

TABLA DE CONTENIDO

1. INTRODUCCIÓN	1
1.1 OBJETIVOS	1
1.2 DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO.....	2
1.3 JUSTIFICACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE GLOBALIZACIÓN	2
1.4 METODOLOGÍA	2
1.5 RESULTADOS ESPERADOS	3
2. DESCRIPCION DE AGROILS	3
3. ESTUDIO DE MERCADO	4
3.1 CARACTERÍSTICAS DE AGREGACIÓN DE VALOR PARA LOS PRODUCTOS ORGÁNICOS	4
3.1.1 <i>Productos Orgánicos</i>	4
3.1.2 <i>Productos Premium</i>	8
3.1.3 <i>Certificaciones de comercio justo</i>	10
3.2 PRODUCCIÓN MUNDIAL DE BERRIES.....	11
3.3 PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE BERRIES CHILENOS	13
3.4 MERCADO DE BERRIES EN CANADÁ Y LA PROVINCIA DE QUEBEC.....	14
3.4.1 <i>Precio de los berries orgánicos</i>	17
3.4.2 <i>Definición del tamaño de mercado</i>	19
3.5 ANÁLISIS PESTEL	20
3.5.1 <i>Entorno político y legal</i>	20
3.5.2 <i>Factores económicos</i>	22
3.5.3 <i>Análisis social-demográfico</i>	24
3.5.4 <i>Análisis tecnológico</i>	27
3.5.5 <i>Análisis de los factores ambientales</i>	28
3.5.6 <i>Conclusiones</i>	28
3.6 ANÁLISIS DE LAS 5 FUERZAS DE PORTER.....	28
3.6.1 <i>Amenaza de nuevos competidores</i>	28
3.6.2 <i>Poder de negociación de los clientes</i>	29
3.6.3 <i>Amenaza de productos sustitutos</i>	29
3.6.4 <i>Poder de negociación proveedores</i>	29
3.6.5 <i>Rivalidad</i>	30
3.6.6 <i>Conclusión</i>	30
4. ESTRATEGIA DEL NEGOCIO	31
4.1 MODELO DE NEGOCIO.....	31
4.2 ESTRATEGIA DE MARKETING.....	34
4.2.1 <i>Acercamiento con ProChile</i>	34
4.2.2 <i>Contacto con los brokers canadienses</i>	38
4.2.3 <i>Acercamiento con el Hotel Chateau de Frontenac</i>	38
5. PLAN DE OPERACIÓN E IMPLEMENTACIÓN	39
5.1 GESTIÓN DE COMPRA	40
5.1.1 <i>Establecimiento de Alianzas</i>	40
5.1.2 <i>Asesoría a pequeños agricultores</i>	40
5.1.3 <i>Cuantificación oferta potencial de berries</i>	40
5.1.4 <i>Supervisión de la producción</i>	41
5.2 PREPARACIÓN DEL PRODUCTO	41

5.3 PACKAGING Y CARGO	41
5.4 ENTREGA.....	43
5.5 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	44
5.6 CICLO DE VENTAS	45
6. PLAN FINANCIERO	46
6.1 CONSIDERACIONES.....	46
6.2 PRECIO DE VENTA	47
6.2.1 Precio FOB.....	47
6.2.2 Precio de Compra	47
6.3 PRECIO FINAL DE VENTA	48
6.4 INGRESOS ESPERADOS.....	50
6.5 INVERSIÓN	51
6.6 COSTOS DE OPERACIÓN	51
6.6.1 Costos fijos.....	51
6.6.2 Costos variables.....	52
6.6.3 Capital de trabajo	52
6.7 TASA DE DESCUENTO	52
6.8 FLUJO DE CAJA	53
6.9 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD	53
6.9.1 Cambio en los valores de costos	54
6.9.2 Volumen berrie exportable	54
6.9.3 Variación en el precio de compra.....	54
6.9.4 Variación de la tasa de descuento	55
7. FACTORES CRÍTICOS DE ÉXITO.....	57
8. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	58
9. BIBLIOGRAFÍA	60
10. ANEXOS	63
ANEXO A. DESTINOS DE LOS BERRIES CHILENOS CONGELADOS (PORCENTAJE BASADO EN USD MILLONES EXPORTADOS).....	63
ANEXO B. DESTINOS DE LOS BERRIES CHILENOS CONGELADOS (PORCENTAJE BASADO EN EL VOLUMEN EXPORTADO)	65
ANEXO C. PRINCIPALES BROKERS EN LA PROVINCIA DE QUEBEC, ASOCIADOS A LOS PRODUCTOS ORGÁNICOS	67
ANEXO D. LISTADO DE EMPRESAS QUE PRESTAN CARGO AÉREO HACIA NORTEAMÉRICA	69