

Producto / servicio	Mercado Interno (% Importancia en este mercado)	Mercados externos (% Importancia en este mercado)
a)		
b)		
c)		
	100%	100%

1.1.2 ¿Cuál fue el valor de las ventas en el último año, según producto y su tendencia?

Producto / servicio	Total, Ventas Año:.....	Mercado Interno (% de ventas a este mercado)	Mercados externos (% de ventas a este mercado)	Tendencia		
				Creciente	Constante	Decreciente
a)						
b)						
c)						
TOTAL						

II. EVALUACIÓN DE LAS CAPACIDADES DE LA OFERTA EXPORTABLE DE LA COMPAÑÍA PARA LA GESTIÓN DE EXPORTACIÓN.

2.1 CAPACIDAD FÍSICA

2.1.1 Cuál es la capacidad de producción instalada de sus productos de exportación (actual y potencial), que se alcanzaría al mes, en tres turnos de trabajo al día. Señale el número de unidades producidas actualmente

Producto (exportado /potencial)	Capacidad instalada		Producción actual (número de unidades)	Duración promedio de la jornada de trabajo actual
	Unidad de medida	Numero de unidades mensual en 3 turnos/día		

2.1.2 Marque cómo lleva a cabo la innovación o desarrollo de nuevos productos:

- Adapta a partir de productos existentes
- Contrata el desarrollo
- Compra el Know-How
- Compra los prototipos
- Realiza invenciones o innovaciones propias
- Otro

2.1.3 Marque los procedimientos que utiliza para el control de la calidad del producto

- Inspección visual
- Inspección visual con guía de defectos
- Ensayos físicos
- Exámenes químicos
- Control estadístico
- Control en el proceso de producción
- Control en todos los procesos

2.1.4 Marque las características que identifican el sistema de producción de su empresa:

- Se utiliza normas y estándares internacionales para asegurar la calidad del producto

- Los productos y sus procesos se revisan constantemente a fin de adaptarlos a las necesidades de los clientes, las nuevas tecnologías y los aspectos ambientales
- La elaboración de nuevos productos está respaldada en estudios, a fin de asegurar su introducción en el mercado y la entrega de productos que satisfagan las necesidades de los clientes
- Se dispone de controles eficaces en los procesos de producción a fin de asegurar las características y desempeño de los productos requeridos por los clientes
- Se ejecutan proyectos de mejoramiento continuo de la producción
- Se dispone de personal que evalúa frecuentemente el proceso de producción en base de indicadores y medidas de desempeño

2.1.5 Marque las características que identifican la relación con los proveedores de su empresa:

- La relación con un proveedor es el resultado de un proceso de definición de requerimientos, selección, calificación, contratación y evaluación, de forma que se garanticen los requisitos de la organización
- La empresa desarrolla proveedores de productos o servicios, que necesita para crear o asegurar ventajas competitivas para sus productos
- Se han consolidado alianzas estratégicas con los proveedores
- La organización dispone de personal que evalúa el desempeño de sus proveedores y propone acciones para eliminar causas de posible desvío
- La organización planifica, evalúa y ejecuta proyectos conjuntos con sus proveedores que implican innovaciones tecnológicas

2.2 CAPACIDAD FINANCIERA

2.2.1 Califique la situación financiera de su empresa, al último ejercicio económico, de acuerdo a los siguientes índices (de ser posible, proporcione la cifra)

Índice Financiero	Cifra	Situación (x)	
		Sobre el nivel de aceptación	Bajo el nivel de aceptación
1) Liquidez			
2) Endeudamiento			
3) Rotación del capital de trabajo			
4) Rentabilidad del capital			
5) Otro			

2.2.2 Señale la información financiera que dispone la empresa y su periodicidad con que se elaboran

Información	Tiene		Periodicidad			
	si	no	Sema nal	Men sual	Trimes tral	Anual
1) Presupuesto general						
2) Flujo de Caja						
3) Estado de resultados						
4) Balance general						
5) Cálculo de costos por producto						
6) Punto de equilibrio de la empresa						
7) Otros....						

2.2.3 Marque las fortalezas que tiene actualmente su empresa, relativa a la capacidad de financiamiento:

- La empresa está calificada con un nivel de riesgo bajo
- La empresa está calificada con un nivel de riesgo mediano
- La empresa dispone de garantías para acceder a nuevos créditos
- La empresa tiene una buena reputación financiera en la banca local
- La empresa tiene una buena reputación financiera en la banca internacional
- La empresa cotiza acciones u obligaciones en la Bolsa
- La empresa tiene experiencia en titularización
- La empresa ha constituido fiducias
- Otra fortaleza.....

2.3 CAPACIDAD ECONOMICA

2.3.1 Enumere la maquinaria o equipos más importantes que utiliza en su empresa, para la fabricación de sus productos de exportación. Señale el año de fabricación de la maquinaria y el grado de automatización

Maquinaria / Equipo	Nú			Grado de automatización (x)

	mero	País de origen	Año de fabricación	Mecánica	Semi automática	Automática	Computarizada
1)							
2)							
3)							
4)							
5)							
6)							
7)							
8)							
9)							
10)							

2.4 CAPACIDAD DE GESTION

2.4.1 Marque las capacidades y habilidades que implica realizar una correcta función gerencial

CAPACIDADES Y HABILIDADES DE LA FUNCION GERENCIAL	BUENA	MALA
Capacidad para tomar decisiones		
Imaginacion, honestidad, iniciativa e inteligencia		
Habilidad para supervisar, controlar y liderar		
Habilidad para visualizar la actividad hacia el futuro		
Habilidad para despertar entusiasmo		
Habilidad para desarrollar nuevas ideas		
Disposicion para asumir responsabilidades y correr riesgos inherentes		
Capacidad de trabajo		
Habilidad para detectar oportunidades y generar nuevos ingresos		
Capacidad de comprender a los demás y manejar conflictos		
Capacidad de adaptarse al cambio		
Deseo de superación		
Capacidad técnica de marketing para promocionar los productos de la empresa		
Capacidad para el análisis y solución de problemas		
Paciencia para escuchar		
Capacidad para relacionarse		

2.4.2 Marque qué beneficios percibe su organización del sistema de gestión de calidad

- Mayor orientación hacia el cliente
- mayor confianza de los clientes, instituciones financieras, compañías de seguros y autoridades públicas
- Menor cantidad de evaluaciones e inspecciones por parte de clientes y autoridades
- Disponer de una base firme para la mejora y desarrollo de actividades
- Mayor confianza en las operaciones, productos y servicios de la organización
- Una definición clara de las responsabilidades y autoridades
- Una documentación global de los procesos internos, que facilita la comunicación y la evaluación
- Se dispone de un método de detección de las debilidades del sistema y facilita la corrección
- Personal responsable y comprometido
- Mejora la comunicación interna y los procesos en equipo
- Ahorro de costos
- Mejora la competitividad de la empresa

Anexo N°03: Validaciones (instrumento 1)

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

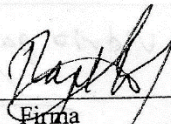
Yo, Antonio Rafael Rodríguez Huedano, titular del DNI N° 18024345, de profesión Educador, ejerciendo actualmente como Directo, en la Institución UCV

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación del Instrumento (matriz de inteligencia comercial), a los efectos de su aplicación al personal que labora en la empresa Inversiones Maraón S.A.C.

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	EXCELENTE
Congruencia de Ítems			/	
Amplitud de contenido			/	
Redacción de los Ítems			/	
Claridad y precisión			/	
Pertinencia			/	

En Trujillo, a los 20 días del mes de junio del 2017


Firma

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

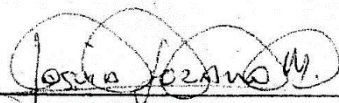
Yo, Lesvia Lozano Miranda, titular del DNI. N° 17932960, de profesión _____, ejerciendo actualmente como Docente, en la Institución Universidad César Vallejo

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación del Instrumento (matriz de inteligencia comercial), a los efectos de su aplicación al personal que labora en la empresa *Inversiones Marañón S.A.C.*

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	EXCELENTE
Congruencia de Ítems			/	
Amplitud de contenido			/	
Redacción de los Ítems			/	
Claridad y precisión			/	
Pertinencia			/	

En Trujillo, a los 20 días del mes de Junio del 2017


Firma

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

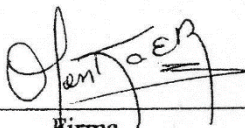
Yo, Olenka Espinoza Rodríguez, titular del DNI. N° 18092486, de profesión Economista, ejerciendo actualmente como Docente de Investigación, en la Institución Cesar Vallejo.

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación del Instrumento (matriz de inteligencia comercial), a los efectos de su aplicación al personal que labora en la empresa Inversiones Marañón S.A.C.

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	EXCELENTE
Congruencia de Ítems			✓	
Amplitud de contenido			✓	
Redacción de los Ítems			✓	
Claridad y precisión			✓	
Pertinencia			✓	

En Trujillo, a los _____ días del mes de _____ del _____



Firma

Anexo 4: Validaciones instrumento 2

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

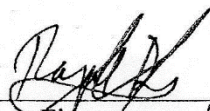
Yo, Antonio Rafael Rodríguez Andrade, titular
del DNI. N° 18084378, de profesión
_____, ejerciendo
actualmente como Docente, en la
Institución UCV

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación del Instrumento (guía de oferta exportable), a los efectos de su aplicación al personal que labora en la empresa Inversiones Maraón S.A.C.

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	EXCELENTE
Congruencia de Ítems			/	
Amplitud de contenido			/	
Redacción de los Ítems			/	
Claridad y precisión			/	
Pertinencia			/	

En Trujillo, a los 20 días del mes de junio del
2012


Firma

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

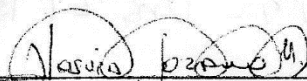
Yo, Lesvia Lozano Miranda, titular
del DNI. N° 17932960, de profesión
Docente, ejerciendo
actualmente como Docente, en la
Institución Universidad César Vallejo

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación del Instrumento (guía de oferta exportable), a los efectos de su aplicación al personal que labora en la empresa Inversiones Marañón S.A.C.

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	EXCELENTE
Congruencia de Ítems				
Amplitud de contenido				
Redacción de los Ítems				
Claridad y precisión				
Pertinencia				

En Trujillo, a los 20 días del mes de junio del
2017


Firma

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

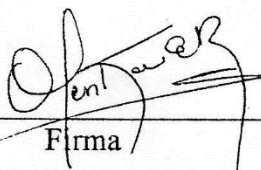
Yo, Olenka Espinoza Rodriguez, titular
del DNI. N° 18092486, de profesión
Economista, ejerciendo
actualmente como Docente de Investigación, en la
Institución Universidad Cesar Vallejo

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación del Instrumento (guía de oferta exportable), a los efectos de su aplicación al personal que labora en la empresa Inversiones Marañón S.A.C.

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	EXCELENTE
Congruencia de Ítems			✓	
Amplitud de contenido			✓	
Redacción de los Ítems			✓	
Claridad y precisión			✓	
Pertinencia			✓	

En Trujillo, a los _____ días del mes de _____ del _____


Firma

Anexo N°05: Ficha técnica de guía de análisis documental

Instrumento: Guía de análisis documental para medir la oferta exportable

Autor: Leila Raquel Escobedo Polo

Procedencia: Universidad Cesar Vallejo

País: Perú

Puntuación: Calificación manual y computarizada

Significación: Indicadores de oferta exportable: CAPACIDAD PRODUCTIVA, CAPACIDAD ECONOMICA, CAPACIDAD FINANCIERA y CAPACIDAD DE GESTION.

Objetivo: Analizar si la empresa cuenta con oferta exportable rentable

Usos: En la investigación

Materiales: Uso de hojas impresas con el cuestionario

Anexo N°06: Ficha técnica de matriz de inteligencia comercial

Instrumento: Matriz de inteligencia comercial para la elección del mercado de destino.

Autor: Leila Raquel Escobedo Polo

Procedencia: Universidad Cesar Vallejo

País: Perú

Puntuación: Calificación manual y computarizada

Significación: Indicador a medir: ANÁLISIS DE MERCADO

Usos: En la investigación

Materiales: Utilizare una laptop con Excel

Anexo N°07: Matriz de consistencia

Titulo	Planteamiento del problema	Objetivos	Hipótesis	Variab le	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensio nes	Indicadores	Medi ción
		Objetivo general: Determinar la oferta exportable de arándano fresco de la región la libertad para el mercado estadounidense				Las capacidades de producción, económica, financiera y de gestión se medirán a través de una guía de oferta exportable	Capacidad de producción	Volumen de producción Calidad de producción Sistema de producción	Razón
		Objetivos específicos: O1: Identificar la capacidad productiva de arándano fresco de la región La Libertad	La oferta exportable de arándano fresco de la región la libertad para el mercado estadounidense en el periodo 2015 – 2018 es de 50,000 toneladas anuales	Oferta Exportable	Según PROMPERU (2016), Este análisis consiste en realizar un plan de evaluación sobre los volúmenes de producto que serán destinados al mercado internacional o mercado de destino		Capacidad económica	Hectareaje Infraestructura Equipos Activos Biológicos Capital de trabajo	Razón
Oferta exportable de arándano fresco de región La Libertad para el mercado estadounidense en el periodo 2015-2018.	¿Cuál es la oferta exportable de arándano fresco de la región la libertad para el mercado estadounidense, en el periodo 2015-2018.	O2: Analizar la capacidad económica de arándano fresco de región La libertad					Capacidad financiera	Fortalezas de financiamiento	Razón
		O3: Analizar la capacidad financiera de arándano fresco de La región la libertad					Capacidad de gestión	Habilidades Gerenciales	Razón
		O4: Analizar la capacidad de gestión de arándano fresco de La región la libertad							
		O5: Analizar las características del mercado estadounidense de la región la libertad Trujillo - La Libertad, 2018				El análisis de mercado se realizara según una matriz de inteligencia de mercado	Análisis de mercado	Demanda Riesgo País Precio Promedio Barreras Arancelarias Barrenas No Arancelarias Competencia Internacional Logística Población PBI Tendencia de consumo	Razón

Anexo N°08: Tablas de Resultados Obtenidos

Tabla 3.7 Demanda de EE. UU

Indicadores	Descripción
Demanda	Exportaciones 1 531,616.64 dólares
	2015 Importaciones 2 360,056.69 dólares
	Balanza Comercial :674,239.50 dólares
	Exportaciones 1 482,533.43 dólares disminuyo en 0.14 %
	2016 Importaciones 2 229,037.69 disminuyo en 0.36 %
	Balanza Comercial 816,504.26 dólares M.€ aumento en 2 %
	Exportaciones 1 369,148.3 dólares aumento en 0.68 %
	2017 Importaciones 2 412,154.79 dólares aumento en 1.2 %
	Balanza Comercial 852,413.41 dólares aumento en 6.5 %
	Exportaciones 1 684,122.92 dólares aumento en 0.56 %
	2018 Importaciones 2 312,662.8 dólares aumento en un 0.32 %
	Balanza Comercial 916,888.70 dólares Se prevé hasta la fecha

Nota: Datos obtenidos de Datos macro

Los resultados nos muestran que desde el año 2015 hasta el 2018 la demanda ha ido incrementando en las importaciones, exportación y a su vez en la balanza comercial, sus incrementos se deben a la exigencia del mercado estadounidense, con una demanda que la hace acreedor a ser la más importante, en el mundo.

Tabla 3.8 Riesgo País de EE. UU

Riesgo país	<p>En el año 2016 el 2,5 % generado por la evaluación de riesgos de los EE. UU, no genera incertidumbre en su economía y sus finanzas, al contrario, benefician al empresario.</p> <p>En el año 2017 se aumentó en un 0.2 %, teniendo un 2,7 %, en comparación con el año pasado que fue de 2,5 %, el resultado impulsa a los países emergentes, con proyección a crecimiento de sus empresas, generando garantía de confianza.</p> <p>En el presente año la actividad se recuperó con fuerza, gracias a la recuperación de inversión en vivienda y consumo, con altos niveles de confianza entre los agentes, se espera un crecimiento positivo finalizando el año 2018.</p>
-------------	---

Nota: Datos obtenidos de coface

El resultado nos muestra que EE. UU es un país con oportunidades, donde la economía no genera incertidumbre a los empresarios y sus finanzas apoyan y benefician a las empresas, aumentando la proyección de crecimiento de las empresas, que surgen en los estados unidos, con una tasa de utilización positiva y con una recuperación de la inversión privada en vivienda, consumo con niveles de confianza altísimos, para un crecimiento económico.

Tabla 3.9 Precio promedio de arándanos fresco en EE. UU

Precio Promedio	2015: U\$ 9.36 kilo
	2016: U\$ 8.86 kilo disminuyo 0.50 U\$
	2017: U\$ 8.33 kilo disminuyo 0.53 U\$
	2018: U\$ 6.17 kilo hasta marzo. Disminuyo 2.16 U\$

Nota: Datos obtenidos del Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior

Los resultados nos muestran que el precio promedio del kilo de arándano ha ido disminuyendo desde el año 2015 al 2018, en el primer periodo bajo el precio considerablemente, ya en el año 2017 disminuyo menos que el año anterior, pero sigue la tendencia a bajar, ya finalizando el 2018 hasta marzo el kilo de arándano ha caído notablemente, generan poco valor comercial de arándano en los supermercados estadounidenses.

Tabla 3.10 Barreras Arancelarias del arándano fresco en EE. UU

Barreras arancelaria	Perú y Estados Unidos tiene un acuerdo de Promociona Comercial , donde está vigente desde el 01 de febrero del 2009 , se ofrece una desgravación total de la mercancía. Con el acuerdo se realizó un ingreso libre de aranceles en su totalidad a las exportaciones. La partida arancelaria 08.10.40.00.10 denominada como arándanos frescos.
----------------------	---

Nota: Datos obtenidos del Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior

Los resultados nos muestran que a través el TLC con estados unidos nos ofrece la desgravación total, con un ingreso libre de aranceles para la totalidad de las exportaciones de arándano.

Tabla 3.11 Barreras no arancelarias del arándano fresco en EE. UU

Barreras no arancelarias	<p>Las principales certificaciones que permiten el ingreso del arándano son:</p> <ul style="list-style-type: none">- Certificado Fitosanitario Este certificado puede ser realizado en la Ventanilla Única de Comercio Exterior.- Certificado de planta de empaque Es realizado únicamente por la Ventanilla Única de Comercio Exterior, que lleva a cabo la recopilación de datos del solicitante.- Certificado de lugar de producción Llevará datos del certificado del lugar, como también del solicitante, datos del lugar de producción, de especie, vegetal y otros.- Tratamiento cuarentenario El tratamiento cuarentenario que se deberá utilizar para este producto es el Tratamiento de Frio T107-a-1 USDA APHIS
--------------------------	---

Nota: Datos obtenidos del Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior

Los resultados nos muestran que las diversas barreras no arancelarias, cuentan con normal y regulaciones que hacen que el arándano fresco, pueda entrar al mercado estadounidense de forma que avale que el arándano es un producto con calidad y que ha sido verificado con las distintas exigencias de salubridad en la fruta, como son los certificados fitosanitarios, notificaciones previas, establecimiento de registros que le den confiabilidad al proceso de exportación.

Tabla 3.10 Competencia internacional de exportación de arándano fresco a EE. UU

Competencia	2015
	Chile lideraba la lista de países proveedores de arándano en el presente año con 40% de las importaciones de EE. UU, seguido por Canadá que ha reducido su merado en 18% y México que mantiene el 15% de compras americanas.
	2016.
	Chile lidera la participación dl total importado por Estados Unidos, seguido por Canadá, México, Argentina y Perú, ante el incremento del Perú, Canada se ha visto como el país proveedor más afectado.
	2017
	Chile sigue liderando, pero con un 31%, eso refleja que ha bajado sus importaciones de arándanos, seguido de México con un 28% desplazando a Canada con un 18%, al igual que Perú, también con la misma participación de 18 %
	2018
	Enero y abril de este año, forman parte de un crecimiento notable en las exportaciones de arándano fresco en el Perú, con envíos al país norteamericano aumentando de 313 % en comparación con Chile, México, Canada y Argentina.

Nota: Datos obtenidos de Datos macro

Los resultados nos muestran que los primeros años Chile es el único país que lidera las exportaciones de arándano fresco en los EE.UU , con una variación positiva seguidamente de Canada que también tiene una buena participación en la exportación de arándanos a los EE.UU , los países como México , Argentina y Perú, tienen el potencial para poder ejercer las exportaciones a un nivel más alto , el último dato del año 2018 , Perú entra en una buena posición con respecto a la competencia internacional , bajando Canada , aumentando México y argentina sus exportaciones de arándanos.

Tabla 3.12 Logística de arándano fresco a EE. UU

Logística	<p>Medios de Transporte</p> <p>El transporte en tiempo real es de 11 días, considerando el tiempo de embarcación en Panamá.</p> <p>Fletes</p> <p>Los costos que se manejan para el transporte desde el Terminal del Callao hasta el puerto de New York.</p> <p>Agente de Carga, encargado es Hapag Lloyd</p> <p>Transporte Vía marítima</p> <p>Contenedor de 20'</p> <p>Flete por Contenedor tiene un valor de 1,300 dólares</p> <p>Canales de comercialización y distribución</p> <ol style="list-style-type: none">1. Exportador directo2. Transportista3. Bróker distribuidor (reparte a importador mayorista y importador especializado)4. Mercado Mayorista (Minorista local y tienda especializada)5. Cadena de supermercados6. Consumidor Final
-----------	--

Nota: Datos obtenidos del Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior

Los resultados nos muestran que la logística del arándano fresco en base a los medios de transporte, fletes, distribución y comercialización, nos garantizan la viabilidad que generan las empresas para poder ingresar la fruta, al mercado americano. Los resultados se originan en base al proceso logístico que brindan las empresas en el proceso y distribución de arándano fresco en los estados unidos, culminando como consumidor final el ciudadano americano.

Tabla 3.13 Población estadounidense

Población	2015 321,773,631 Con un crecimiento de 0.25 % del año anterior
	2016 324,118,787 Con un crecimiento de 0.45 % del año anterior
	2017 326,474,013 Con un crecimiento de 0.40 % del año anterior
	2018: 327,908,413 de personas Con un crecimiento de 0.75 %

Nota: Datos obtenidos de Population pyramid

Los resultados nos muestran que la población estadounidense, se incrementa notablemente desde el año 2015 hasta el 2018, con variaciones positivas en base al crecimiento de su población, su población esta incrementa por el aumento del ingreso de inmigrantes latino y europeos que buscan tener una calidad de vida mejor en los estados unidos, generan el incremento de su población actual.

Tabla 3.14 PBI per cápita estadounidense

PBI Percapita	2015: 51.173 dólares
	2016: 52.303 dólares Con un crecimiento del 0.45 %
	2017: 52.927 dólares Con un crecimiento del 0.15 %
	2018: 53.247 dólares Con un crecimiento de 0.25 %

Nota: Datos obtenidos de Datos macro

Los resultados nos muestran que el PBI perca pita, ha ido incrementando positivamente, con el aumento de los bienes y servicios por parte de los ciudadanos americanos, este incremento ha variado constantemente y en el año 2018, se esperaba un crecimiento superior a los otros años, sin embargo, ha tenido un crecimiento menor en comparación con los otros años.

Tabla 3.15 Tendencia de consumo estadounidense.

Tendencia de consumo	Los arándanos concentran un alto nivel de vitaminas, minerales y antioxidantes, que benefician a la salud del consumidor estadounidense y se le considera una ayuda para prevenir enfermedades cardiovasculares y otras relacionadas al envejecimiento, estas características han repercutido en la creciente demanda de arándanos en EE. UU, siguiendo con la tendencia a consumir alimentos saludables.
----------------------	---

Nota: Datos obtenidos del Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior

s muestran que el arándano fresco ya forma parte del estilo de vida del ciudadano estadounidense, ya que cuidan su salud, debido a las enfermedades que están propensos a contraer, el consumo de arándano ha generado una calidad en la alimentación que el consumidor americano está acostumbrado. Los estadounidenses tienen más intención en verse bien y comer sanamente, con la intención que pueda tener más probabilidad de vida cuidando su salud, consumiendo arándano de calidad de exportación.

Tablas 3.16 y 3.17

Exportación de arándano fresco en el Perú 2015 -2016

MES	2,016			2,015		
	FOB	KILOS	PREC. PROM.	FOB	KILOS	PREC. PROM.
ENERO	11,135,091	2,095,484	5.31	3,464,378	539,069	6.43
FEBRERO	8,437,896	1,295,200	6.51	1,621,339	241,023	6.73
MARZO	2,554,879	352,254	7.25	1,822,216	167,279	10.89
ABRIL	893,076	101,661	8.78	830,640	110,196	7.54
MAYO	42,499	3,965	10.72	16,746	1,800	9.30
JUNIO	29,770	2,520	11.81	27,819	3,249	8.56
JULIO	1,118,877	241,110	4.64	1,070,683	162,870	6.57
AGOSTO	14,261,187	1,539,049	9.27	9,429,684	1,022,671	9.22
SEPTIEMBRE	52,388,078	4,163,509	12.58	17,308,927	1,501,469	11.53
OCTUBRE	70,059,287	6,185,554	11.33	20,994,580	1,912,194	10.98
NOVIEMBRE	44,698,950	6,133,107	7.29	24,462,135	2,477,903	9.87
DICIEMBRE	-	-		15,256,646	2,154,120	7.08
TOTALES	205,619,590	22,113,413	9.30	96,305,793	10,293,843	9.36
PROMEDIO MES	18,692,690	2,010,310		8,025,483	857,820	
%CREC. PROM.	133%	134%	-1%	229%	271%	-11%

Nota: Datos elaborados por Agro data Perú

Exportación de arándano fresco en el Perú 2017-2018(octubre)

MES	2,018			2,017		
	FOB	KILOS	PREC. PROM.	FOB	KILOS	PREC. PROM.
ENERO	28,539,547	5,080,968	5.62	9,687,116	1,897,047	5.11
FEBRERO	13,744,609	2,405,122	5.71	2,985,132	506,622	5.89
MARZO	5,621,286	884,619	6.35	1,225,060	140,755	8.70
ABRIL	538,264	75,003	7.18	67,541	8,417	8.02
MAYO	484,983	46,844	10.35	29,118	3,680	7.91
JUNIO	442,159	39,417	11.22	14,933	1,809	8.25
JULIO	8,797,511	1,241,785	7.08	2,665,976	282,189	9.45
AGOSTO	45,522,245	6,076,810	7.49	27,094,537	2,764,736	9.80
SEPTIEMBRE	105,215,839	12,983,051	8.10	77,743,106	7,442,653	10.45
OCTUBRE	168,454,199	20,946,940	8.04	118,815,908	13,578,290	8.75
NOVIEMBRE	-	-		74,536,714	9,789,722	7.61
DICIEMBRE	-	-		41,312,892	6,368,020	6.49
TOTALES	377,360,642	49,780,559	7.58	356,178,033	42,783,940	8.33
PROMEDIO MES	37,736,064	4,978,056		29,681,503	3,565,328	
%CREC. PROM.	27%	40%	-9%	48%	56%	-5%

Nota: Datos elaborados por Agro data Perú

Tabla 3.18

Principales empresas exportadoras de arándanos fresco

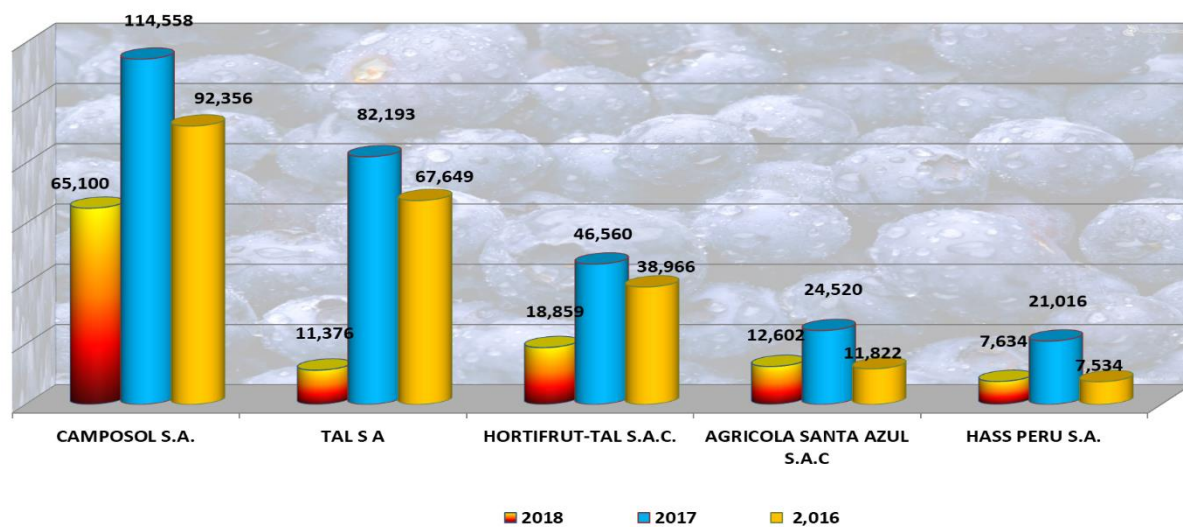
Empresa	Participación %
Campo Sol	41%
Tal S.A	39%
Hortifrut-Tal S.A.C	10%
Hass Peru S.A.C	2%
BlueBerries Perú S.A.C	2%
Intipa Foods S.A.C	1%
Exportadora Frutícola del Sur S.A	1%
Complejo agroindustrial beta S.A.	1%
Agrícola la venta S.A.C	0%
Otras empresas (10)	0%

Nota: Datos obtenidos de la Sunat

Tabla 3.19

Principales exportadores de arándano fresco de la región La Libertad

Valor en FOB (miles)



Nota: Datos elaborados de Agro data Perú

Tabla 3.20

Situación financiera	USD (en miles)	
	2015	2016
Ingresos	272,682	276,691
Costos operativos	182,005	149,444
Salarios y beneficios sociales para los empleados	66,421	66,956
Pago de impuestos al Estado	2,734	398
Inversiones en la comunidad	50	51.4
Dividendos pagos a todos tipo de accionistas	188	89
Pago de intereses a proveedores fondos (gastos financieros)	24,969	20,691

Nota: Datos extraídos del Informe de Sostenibilidad de Campo Sol