



FACULTAD DE COMERCIO EXTERIOR Y RELACIONES
INTERNACIONALES

Plan de exportación para la comercialización de pulpa de arándanos al

mercado de EE.UU. California

Trabajo de suficiencia profesional

Para optar el título de Licenciado en Gestión de
Negocios Internacionales

Autor:

Villanueva Fuentes Fiorela Marlit
(<https://orcid.org/0009-0000-1567-0179>)

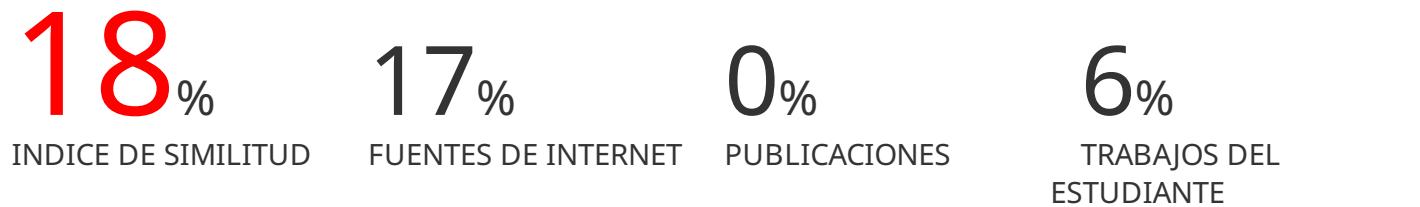
Asesor

Mag. Burmester Andreu, Hans Federico Isaac
(<https://orcid.org/0000-0002-4980-1154>)

Lima - Perú
2024

VILLANUEVA_FUENTES

INFORME DE ORIGINALIDAD



FUENTES PRIMARIAS

1	repositorio.usmp.edu.pe	4%
2	hdl.handle.net	3%
3	repositorio.cientifica.edu.pe	1%
4	repositorio.usil.edu.pe	1%
5	alicia.concytec.gob.pe	1%
6	Submitted to Universidad San Marcos Trabajo del estudiante	1%
7	www.coursehero.com	<1%
8	www.icicoverage.com	<1%
9	www.slideshare.net	<1%

Resumen

Se implementará este trabajo para la creación de un plan de exportación de pulpa de arándanos al mercado de Estados Unidos California analizando su demanda en dicho mercado con un Análisis FODA Y PESTEL, generando ventajas competitivas que hagan sostenible este plan para satisfacer la demanda del consumidor, que tiene un ritmo de vida agitado y que busca salud, conveniencia y placer en los alimentos que consume, el producto a comercializar será pulpa de arándano dando un valor agregado demostrando que es rentable incursionar en este tipo de producto gracias a los convenios que tiene el país con EE UU como es el TLC que le ponen tasa 0 para el ingreso del producto, en los cuales se obtiene buenos resultados ya que se aprovecharía todo el año en comercializar, la presentación de este producto será de 500 gr y 1 500 kg, posibles compradores serán personas de 25 a 64 años los cuales tienen capacidad adquisitiva, para poder formular este plan exportador se dividió en 5 etapas: Investigación de mercado, plan de marketing internacional, plan logístico internacional, plan de comercio internacional y plan económico financiero. Demostrando de que es rentable y viable la exportación de pulpa de arándano hacia California con tendencia al crecimiento de consumo de este producto.

Palabras clave: Exportación, arándanos, comercio exterior, mercado internacional

Abstract

This work will be implemented for the creation of an export plan of blueberry pulp to the U.S. market California analyzing its demand in that market with a SWOT and PESTEL analysis, generating competitive advantages that make this plan sustainable to meet consumer demand, which has a hectic pace of life and looking for health, convenience and pleasure in the food they consume, The product to be marketed will be blueberry pulp giving an added value demonstrating that it is profitable to venture into this type of product thanks to the agreements that the country has with the U.S. as is the FTA that put 0 rate for the entry of the product, in which good results are obtained since it would take advantage of the whole year to market, the presentation of this product will be 500 gr and 1 500 kg, potential buyers will be people from 25 to 64 years which have purchasing power, in order to formulate this export plan was divided into 5 stages: Market research, international marketing plan, international logistics plan, international trade plan and economic and financial plan. Demonstrating that it is profitable and viable to export blueberry pulp to California with a tendency to increase the consumption of this product.

Keywords: Export, blueberries, foreign trade, international market, international market