



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DEL PERÚ
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS

“Exportación de Blueberry frescos en clamshell, a la ciudad
central de Singapur”

Para obtener el Título Profesional de:

Licenciado en Administración de Negocios Internacionales;
Arizaca Honorio, Edy Martín

Licenciada en Administración de Negocios Internacionales;
Gutiérrez Casas, Gloria María

Licenciada en Administración de Negocios Internacionales;
Huaracco Abregú, Alejandra

Lima – Perú

2017

RESUMEN EJECUTIVO

El siguiente plan de negocio, toma como referencia a las empresas que se dedican a la exportación de arándanos frescos a distintos destinos internacionales.

A nivel internacional la producción de arándanos frescos ha alcanzado niveles de crecimiento muy acelerados, el año pasado se produjeron aproximadamente 1.7 millones de toneladas de arándanos en el mundo¹. Eso se ha visto reflejado en el incremento de la producción nacional de arándanos en el Perú, el cual viene experimentando un alza en los últimos dos años, pasando de 1,900 has en el 2014 a 2,500 has en el 2015 y de 3,200 has en el 2016 a 4,000 has en el 2017. Por lo que el país tiene la capacidad de abastecer al mercado internacional en época de escasez (entre los meses de setiembre a noviembre),² además, que las propiedades nutricionales, medicinales y los distintos usos que se pueda dar al arándano, también son factores fundamentales para su demanda en los mercados externos.

El subsector agroexportador de frutas frescas destacó los arándanos que crecieron en el 2017 a US\$ 361.1 millones (+51.9%), y uno de los principales destinos para las frutas frescas peruanas fue Asia con 11% de participación,³ que prefieren productos saludables y de calidad por los que están dispuestos a pagar mejores precios, por ello es que la fruta ha sido bien aceptada y esto es importante para nuestra empresa BLUEBERRY ANDINA S.A.C que nos dirigimos al nicho de mercado Singapurense para nuestras exportaciones de arándanos frescos.

Tomando en cuenta lo anterior descrito, el presente proyecto de pre-factibilidad está dirigido a determinar la viabilidad comercial, técnica y económica de la exportación de arándanos frescos a Singapur.

La metodología empleada para la solución del problema fue de análisis e investigación, lo que permitió la identificación de los requerimientos que se deben cumplir dentro de una empresa exportadora, así como la identificación de las necesidades y expectativas que el mercado objetivo posee entorno a los productos que se ofrecen en la actualidad, entre otros. Con esta

¹ DIARIO GESTION (2018) El mundo quiere arándanos todo el tiempo y Chile se alegra En: Diario Gestión.pe, 19 de abril (consulta: 23 de junio) (<https://gestion.pe/mundo/mundo-quiere-arandanos-chile-alegra-231856>)

² VELÁSQUEZ TUESTA, Alfonso (2016) Producción de arándanos se duplicará el 2016. En: Gestión, 04 de abril.

³ DIARIO GESTION (2018) Exportaciones de frutas frescas crecieron 21.5% en el 2017. En: Diario Gestión, 05 de febrero. (consulta: 23 de junio) (<https://gestion.pe/economia/exportaciones-frutas-frescas-crecio-21-5-2017-226580>)

información, lo que se buscó fue determinar los factores críticos a profundizar por capítulo del estudio.

En el primer capítulo, donde se trata de la idea de negocio; Nuestro compromiso es ofrecer productos peruanos frescos de alta calidad distribuida al mercado singapurense, así mismo que cumplan con los estándares de calidad internacional, cuidando la cadena de frío y aprovechando el aumento en la producción de arándanos en las diferentes regiones del Perú.

En el estudio de la demanda, se identificó cuáles son los mercados potenciales y las potencialidades de cada uno de ellos. De este modo se comprueba, que el país mercado destino más adecuado es Estados Unidos, pero nosotros nos vamos a dirigir al mercado de Singapur por ser un nicho de mercado y por su poder adquisitivo.

Según el análisis para el cálculo de la demanda se considera que Singapur no cuenta con importaciones de alimentos, más del 90% de sus insumos son importador debido a la escasa zona agraria en ese país, considerando ello nuestra participación en ese mercado es favorable por lo que al contactar a proveedores de arándanos en Singapur fue positivo, ya que todo el año dependen del abastecimiento externo. Nuestra participación en el mercado es de forma cualitativa por lo que después de analizar a diferentes distribuidores, escogimos a CENTURY GLOBAL a quien le abasteceremos con toda nuestra oferta del año.

Según informe de PromPerú a través de El Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior (SIICEX). En su investigación al mercado de Singapur, refiere que en población hay una mayor preocupación por la salud y los hábitos alimenticios, cada vez más familias optan por la compra de productos frescos y gourmet y realizan más comidas en casa.⁴

Nuestro producto, cuentan con preferencias arancelarias de 0%, beneficios otorgados por TLC de 2008. Debido a restricciones gubernamentales de Singapur, referidas al uso de tierras para el agro, por lo que el país se ha convertido en un importador neto de alimentos. Existe una importante demanda de productos frescos. Pero la presencia de países latinoamericanos en las importaciones de la mayoría de las frutas frescas aún es reducida debido a la presencia de suplidores geográficamente cercanos. Pese a ello, existen oportunidades para la oferta peruana debido al crecimiento de las importaciones singapurenses de productos consolidados y a la

⁴ PROMPERU (2018) (http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=812.72400) Sitio web oficial de Siicex; contiene Informe sobre Guía de Mercado Singapur. (consulta 23 de junio)

mayor demanda en nichos por frutos exóticos, en los cuales productos como la pulpa de maracuyá y los berries podrían tener relevancia.⁵

Por otro lado, cabe resaltar la importancia del análisis del mercado proveedor y competidor, de manera de establecer la política de precios más adecuada para el proyecto, así como el estudio de comercialización del producto óptima para su exportación.

En relación con el plan técnico, en estudio de la oferta; se analizó la ubicación y distribución más adecuada para la macro y micro localización del proyecto. De lo cual se obtuvo que la ciudad de Cañete era la zona óptima para el acceso al proveedor (Inversiones Agrícolas Quilmana) por su proximidad a los valles, por el costo de mano de obra y por el costo del transporte, entre otros criterios. Además de ello, se definió el proceso productivo del producto, desde la cosecha hasta la entrega en la materia prima sin merma a la empresa de maquila que se ubica en el mismo cañete. El producto será despachado en clamshell de 125gr, puesto en cajas de 12 unidades y embaladas 240 cajas con paletas y mantas térmicas para la cadena de frío, la empresa AVSA se encarga todo lo mencionado.

En el cuarto capítulo, donde se trata de análisis de precio, hemos logrado concluir que tenemos un precio FOB por \$7.4 por kg eso significa que estamos dentro del mercado internacional, ya que según SUNAT el precio promedio de los últimos 5 años de exportación es de \$8.23 por kg. Este indicador nos favorece en la pre-factibilidad e nuestro proyecto.

En el estudio legal del proyecto se trató los requerimientos regulatorios que se deben cumplir desde la constitución de la empresa hasta la comercialización del producto. De la investigación se concluye que el tipo de empresa debe ser bajo la clasificación de Sociedad Anónima Cerrada. Por otro lado, se determinó todos los permisos y/o licencias legales, sanitarias y ambientales, que se requieren para poder elaborar y exportar el producto a Singapur.

En el capítulo económico financiero se abarcó el pronóstico del capital de inversión que se requerirá, así la mejor forma de financiarlo. Por otro lado, también se contempla la elaboración de presupuestos y la proyección de los estados financieros por un periodo de cinco años.

⁵ PROMPERU (2015) (www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/alertas/.../doc/912991962rad8AEB0.pdf); contiene PDF con Informe sobre Oportunidades para productos de los sectores Agropecuario, Textil – Confecciones y Pesquero en Singapur. (consulta 23 de junio)

Para la evaluación de factibilidad económica y financiera del proyecto se contempla la obtención del VPN, TIR, B/C y PR. Acompañado de esta evaluación, se realizó el análisis de sensibilidad de los factores que se consideran críticos al proyecto por el impacto que tendría en la rentabilidad del proyecto, tales como: el precio del producto, el costo de materia prima y el volumen de ventas.

Finalmente, en el último capítulo se muestra las conclusiones y recomendaciones finales del trabajo plan de negocios.