



**UNIVERSIDAD ALAS PERUANAS  
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y EDUCACIÓN  
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS  
INTERNACIONALES**

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE CAMU CAMU EN POLVO AL  
MERCADO DE JAPON”**

**TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL PARA OPTAR EL TÍTULO DE  
LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**PRESENTADO POR:**

Bach. CORDOVA ACUÑA ANGELICA JOANNY  
<https://orcid.org/0000-0001-5428-5775>

**ASESOR:**

Mg. CORILLA CONDOR MARGOT CECILIA  
<https://orcid.org/0000-0002-1578-6558>

**LIMA-PERÚ**

**2023**

## **DEDICATORIA**

Dedicó el resultado de este proyecto a Dios por haberme dado la vitalidad para seguir estudiando aun en las adversidades. A mi ángel Olga Venturo, gracias por enseñarme a afrontar cada dificultad sin perder la cabeza ni morir en el intento. También quiero dedicar este proyecto a mi hermosa madre María A. y mi amado esposo Yonathan G. por su paciencia, por su comprensión, por su amor que me demuestran día a día, gracias por motivarme a ser una mejor persona por el bien de la familia y sobre todo del país.

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a la Universidad Alas Peruanas, y a las personas que han sido parte de mi vida profesional, gracias por cada uno de sus consejos y apoyo, que de una forma u otra me apoyaron para realizar este proyecto.

## INTRODUCCIÓN

En el mundo de las exportaciones de productos agroindustriales el Perú concentra más de trecientos productos en su cartera que ofrece. Es por ello que existe una demanda considerable por parte del consumidor extranjero, esto debido a que en los últimos años el consumidor se ha preocupado cada día por su salud, y ha ido adoptando un estilo de vida más saludable lo que pretende este proyecto es incentivar el proceso de producción y exportación del Camu Camu.

De acuerdo al Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR) a raíz de la pandemia generada por la COVID-19 se ha impulsado la demanda de productos considerados como super alimentos, a los cuales se les atribuyen propiedades nutricionales y/o funcionales que benefician la salud de las personas. Así, en el 2020 las exportaciones de Camu Camu crecieron de manera significativa y, además, lograron récord histórico. Se llegó a importar unas 400 TM anuales y se comercializó más de diez productos con Camu Camu por parte de grandes empresas japonesas.

Promperú informa que la demanda del Camu Camu se convertirá en una buena opción en aspectos económicos y ecológicos al ser generación de trabajo constante a los campesinos, recolectores, pescadores y agricultores estacionales. El Camu Camu en la actualidad es una opción para moderar la pobreza en la Amazonia peruana.

Este trabajo se justifica en los antecedentes presentados por el MINCETUR, donde podremos observar claramente que el Camu Camu ya tiene preferencias en el consumidor japonés.

En cada capítulo podremos ir identificando las etapas principales del comercio exterior, en el primer capítulo identificaremos nuestro producto a exportar por medio de la ficha técnica, seguidamente veremos la estrategia de aprovisionamiento y almacenamiento del producto.

Continuando podremos observar las fases de la exportación: fase comercial, operativa y logística; para la fase comercial se tienen los documentos de exportación necesaria y el conocimiento integral del país destino en tanto a infraestructura y la distribución en el país destino Japón, mientras que para la fase operativa y logística identificaremos al producto desde el proceso de envasado hasta el proceso de la contenerización, Estos serán los procesos que acompañaran a nuestro producto durante la exportación hacia el mercado de Japón, para garantizar una venta satisfactoria y la sostenibilidad de ventas en el tiempo con los países destino.

## **RESUMEN**

El presente proyecto tiene como finalidad mostrar cómo es la secuencia para realizar la exportación del Camu Camu en Polvo para el mercado japonés, la empresa encargada de realizar la exportación al mercado de Japón es TROPICAL PERU, quien está a cargo de realizar el proceso de exportación, primero identificando el potencial del producto y el país de destino, como resultado de este proyecto el país con más consumo de Camu Camu en todas sus presentaciones es Japón. Debido a la tendencia alimenticia en los últimos años.

El presente plan tiene como finalidad dar a conocer cómo se desarrolla los pasos necesarios para realizar la exportación del Camu Camu en Polvo hacia el mercado de Japón la empresa encargada de exportar Camu Camu es Tropical Perú, quien desarrolla el proceso de exportación primero identificando el potencial del producto y el país destino en la investigación de mercados, obteniendo como resultado que el país con más crecimiento en el consumo de Camu Camu es Japón. Ello debido a la tendencia alimenticia y los nuevos comportamientos en el consumo de alimentos dietéticos, para el cual la empresa puede atender dicho mercado con el producto que ofrece. Desarrollar los procesos que acompañaran la exportación exitosa del producto desde la información básica del producto y las diversas fases de exportación que desarrollara la empresa hasta la llegada del producto al mercado destino.

## ÍNDICE DE CONTENIDO

<b>DEDICATORIA</b> .....	<b>i</b>
<b>AGRADECIMIENTO</b> .....	<b>ii</b>
<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>iii</b>
<b>RESUMEN</b> .....	<b>v</b>
<b>CAPÍTULO I</b> .....	<b>1</b>
<b>1. PRODUCTO A EXPORTAR</b> .....	<b>1</b>
1.1 Ficha técnica del producto.....	6
1.2 Clasificación arancelaria del producto .....	7
1.2.1 Flujograma del proceso .....	9
<b>CAPÍTULO II</b> .....	<b>13</b>
<b>2. APROVISIONAMIENTO</b> .....	<b>13</b>
2.1. Proveedores Potenciales.....	14
2.2 Matriz de selección de proveedores .....	18
2.3 Control de calidad .....	19
2.4 Control de calidad .....	23
<b>CAPÍTULO III</b> .....	<b>25</b>
<b>3. ALMACENAMIENTO</b> .....	<b>25</b>
3.1 Estrategia de almacenamiento .....	26
3.1.1 Estrategia de almacenamiento después de la adquisición de productos	26
3.2 Lay-out de almacén .....	27
3.3 Detalle de mobiliario usado en almacenamiento .....	28
<b>CAPÍTULO IV</b> .....	<b>31</b>
<b>4. ROTULADO Y ETIQUETADO</b> .....	<b>31</b>
4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto.....	32
4.2 Normativa reguladora para el uso de envases y etiquetas .....	33

4.3	Proceso de Rotulado .....	35
4.4.	Tiempo y costo del proceso de Rotulado .....	36
<b>CAPÍTULO V .....</b>		<b>37</b>
<b>5.</b>	<b>EMPAQUE.....</b>	<b>37</b>
5.1.	Ficha técnica del empaque seleccionado.....	38
5.2	Criterios para usar y seleccionar empaques .....	39
5.3	Tiempo y costo del proceso empacado.....	41
<b>CAPÍTULO VI .....</b>		<b>43</b>
<b>6.</b>	<b>EMBALAJE .....</b>	<b>43</b>
6.1	Ficha de embalaje .....	43
6.2	Criterios usados para la selección de embalaje .....	44
6.3	Proceso de embalaje.....	45
6.4	Tiempos y costos del proceso de embalaje.....	46
<b>CAPÍTULO VII .....</b>		<b>48</b>
<b>7.</b>	<b>UNITARIZACIÓN.....</b>	<b>48</b>
7.1	Ficha técnica del pallet seleccionado .....	49
7.2	Criterios usados para la selección de pallets .....	50
7.3	Proceso de paletización .....	51
7.4	Plano de estiba del pallet .....	52
7.5	Tiempos y costos del proceso de paletizado.....	53
<b>CAPÍTULO VIII .....</b>		<b>55</b>
<b>8.3</b>	<b>CONTENERIZACIÓN .....</b>	<b>55</b>
8.1	Ficha técnica del contenedor.....	56
8.2	Criterios usados para la selección del contenedor .....	57
8.3	Proceso de contenerización .....	58

8.4	Plano de estiba del contenedor .....	59
8.5	Tiempo y costos de contenerización .....	59
<b>CAPÍTULO IX .....</b>		<b>60</b>
<b>9.</b>	<b>TRANSPORTE .....</b>	<b>60</b>
9.1	Proveedores del transporte interno .....	61
9.2	Costo de transporte interno .....	62
9.3	Proveedores de servicio de transporte internacional.....	63
9.4	Cotización de flete aéreo.....	65
<b>CAPÍTULO X .....</b>		<b>66</b>
<b>10.</b>	<b>SERVICIO AL SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL .....</b>	<b>66</b>
10.1	Agentes de Aduana.....	67
10.2	Costo de agenciamiento.....	68
10.3	Aseguradoras.....	69
10.4	Póliza de seguro.....	70
10.5	Depósitos temporales.....	71
<b>CAPÍTULO XI .....</b>		<b>72</b>
<b>11.</b>	<b>INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO 72</b>	
11.1	Aeropuertos disponibles .....	73
11.2	Análisis de la infraestructura aeroportuaria de Japón.....	74
11.3	Descripción, análisis del aeropuerto.....	75
11.4	Proceso de importación y nacionalización en el país .....	78
11.5	Requisitos para importar muestras sin valor comercial .....	80
11.6.	Datos de proveedores de servicios logísticos en el país de destino.....	80
<b>CAPÍTULO XII .....</b>		<b>82</b>
<b>12.</b>	<b>DISTRIBUCIÓN .....</b>	<b>82</b>

12.1	Mapeo de la secuencia comercial proveedor y consumidor .....	83
12.2	Identificación y descripción de canales de distribución .....	84
12.3	Canales con mayor flujo comercial para las importaciones del producto	85
12.4	Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación.....	87
12.5	Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.....	87
12.6	Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal....	88
<b>CAPÍTULO XIII .....</b>		<b>89</b>
<b>13.</b>	<b>MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN.....</b>	<b>89</b>
13.1	Inversión y Financiamiento.....	90
13.2.	Costo de producción.....	95
<b>CAPITULO XIV .....</b>		<b>99</b>
<b>14.</b>	<b>EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA .....</b>	<b>99</b>
<b>CONCLUSIONES .....</b>		<b>104</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA .....</b>		<b>105</b>

## ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS

### ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.....	2
Tabla 2.....	3
Tabla 3.....	8
Tabla 4.....	15
Tabla 5.....	16
Tabla 6.....	16
Tabla 7.....	17
Tabla 8.....	18
Tabla 9.....	24
Tabla 10.....	28
Tabla 11.....	29
Tabla 12.....	34
Tabla 13.....	35
Tabla 14.....	36
Tabla 15.....	41
Tabla 16.....	42
Tabla 17.....	46
Tabla 18.....	47
Tabla 19.....	52
Tabla 20.....	53
Tabla 21.....	54
Tabla 22.....	61
Tabla 23.....	62
Tabla 24.....	64
Tabla 25.....	65
Tabla 26.....	67
Tabla 27.....	68
Tabla 28.....	69
Tabla 29.....	70
Tabla 30.....	78
Tabla 31.....	90
Tabla 32.....	91
Tabla 33.....	92

<b>Tabla 34.....</b>	<b>93</b>
<b>Tabla 34.....</b>	<b>93</b>
<b>Tabla 35.....</b>	<b>93</b>
<b>Tabla 36.....</b>	<b>94</b>
<b>Tabla 37.....</b>	<b>95</b>
<b>Tabla 38.....</b>	<b>95</b>
<b>Tabla 39.....</b>	<b>96</b>
<b>Tabla 40.....</b>	<b>97</b>
<b>Tabla 41.....</b>	<b>97</b>
<b>Tabla 42.....</b>	<b>98</b>
<b>Tabla 43.....</b>	<b>100</b>
<b>Tabla 44.....</b>	<b>101</b>
<b>Tabla 45.....</b>	<b>102</b>
<b>Tabla 46.....</b>	<b>103</b>

## INDICE DE FIGURAS

Figura 1 .....	4
Figura 2 .....	5
Figura 3 .....	6
Figura 4 .....	8
Figura 5 .....	10
Figura 6 .....	11
Figura 7 .....	12
Figura 8 .....	20
Figura 9 .....	21
Figura 10 .....	22
Figura 11 .....	27
Figura 12 .....	30
Figura 13 .....	33
Figura 14 .....	38
Figura 15 .....	40
Figura 16 .....	44
Figura 17 .....	45
Figura 18 .....	49
Figura 19 .....	51
Figura 20 .....	52
Figura 21 .....	56
Figura 22 .....	58
Figura 23 .....	73
Figura 24 .....	74
Figura 25 .....	75
Figura 26 .....	76
Figura 27 .....	77
Figura 28 .....	77
Figura 29 .....	79
Figura 30 .....	81
Figura 31 .....	83
Figura 32 .....	84
Figura 33 .....	86

## **CAPÍTULO I**

### **1. PRODUCTO A EXPORTAR**

El producto elegido para exportar es la *Mircya Dubia* o también conocida como Camu Camu en presentación polvo, el ingrediente principal es una fruta originaria de la Amazonia Peruana, la cual crece de manera silvestre en las riberas de los ríos y en los terrenos inundables de la Amazonía. En la región Ucayali es considerado un cultivo representativo.

Por su alto contenido de vitamina C (10 veces más que la naranja y 40 veces más que el limón, referencia en 100 gramos de cada fruta), se dice que es un insumo con altas propiedades antioxidantes y antiinfecciosas; es decir, fortalece el sistema inmunológico y así ayuda contrarrestar enfermedades cardiovasculares, la influenza y COVID 19, que atacan las vías respiratorias y otros órganos.

(MINCETUR, 2021), a raíz de la pandemia ocasionada por la COVID-19 se ha fomentado la demanda de productos considerados super alimentos, porque tienen propiedades que benefician la salud de la población. En el 2020, las exportaciones de camu camu crecieron significativamente logrando récord histórico.

Según la Dirección General de Investigación y Estudios sobre Comercio Exterior del Mincetur, las ventas de camu camu sumaron US\$ 4,7 millones, 71% más que el 2019 (US\$ 2,7 millones).

**Tabla 1**

*Composición química en 100 gr de Camu Camu*

<b>Componente</b>	<b>Unidad</b>	<b>Valor</b>
Agua	g	94.4
Valor energético	cal	17
Proteínas	g	0.5
Carbohidratos	g	4.7
Fibra	g	0.6
Ceniza	g	0.2
Calcio	mg	27
Fosfato	mg	17
Fierro	mg	0.5
Tiamina	mg	0.01
Riboflavina	mg	0.04
Niacina	mg	0.062
Ácido ascórbico reducido	mg	2780
Ácido ascórbico	mg	2994

El mercado elegido para exportar es JAPON esta entre los principales países respecto al consumo de alimentos y bebidas, el alto índice de la población de Japón

en etapa de envejecimiento provoca el interés de productos relacionados al cuidado de la salud y temas relacionados a la belleza personal, quienes buscan con esto incrementar su calidad de vida, es por ello que se ve la necesidad de exportar el Camu Camu (*Myrciaria Dubia*).

(MINCETUR, PDM JAPON) Camu Camu (P.A. 0811909200) llegó a importar unas 400 TM anuales y se comercializó más de diez productos con Camu Camu por parte de grandes empresas japonesas. Cabe destacar que en esta plaza hay una línea de bebidas denominada Vitamin C Water, un equivalente a las bebidas rehidratantes, y el hecho de proporcionar la vitamina C de fuentes naturales es muy atractivo para el consumidor final. La gigante embotelladora local Asahi, así como The Coca Cola Company-Japan son los principales importadores.

Arancel: Camu camu sin cocer o cocido en agua o vapor congelado: El arancel preferencial que aplica Japón, en el marco del Acuerdo con Perú, es 0%. Se desgravó apenas entró en vigor el Acuerdo. El arancel NMF actual de Japón es 12%

## Tabla 2

*081190 frutos comestibles, sin cocer o cocidos en agua o vapor, congelados incl. con adición de azúcar u otro edulcorante (exc. fresas frutillas, frambuesas, zarzamoras, moras, moras-frambuesa y grosellas)*

Mercado	% VAR 20-19	% PART. 20	FOB - 20 (miles US\$)
Japon		87%	176.49
Canada		9%	18.51
Polonia		3%	5.55
Francia		0%	1
Suiza		0%	0.45

Nota. La tabla fue tomada de la pag. de SUNAT

## Figura 1

En la página de Sunat podemos observar los principales mercados de exportación desde el 2017 al 2022



Teniendo en cuenta la información sobre los mercados principales de consumo de Camu Camu, podemos ver en la siguiente figura “la evolución de las principales presentaciones del Camu Camu, dentro de las cuales la más importante es en pulpa, seguido de polvo y otras presentaciones, que también se puede encontrar en capsulas.

Figura 2



Cuadro de las principales presentaciones de exportación del Camu Camu

## 1.1 Ficha técnica del producto

“La ficha técnica es una herramienta que es utilizada para informar de manera sencilla las características físicas, atributos, dimensiones, manipulación, etc., de una mercadería de un producto o un servicio, para que el consumidor pueda contar con toda la información requerida” (L. Gálvez, 2022)

**Figura 3**

FICHA TECNICA		
Nombre de la empresa	TROPICAL PERÚ S.A.C.	
Contacto	Angelica Joanny Cordova Ac	
Telefono de contacto	940411334	
Origen	Perú	
Marca comercial	Camu Camu	
Nombre Científico	Myrciaria dubia	
RUC	10464815580	
WEB	<a href="http://www.tropicalperu.pe">www.tropicalperu.pe</a>	
Ingredientes:	100% Camu camu de cultivo	
		
DESCRIPCIÓN		
<p>El Camu camu es un arbusto originario de la región amazónica de Sudamérica. Tradicionalmente es utilizado en dietas nativas como aromatizante de preparados dulces. También se usa en bebidas y conservas, pero, debido a su alto contenido nutricional, se usa cada vez más como un complemento alimenticio.</p>		
INFORMACIÓN NUTRICIONAL		
<b>Composición</b>	Valores por 100g	
<b>Energía</b>	1526 kJ / 365 kcal	
<b>Proteínas</b>	5,00 g	
<b>Hidratos de Carbono</b>	81,20 g	
<b>Grasas</b>	0,30 g	
<b>Fibra</b>	6,20 g	
<b>Sal</b>	0,00 g	
<b>Vitamina C</b>	≥ 3.000 mg	
<b>Características</b>	Composición y Valores	
<b>Organolépticas</b>	Color	Marrón rojizo
	Olor	Característico al camu camu
	Sabor	Característico al camu camu
	Aspecto	Polvo
<b>Físico-Químicas</b>	Pureza total : 99.99%	
	Humedad: < 8%	
	Calibre: < 40 mesh (420 µm)	
 <p>DISPONIBLE TODO EL AÑO</p>		

<b>EMPAQUETADO, FORMATOS, ALMACENAMIENTO Y VIDA MEDIA</b>	
<b>Formatos</b>	150 gr
<b>Embalaje</b>	 <b>BOLSA DOYPACK -ZIP</b>
<b>Almacenamiento</b>	Conservar en un lugar fresco y seco (<21°C – HR 70%) y protegido del sol.
<b>Vida media</b>	18 meses, siempre y cuando se respeten las condiciones de almacenamiento.
<b>PROCESO</b>	
En origen: Lavado de fruta cruda- limpieza- secado-molienda- embalaje.	
<b>MODO DE EMPLEO</b>	
3-5g/vaso, diluido en zumos, batidos, yogures, etc. También se puede aplicar, en repostería o panadería como enriquecedor de vitamina C.	

## 1.2 Clasificación arancelaria del producto

La clasificación arancelaria es asignar un código numérico de identificación (conocido como subpartida nacional), que se designa a cada producto según sus características y aplicación de las Reglas Generales de Interpretación de la Nomenclatura.

La Sub Partida que se adecua al producto a exportar es 1106.30.90.00 de acuerdo a lo que indica la Sunat.

**Tabla 3**

*Partida arancelaria de Camu Camu en Polvo*

SECCION II	PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL
CAPITULO 11	Productos de la molinería; malta; almidón y fécula; inulina; gluten de trigo
11.06	Harina, sémola y polvo de las hortalizas de la partida no 07.13, de sagú o de las raíces o tubérculos de la partida no 07.14 o de los productos del capítulo 8.
1106.30	De los productos del Capítulo 8
1106.30.90.00	Los demás

Fuente: Sunat

**Figura 4**

Medidas impositivas para el polvo de Camu Camu

**TIPO DE PRODUCTO:** DS.340-2014-EF-DS.314-2014-EF-FE ERRATAS 08.11.2014-DS.312-2

Gravámenes Vigentes	Valor
Ad / Valorem	0%
Impuesto Selectivo al Consumo	0%
Impuesto General a las Ventas	16%
Impuesto de Promoción Municipal	2%
Derecho Especificos	N.A.
Derecho Antidumping	N.A.
Seguro	1.25%
Sobretasa Tributo	0%
Unidad de Medida:	(*)
Sobretasa Sanción	N.A.

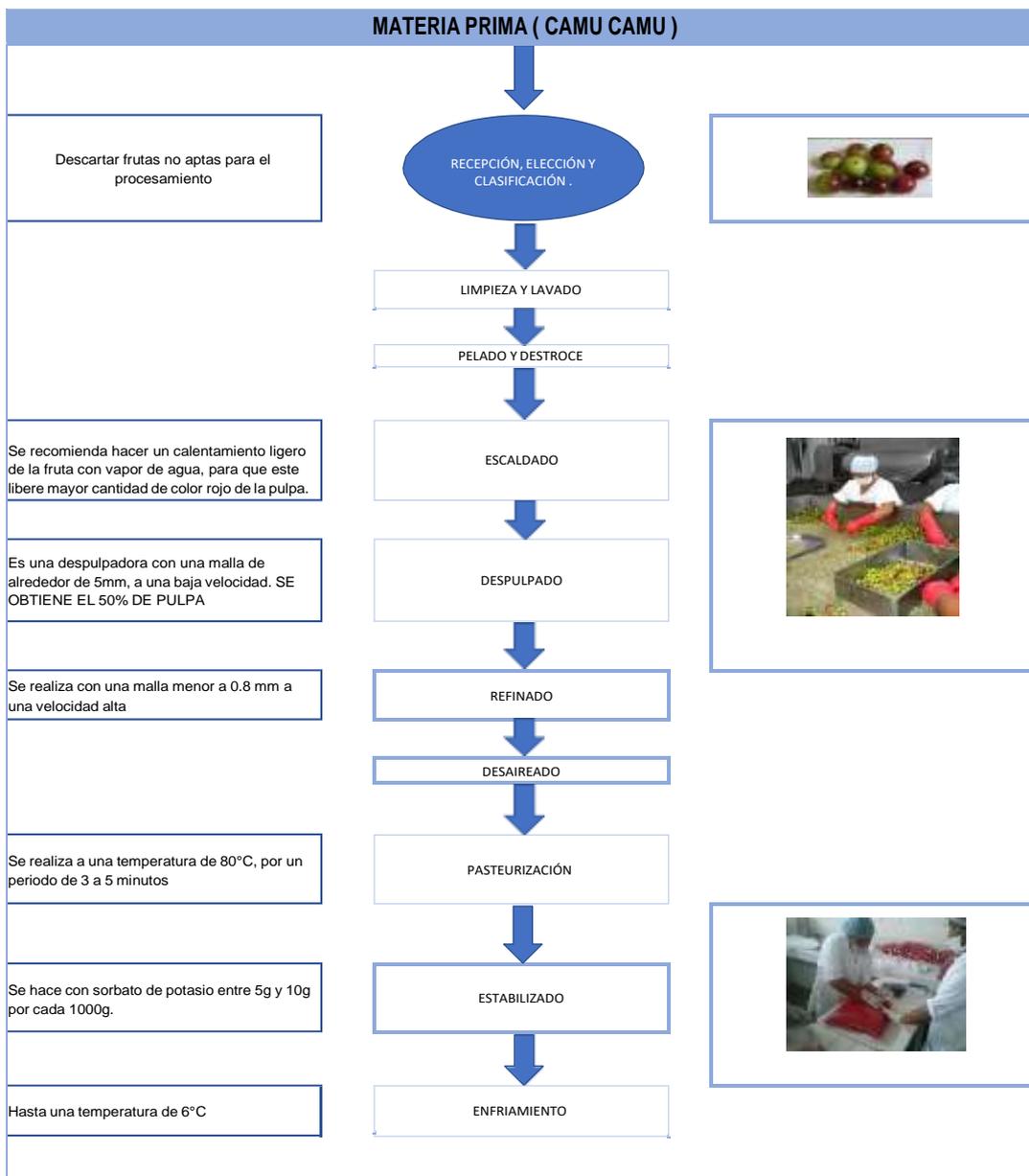
Fuente Sunat

### **1.2.1 Flujograma del proceso**

El proceso de producción contempla un conjunto de operaciones que una empresa debe realizar con el fin de ofrecer un bien o servicio. Abarca la totalidad de todos los procedimientos que permiten transformar un recurso, una idea o materia prima en el resultado final que se ofrece en el mercado. (Diego Santos 2021)

**Figura 5**

*Flujo grama de la materia prima CAMU CAMU*

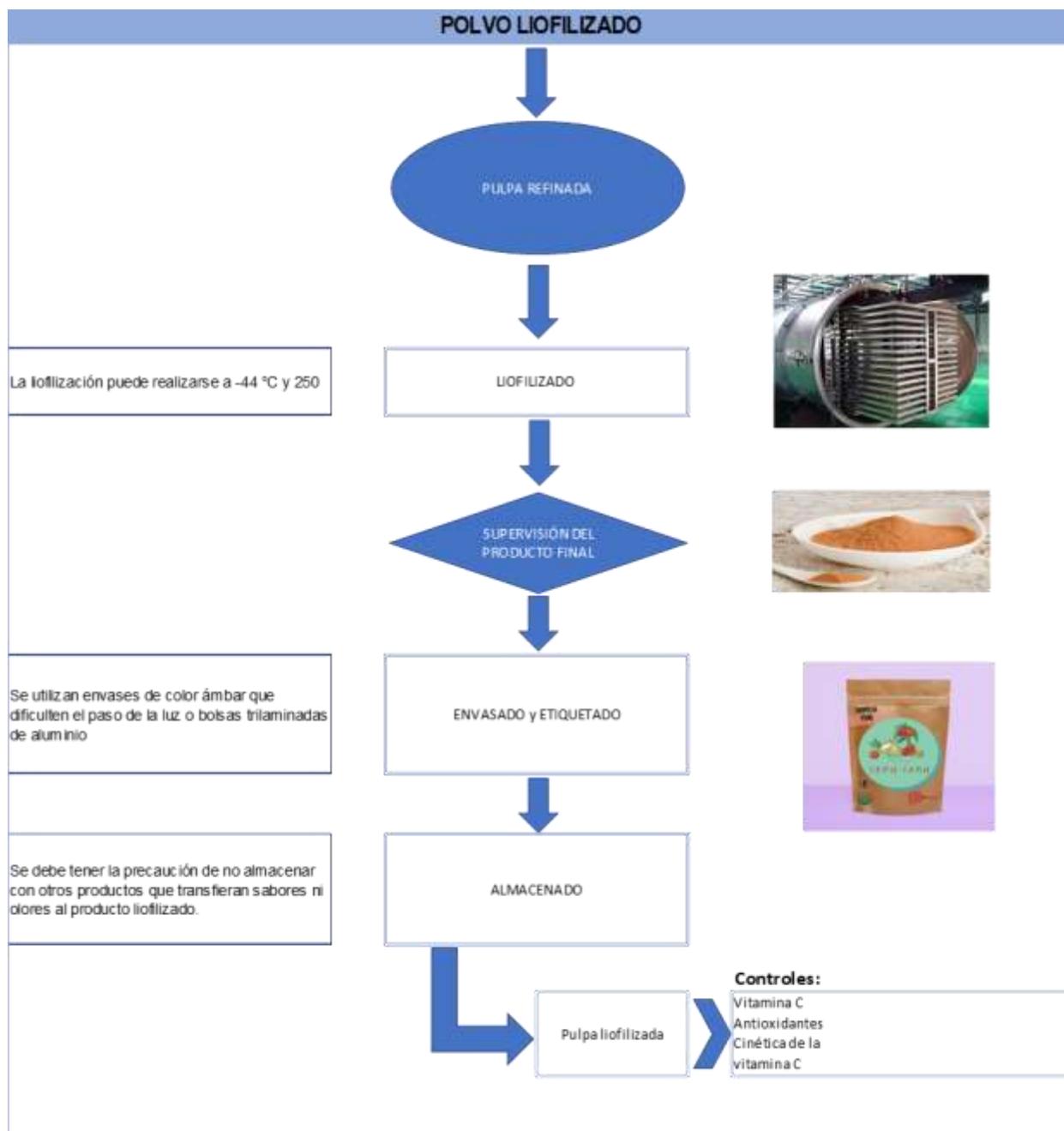


Elaboración Propia

Después del primer proceso que pasa el Camu Camu se realiza la LIOFILIZACIÓN para llegar al producto final que es el Camu Camu en Polvo.

**Figura 6**

Proceso de liofilización y empaquetado de producto

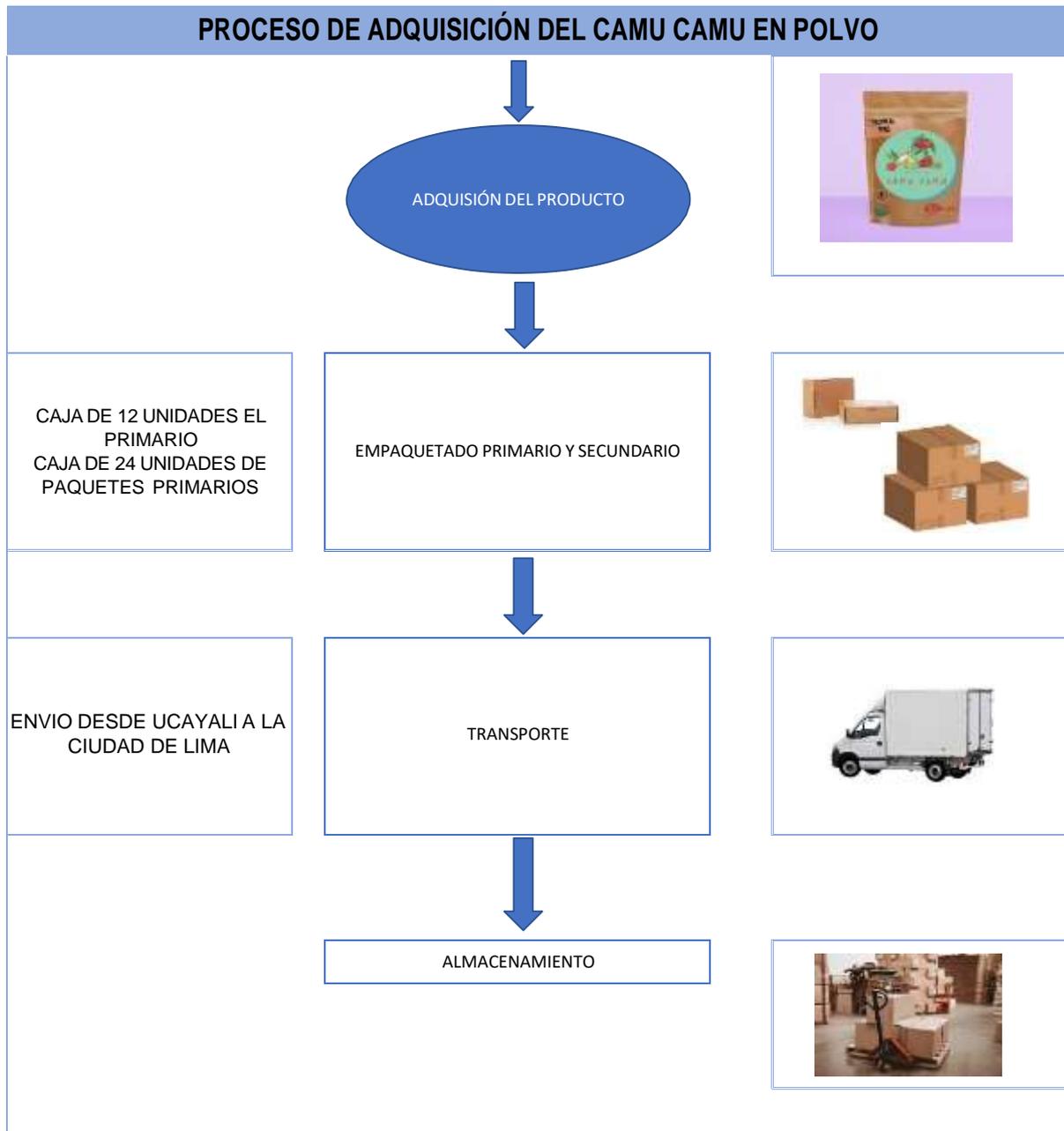


Elaboración de Producto

Para disminuir los costos, maximizar utilidades, ahorro de tiempo se decidió adquirir el producto final en bolsas DOYPACK etiquetado y rotulado con todos los requisitos que solicita nuestro cliente en JAPON.

**Figura 7**

Proceso de adquisición del Camu Camu en Polvo



Elaboración propia

## **CAPÍTULO II**

### **2. APROVISIONAMIENTO**

(Westreicher) “El aprovisionamiento es el proceso por el cual se consiguen los bienes necesarios para llevar a cabo una actividad, ya sea comercial sin fines de lucro”

Las empresas, por un lado, deben de ocuparse del aprovisionamiento de los insumos que se requiere para poder desarrollar su proceso de producción. De lo contrario no podrán abastecer la demanda del comprador.

## **2.1. Proveedores Potenciales**

“El proveedor potencial es aquel que tiene la facultad de competir con otros proveedores, del cual se espera un comportamiento superior o similar que el proveedor actual” (Pérez, 2009).

La empresa Tropical Perú S.A.C. selecciono a 3 proveedores de CAMU CAMU en polvo, para elegir entre estos quien brinda mejor calidad en el proceso de elaboración de la adquisición del producto.

**Tabla 4**

*Cuadro comparativo de los proveedores de Camu Camu en Polvo*

<b>Proveedores de CAMU CAMU EN POLVO</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Organic Camu Camu S.A.C.</b>	<b>Amazon Andes Export S.A.C.</b>	<b>Natura Analítica S.A.C</b>
RUC	20393342758	20548920478	20600103661
Rubro	Especializada en CULTIVO DE CÍTRICOS.Registrada dentro de las sociedades mercantiles y comerciales como una SOCIEDAD ANONIMA CERRADA.	Productores y comercializadores de productos naturales y alimentos funcionales derivados de nuestra biodiversidad nativa peruana	Brinda servicios de ensayos físicos, químicos, microbiológicos como laboratorio de tercera parte, haciendo uso de métodos normalizados. Mantiene un sistema de gestión ISO/IEC 17025 con el propósito de garantizar la calidad de los servicios de ensayo brindados. Productos Naturales
Dirección:	JR. Octavio Monteverde Nro. 153	Av. los Alamos Nro. 532 Canto Grande	Av. Saenz Peña Nro. 503
DISTRITO/ CIUDAD	Calleria	San Juan de Lurigancho	Calleria
PROVINCIA	Coronel Portillo	Lima	Coronel Portillo
DEPARTAMENTO	Ucayali	Lima	Ucayali

Elaboración propia

## Tabla 5

### Ficha técnica de Polybags

POLYBAGS: FABRICANTES DE EMPAQUES DOYPACK	
POLYBAGS PERÚ S.A.C.	<p>Es una empresa peruana con más de 16 años dedicados a la fabricación de empaques flexibles con crecimiento sostenible año tras año.</p> <p>Además, nuestra atención personalizada, procesos ágiles, tecnología de alta performance y toda nuestra cadena de valor se encuentra respaldada bajo la certificación BRC packaging con Calificación AA.</p>
RUC	20484194026
RAZÓN SOCIAL	POLYBAGS PERU SRL
TIPO DE EMPRESA	Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada
PAGINA WEB	<a href="http://www.polybagsperu.com">www.polybagsperu.com</a>
ACTIVIDAD COMERCIAL	Fab. De Productos de Plastico
FECHA DE INICIO	01 DE JUNIO 2004 hasta la actualidad
CERTIFICACIÓN	BRC packaging con Calificación AA.
DIRECCIÓN LEGAL	Mza. 35a Lote. 1-2 Chosica del Norte (Frente Destilería Naylamp)
DISTRITO/ CIUDAD	La Victoria
PROVINCIA	Chiclayo
DEPARTAMENTO	Lambayeque, Perú



Elaboración propia

## Table 6

### Ficha técnica de Distripack

DISTRIPACK: FABRICANTES DE CAJAS DE CARTON	
DISTRIPACK	<p>Distripack es una fábrica y distribuidora de cajas de cartón. Inició sus operaciones en el año 2010 como distribuidor de todo tipo de embalajes de cartón microcorrugado, corrugado y doble corrugado. En la actualidad fabricamos y distribuimos nuestros productos con altos estándares de calidad, lo que nos permite controlar todos los procesos. Ofrecemos todo tipo de cajas de cartón como: cajas convencionales, cajas archivadoras, cajas para agua, planchas de cartón, cajas de frutas, cajas para pizza, cajas para para regalo, cajas para delivery y más</p>
RUC	20553814619
RAZÓN SOCIAL	RPM DISTRIPACK S.A.C
TIPO DE EMPRESA	Sociedad Anonima Cerrada
PAGINA WEB	<a href="http://www.distripack.com.pe">www.distripack.com.pe</a>
ACTIVIDAD COMERCIAL	Vta. Min. Otros Productos en Almacen.
FECHA DE INICIO	12 DE SETIEMBRE DEL 2013 hasta la actualidad
DIRECCIÓN LEGAL	Car. Panamericana Sur Km. 24.5 Mza. F Lote. 24 A.V. Posesionarios Playa San Antonio
DISTRITO/ CIUDAD	Lurin
PROVINCIA	Lima
DEPARTAMENTO	Lima



Elaboración propia

## Tabla 7

### Ficha técnica de inversiones Callupe

INVERSIONES CALLUPE S.A.C. : FABRICANTES DE PALLET	
INVERSIONES CALLUPE	<p>Es una empresa peruana que se dedica a la fabricación y reparación de pallets de madera de diferentes tipos y medidas. Soluciones para almacenes y el transporte de mercancías a nivel nacional e internacional.</p> <p>Nuestros 10 años de experiencia en el mercado nacional nos permite entregar productos de alta calidad y satisfacer las necesidades de nuestros clientes. Contamos con tecnología de avanzada, haciendo de la calidad una seña de identidad.</p>
RUC	20519227275
RAZÓN SOCIAL	INVERSIONES CALLUPE S.A.C.
TIPO DE EMPRESA	Sociedad Anonima Cerrada
PAGINA WEB	<a href="http://www.palletsdemadera.pe">www.palletsdemadera.pe</a>
FECHA DE INICIO	21 DE MAYO DEL 2008 hasta la actualidad
DIRECCIÓN LEGAL	Car. Central Km. 15.5 Lote. 13 Fnd. Pariachi (Frente al Grifo Pariachi)
DISTRITO/ CIUDAD	Ate
PROVINCIA	Lima
DEPARTAMENTO	Lima



Elaboración propia.

## 2.2 Matriz de selección de proveedores

Es un cuadro comparativo de proveedores candidatos utilizando diversos indicadores, permitiendo la selección del mejor o los mejores proveedores de la empresa.

**Tabla 8**

*Ficha de matriz de selección del proveedor de Polvo de CAMU CAMU*

FACTORES DE ÉXITO	PONDERACIÓN	Natura Analítica S.A.C		Organic Camu Camu S.A.C.		Organic Camu Camu S.A.C.	
		PESO	PUNTOS	PESO	PUNTOS	PESO	PUNTOS
<b>CRITERIOS</b>	<b>100%</b>						
Calidad de producto	20%	4	0.8	3	0.6	3	0.6
Calidad de servicio	15%	3	0.5	3	0.5	3	0.5
Tiempo de espera	13%	4	0.5	2	0.3	3	0.4
Limpieza de la zona	13%	3	0.4	3	0.4	2	0.3
Ubicación	12%	2	0.2	2	0.2	2	0.2
Seguridad	11%	3	0.3	4	0.4	3	0.3
Despacho	10%	4	0.4	2	0.2	2	0.2
Protocolos	6%	3	0.2	3	0.2	2	0.1
<b>RESULTADO</b>	<b>100%</b>	<b>26</b>	<b>3.3</b>	<b>22</b>	<b>2.8</b>	<b>20</b>	<b>2.6</b>

PESO:	
MUY BUENO	4
BUENO	3
REGULAR	2
BAJO	1

El proveedor elegido para nos abastezca Polvo de CAMU CAMU es la empresa NATURA ANALITICA S.A.C., debido a que obtuvo la mayor calificación en la evaluación de indicadores.

### **2.3 Control de calidad**

(Ishikawa), “Practicar el control de calidad es desarrollar, diseñar, manufacturar y mantener un producto de calidad que sea el más económico, el más útil y siempre satisfactorio para el consumidor.

En nuestro caso al ser un producto para el consumo tenemos que tener en cuenta la utilización de tipo físico, químico, sensorial, tecnológico, nutricional y microbiológico para asegurarnos como empresa el nivel óptimo de aspectos como salubridad, sabor adecuado, nutrientes e higiene y otros que hacen parte del parámetro necesario de inocuidad.

(CONGRESO, 2008), En el Perú contamos con 3 autoridades en materia de inocuidad de los alimentos en el Perú, cuyas competencias están definidas en la “Ley de Inocuidad de los Alimentos (D. Leg N° 1062)” .

**Figura 8**

*Ley de inocuidad de los alimentos*



Fuente plan de desarrollo de Mercado de Japón

## Figura 9

### Autoridades sanitarias en el Perú

Funciones	
Dirección General de Salud Ambiental (DIGESA)	Establece los requisitos y procedimientos para el registro sanitario, habilitación de plantas y certificados sanitario de exportación de alimentos y bebidas destinados al consumo humano. Enlaces de interés: •Relación vigente de establecimientos habilitados: <a href="http://www.digesa.sld.pe/habilitaciones/habilitaciones.asp">http://www.digesa.sld.pe/habilitaciones/habilitaciones.asp</a> •Normatividad nacional relacionada con alimentos y bebidas. <a href="http://www.digesa.sld.pe/normas_legales/normas_alimentos.asp">http://www.digesa.sld.pe/normas_legales/normas_alimentos.asp</a>
Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA)	Certifica el estado fitosanitario y zoonosanitario de los predios o establecimientos dedicados a la producción agraria, incluyendo las empacadoras que destinen productos para la exportación de conformidad con los requerimientos de la Autoridad Nacional de Sanidad Agraria del país importador. Realiza también la certificación fitosanitaria y zoonosanitaria, previa inspección, de plantas y productos vegetales, animales y productos de origen animal; así como la certificación de insumos agrarios destinados a la exportación. El solicitante (persona natural o jurídica) es el responsable de proporcionar al SENASA los requisitos fitosanitarios y zoonosanitarios establecidos por las autoridades nacionales de Sanidad Agraria en los países de destino. <a href="http://www.senasa.gob.pe/">http://www.senasa.gob.pe/</a>
Sanipes - Instituto Tecnológico Pesquero del Perú (ITP)	Realiza acciones de inspección y vigilancia en todas las fases de las actividades pesqueras y acuícolas, de productos pesqueros provenientes de la pesca y acuícultura, incluyendo la habilitación sanitaria de los establecimientos para actividades de pesca y acuícultura. Enlaces de interés: <a href="http://www.itp.org.pe/desarrollo-sanipes.php">http://www.itp.org.pe/desarrollo-sanipes.php</a>

Fuente plan de desarrollo de mercado de Japón

Japón es considerado un mercado exigente en cuanto a la normativa para las certificaciones, estándares e inocuidad de los productos que importa, tiene diversos organismos que regulan, supervisan y ejecutan su cumplimiento:

**Figura 10**

*Autoridad sanitaria es Japón*

	Funciones
<b>Ministerio de Agricultura, Pesca y Ciencias forestales</b>	Está comprometido con la administración de los asuntos relacionados con la agricultura, la silvicultura y los productos pesqueros, abarcando la producción e importación de estos productos e incluso su consumo <sup>4</sup> .
<b>Ministerio de Labor, Salud y Bienestar</b>	Se encarga del desarrollo de políticas que brinden seguridad y actividad a la vida diaria de las personas <sup>5</sup> .
<b>Comisión para la Inocuidad Alimentaria</b>	Organización que lleva a cabo la evaluación de los alimentos consumidos en territorio japonés, y es independiente de las organizaciones de gestión de riesgos, como el Ministerio de Agricultura, Silvicultura y Pesca, y el Ministerio de Salud, Trabajo y Bienestar Social.

Fuente plan de desarrollo de mercado de Japón

## **2.4 Control de calidad**

La producción del Camu Camu en Polvo que necesita la empresa Tropical Perú S.A.C. para realizar la actividad de comercialización al mercado de Japón es realizada desde la adquisición del producto ya empaquetado y etiquetado, solo quedaría realizar el proceso de transporte. En la tabla 8 se muestra los costos en los que va asumir la empresa desde la adquisición del producto.

**Tabla 9**

Costo de adquisición

COSTO DE ADQUISICION	CANTIDAD POR ENVIO MENSUAL	PRECIO EN EL MERCADO LOCAL		PRECIO PACK X 12 UNIDADES	
		SOLES	USD	SOLES	USD
Polvo de Camu Camu 1 kg sin envasado	1 kilo	S/ 89.00	\$ 22.82	89	23
Polvo de Camu Camu 12 pack de 150 gr	12 unid x 150 gr	S/ 156.00	\$ 40.00	13	3
<b>Polvo de Camu Camu 150 gr. (2400 unidades)</b>	<b>2400 unid x 150 gr</b>	<b>S/ 31,200.00</b>	<b>\$ 8,000.00</b>	<b>13</b>	<b>3</b>
<b>Polvo de Camu Camu 150 gr. (2400 unidades) X 12 meses</b>	<b>x 12 meses</b>	<b>S/ 374,400.00</b>	<b>\$ 96,000.00</b>	Nota	
<b>TOTAL</b>		<b>S/ 374,400.00</b>	<b>\$ 96,000.00</b>		
<b>TIPO DE CAMBIO</b>	<b>3.90</b>	datos obtenidos de			

elaboración propia

## **CAPÍTULO III**

### **3. ALMACENAMIENTO**

(PORTAL, 2011), Es el espacio o área que está ubicado de manera estratégica y adecuada para salvaguardar los diferentes materiales. Estos están sujetos en este lugar a ciertos tipos de controles de inventario, operaciones de ingreso, registro, ubicación, etc.

(VALERA, 2020), El autor señala que es como una unidad de servicio en la estructura orgánica y funcional, ya sea una empresa comercial o industrial, pública o privada, con objetivos definidos de resguardo, control y abastecimiento de materiales y producto.

### **3.1 Estrategia de almacenamiento**

(POSADA, 2011), Para el almacenamiento de la materia prima y productos se ha tenido presente algunas estrategias como:

- Maximización de los espacios del local destinado a producción
- Establecimiento de medidas de seguridad y salud en el trabajo.
- Implementación adecuada de los procesos y sistemas de trabajo.
- Desarrollo de actividades de control y priorización
- Políticas de identificación y conteo de materiales y productos
- Control de calidad como política de prioridad en la empresa
- Uso de tecnología adecuada que permita mejorar las condiciones de la empresa.

Adicionalmente se debe tener presente para tener adecuadas estrategias de almacenamiento, se tiene que tener establecidas políticas o estrategias de compras, donde se especifique un plan de negociación de abastecimiento de productos para evitar que se tenga sobre abastecimiento del producto o deficiencias en la atención de pedidos.

#### **3.1.1 Estrategia de almacenamiento después de la adquisición de productos**

La empresa Tropical Perú S.A.C. tiene en cuenta que al momento de adquirir el Camu Camu en Polvo este no debería ser almacenado con otros productos que puedan alterar el sabor u olor de nuestro producto.

**Espacio Adecuado:** El área de recepción, debe contar con señalización (carteles con la secuencia de cada proceso) de esta manera se identificará de manera rápida y segura del espacio en el cual debe ir cada producto.

**Localización:** Los ambientes para los packs de Camu Camu en polvo, van a estar ubicados en línea recta, de esa manera se evitará pérdidas de tiempo en los procesos, el ambiente debe contar con las siguientes características de temperatura, frio y seco con ventilación de 50° F.

**Seguridad:** Los envasados y empaquetados deben de ubicarse en anaqueles para preservar su seguridad, de esa manera evitamos caídas y golpes en los productos y así no dañar nuestro producto terminado.

### 3.2 Lay-out de almacén

La empresa tiene una zona destinada al almacén, donde se realiza las actividades de empaque y el espacio donde está ubicado el estante que es donde se almacena el producto terminado antes de ser enviado a su destino final.

**Figura 11**

Zona de almacén



Imagen del área de embalaje, empaquetado y almacenamiento.

### 3.3 Detalle de mobiliario usado en almacenamiento

La empresa tiene considerado utilizar el siguiente mobiliario como mínimo que permite mantener un adecuado control de la administración y producción de la empresa.

En la tabla 9 observaremos los costos que se realizara para el Mobiliario de Oficina.

**Tabla 10**

Costo de mobiliario de oficina

<b>Costo de Mobiliarios de oficina</b>						
<b>ITEM</b>	<b>Tipo de bien</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio Unitario</b>		<b>Precio Total</b>	
			<b>S/.</b>	<b>\$</b>	<b>S/.</b>	<b>\$</b>
1	Escritorio Ele 2 cajones Vasco Nogal	1	S/ 559.00	\$ 143.33	S/ 559.00	\$ 143.33
2	Repisa Marrón Nature	2	S/ 279.00	\$ 71.54	S/ 558.00	\$ 143.08
3	Silla giratoria Nueva Lyon Rojo y Negro	1	S/ 219.00	\$ 56.15	S/ 219.00	\$ 56.15
4	Silla fija Estambul Negra	2	S/ 109.00	\$ 27.95	S/ 218.00	\$ 55.90
5	Extintor	4	S/ 120.00	\$ 30.77	S/ 480.00	\$ 123.08
6	Laptop HP - 5ta generac.	1	S/ 2,569.00	\$ 658.72	S/ 2,569.00	\$ 658.72
7	impresora multifuncional	1	S/ 1,000.00	\$ 256.41	S/ 1,000.00	\$ 256.41
8	Aire Acondicionado	1	S/ 2,200.00	\$ 564.10	S/ 2,200.00	\$ 564.10
9	Telefono	1	S/ 65.00	\$ 16.67	S/ 65.00	\$ 16.67
<b>TOTAL</b>					<b>S/ 7,868.00</b>	<b>\$ 2,017.44</b>

Nota: Datos obtenidos de elaboración propia

En la Tabla 10 observaremos los costos que se realizara para el Mobiliario de Oficina.

**Tabla 11**

Costo de mobiliario de Almacén

<b>Costo de Mobiliarios de almacén</b>						
<b>ITEM</b>	<b>Tipo de bien</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio Unitario</b>		<b>Precio Total</b>	
			<b>S/.</b>	<b>\$</b>	<b>S/.</b>	<b>\$</b>
1	Estante Metalico	6	S/ 349.00	\$ 89	S/ 2,094.00	\$ 536.92
2	Palet de Madera	2	S/ 120.00	\$ 31	S/ 240.00	\$ 61.54
3	Plataforma de Carga	1	S/ 179.00	\$ 46	S/ 179.00	\$ 45.90
<b>TOTAL</b>					<b>S/ 2,513.00</b>	<b>\$ 644.36</b>
<b>TOTAL COSTO DE MOBILIARIO OFICINA Y ALMACEN</b>					<b>S/10,381.00</b>	<b>\$ 2,661.79</b>

Nota: Datos obtenidos de elaboración propia

**Figura 12**

Mobiliario de Almacén

ITEM	DESCRIPCIÓN	IMAGEN	CANTIDAD
1	<p><b>Estante metálico y de madera Hecho de metal pintado.</b></p> <p>Cuenta con 3 niveles de repisas con base o superficie sólida, estructuras con perforaciones a lo largo del mismo que nos ayudará a colocar adecuadamente la repisa a la altura requerida, ángulos ranurados de metal.</p>		6
2	<p><b>Palet de Madera</b></p> <p>Europalet de madera homologado reciclado 1ª especial. Medidas 1200cm x 80 x 14,5 cm.</p> <p>Peso 22 Kilogramos. Preparado para cargas estáticas hasta 3000 kg., y dinámicas hasta 1400 kg.</p> <p>Posibilidad de tratamiento térmico para exportación (NIMF-15).</p>		2
3	<p><b>Plataforma de carga 150kg Stanley</b></p> <p>La plataforma se pliega y abre. Material resistente para agregar carga pesada. Mango rígido para maniobras seguras. Rodamiento seguro. Diseño compacto.</p>		1

Elaboración propia

## **CAPÍTULO IV**

### **4. ROTULADO Y ETIQUETADO**

(INDECOPI, 2013), evitando que se describa al producto de manera errónea o se presente información que de alguna manera resulte falsa, equívoca, engañosa o carente de significado en algún aspecto; de modo de velar por la protección del consumidor y mejorar la libre circulación del producto”.

#### 4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto

Para diseñar nuestra etiqueta se ha pensado en captar la atención del cliente en su primera impresión (ES NUESTRO VENDEDOR SILENCIOSO), los colores están pensados a la psicología de colores.

**VERDE:** El color se relaciona a lo ecológico, el verde simboliza la NATURALEZA.

**ROJO:** El color de llama, del fuego, de la fuerza llama la atención a primera vista (sobre otros colores), se asocia a la energía, estimulación, valor, etc.

**AMARILLO:** Es usado para representar la felicidad, juventud y el optimismo. Ayuda a que los clientes puedan ver lo que quieras señalar y asociar nuestro producto en algo POSITIVO.

### Figura 13

Logo del empaque



Elaboración propia

#### 4.2 Normativa reguladora para el uso de envases y etiquetas

Es preciso tener en cuenta que al momento de diseñar nuestras etiquetas de presentación la misma debe de cumplir con la normativa vigente establecida por el MINSA, la misma que se encuentra señalada en el DS N° 007-98-SA artículo N° 102, 116 y 117. en donde señala que los envases y etiquetas deben de cumplir con la normativa que emite DIGESA en actualidad.

Japón al ser un país exigente nos solicita La Certificación Jas (Japanese Agricultural Standards). En el cual especifica que los alimentos en su totalidad, bebidas no alcohólicas y productos forestales provenientes del extranjero deben contar con certificación JAS para poder ingresar a Japón. Esta certificación ha sido creada por el Ministerio de Agricultura, Pesca y Ciencias Forestales de ese país, el mismo que norma su cumplimiento.

Para obtenerla y poder adherir la marca JAS a sus empaques o etiquetas, las empresas se certifican en sus países de origen, por una certificadora acreditada por el gobierno de Japón. La certificación JAS se divide en: Certificación JAS General, que garantiza la calidad del producto. Certificación JAS Específica, que norma los procedimientos de producción.

**Tabla 12**

Cuadro de Rotulado

<b>Información del Rotulado</b>	
<b>Nombre del producto</b>	CAMU CAMU EN POLVO
<b>País de Fabricación</b>	Perú
<b>Fecha de Vencimiento</b>	F. Fabricación 11/2022 F. vencimiento 11/2024
<b>Condiciones de Conservación</b>	Conservar en un lugar fresco y seco (<21°C - HR 70%) y protegido del sol
<b>Observaciones</b>	CAMU CAMU EN POLVO 100% natural
<b>Contenido Neto</b>	150 Gr.
<b>Nombre DEL FABRICANTE</b>	TROPICAL PERÚ S.A.C
<b>Domicilio legal</b>	Huáscar 677 Ucayali -Perú

Elaboración propia

### 4.3 Proceso de Rotulado

Presentamos el proceso de rotulado de la empresa Tropical Perú S.A.C.

**Tabla 13**

Diagrama de proceso de etiquetado y rotulado

DIAGRAMA DE PROCESO DE ETIQUETADO Y ROTULADO DEL CAMU CAMU EN POLVO					
ACTIVIDAD	OPERACIÓN	INSPECCIÓN	TRANSPORTE	DEMORA	TIEMPO DE EJECUCIÓN
<i>Revisar la Etiqueta y Rotulado</i>					<i>2 min</i>
<i>Colocar la Etiqueta en la Pistola</i>					<i>2 min</i>
<i>Colocar la Etiqueta con la Pistola en la prenda</i>					<i>3 min</i>
<b>TOTAL</b>	<i>3</i>	<i>3</i>	<i>0</i>	<i>3</i>	<i>7</i>

Elaboración propia

#### 4.4. Tiempo y costo del proceso de Rotulado

**Tabla 14**

Costo de rotulado y etiquetado

<b>Costo de Etiquetado y Rotulado</b>								
<b>ITEM</b>	<b>Concepto</b>	<b>UNIDADES POR MES</b>	<b>S/.</b>	<b>Costo</b>	<b>\$</b>	<b>Tiempo</b>		
1	Etiquetas	2400	S/	936.00	\$	240.00	1 día	
2	Rotulado	2400	S/	120.00	\$	30.77	1 día	
<b>TOTAL</b>			<b>S/</b>	<b>1,056.00</b>	<b>\$</b>	<b>270.77</b>		
<b>TIPO DE CAMBIO</b>		<b>3.90</b>						

Elaboración propia

## **CAPÍTULO V**

### **5. EMPAQUE**

(MEYERS, 2013), mencionan en su libro "El Empaque Visionario" ellos afirman que el empaque es el producto. Esto se cumple con muchos empaques de alimentos, medicinas y cosméticos.

## 5.1. Ficha técnica del empaque seleccionado

### Figura 14

Ficha técnica del empaque

FICHA TECNICA DEL EMPAQUE	
<b>EMPAQUE PRIMARIO</b>	 <p>El producto se empaquetará en bolsas ecológicas en color Kraft Natural. En Doypack con zipper sin ventana conservando su óptima calidad y adaptándose a las nuevas tendencias ecológicas.</p>

Elaboración propia

## 5.2 Criterios para usar y seleccionar empaques

La empresa Tropical Perú S.A.C. está tomando en cuenta la Ley 30884, que regula el plástico de un solo uso y los recipientes o envases descartables.

Es por eso que se ha tomado la decisión de usar DOYPACK ya que sirve para envasar diferentes tipos de productos ya sean sólidos, en polvo, geles o líquidos gracias a su gran resistencia y alta capacidad de conservación, es decir al ser adaptable, no emite olor, es de fácil transporte y almacenamiento con una reducción de hasta el 90% en peso y volumen y debido a esta reducción se logra reducir su huella de carbono con el transporte, entonces se puede decir que es un envase amigable con el medio ambiente.

### Beneficios

Son fáciles de reciclar

Este tipo de material carecen de productos químicos y no son tóxicos. El reciclar reduce problemas en los vertederos, adicionalmente los residuos biológicos reciclados sirven como abono o energía renovable.

- **Consumo de energía**

Para la fabricación de los productos biodegradables se necesita menos energía en comparación a los plásticos comunes. Esto hace que se use menos combustibles fósiles.

- **Reducción de los niveles de dióxido de carbono**

Los científicos indican que para el 2050 habrá más plástico en el mar que cantidad de peces. El 80% de agua potable estará contaminada con microplástico.

Para fabricar plásticos biodegradables se usa azúcar y dióxido de carbono el mundo prevé un futuro de los materiales que pueden descomponerse y así liberar solo la cantidad de energía utilizada para fabricarlos.

- **Compostabilidad**

Es el proceso natural de residuos orgánicos. Si los materiales biodegradables se descomponen, esto mejora la retención del agua y nutrientes, sin necesidad de fertilizantes químicos, pesticidas. Ayudando a la fertilidad del suelo.

- **Reducción de la emisión de gases**

Los plásticos comunes al ser desechados suelen eliminar metano, elementos químicos tóxicos, etc., estos suelen dañar el ecosistema marino, terrestre y también es peligroso para la salud humana.

**Figura 15**

Proceso de empaque

PROCESO DE EMPAQUE	
MEDIDAS EN CM	 <p>El producto se empaquetará en bolsas ecológicas en color Kraft Natural en Doypack con zipper para conservar su óptima calidad y adaptándose a las nuevas tendencias ecológicas.</p> <p>Las medidas son de 20cm x 12 cm para 150gr de POLVO DE CAMU CAMU</p>
EMPAQUE SECUNDARIO	 <p>Su empaque secundario será en cajas corrugadas de cartón con un peso neto 1.200 gr C/U</p> <p>Las medidas son de 10cm x 30 cm x24 cm</p> <p>El cual tendrá 12 paquetes de c/u de 150 gr.</p>

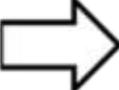
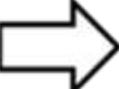
Elaboración propia

De acuerdo al producto que se pretende exportar, se tiene que elegir el empaque adecuado para que pueda resistir el ambiente al que este expuesto el producto para mantener en condiciones adecuadas el producto.

### 5.3 Tiempo y costo del proceso empacado

**Tabla 15**

Diagrama de proceso de empacado de Camu Camu en Polvo

DIAGRAMA DE PROCESO DE EMPACADO DEL CAMU CAMU EN POLVO					
ACTIVIDAD	OPERACIÓN	INSPECCIÓN	TRANSPORTE	DEMORA	TIEMPO DE EJECUCIÓN
<i>Recepción del polvo de camu camu</i>					<i>300 min</i>
<i>Armado de cajas</i>					<i>90 min</i>
<i>Incorporación de los 12 Doypacks</i>					<i>120 min</i>
<i>Cerrado y sellado de las cajas</i>					<i>4 min</i>
<b>TOTAL</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>0</b>	<b>3</b>	<b>514</b>

Elaboración propia

**Tabla 16**

Diagrama de proceso de empaçado de Camu Camu en Polvo

<b>Costo de Empacado</b>								
<b>ITEM</b>	<b>Concepto</b>	<b>UNIDADES POR MES</b>		<b>S/.</b>	<b>Costo</b>	<b>\$</b>		<b>Tiempo</b>
1	Empacado	2400	S/	120.00	\$	30.77		1 día
	Elaboración							propia
	<b>TOTAL</b>		<b>S/</b>	<b>120.00</b>	<b>\$</b>	<b>30.77</b>		
	<b>TIPO DE CAMBIO</b>	<b>3.90</b>						

## **CAPÍTULO VI**

### **6. EMBALAJE**

#### **6.1 Ficha de embalaje**

Es el proceso donde se acondiciona los productos para protegerlos, agruparlos de manera temporal pensando en su almacenamiento y manipulación. De esta manera se mantiene la calidad de la carga a la vez que se mantiene a salvo, en todas las operaciones durante el trayecto entre el exportador y el importador.

## Figura 16

### Ficha técnica en embalaje

RPM DISTRIPACK S.A.C	Descripción del material	Embalaje para Camu Camu en polvo
<b>Envase para transporte</b>	Cajas de cartón corrugado doble capa y plastificado, resistente para el transporte de mercancías sensibles, su material está hecho para protegerlo de algún derrame de otro producto y resistentes.	
<b>Capacidad</b>	Peso máximo 48 kilo	
<b>Medidas</b>	Largo	32 cm
	Ancho	38 cm
	Profundidad	28 cm
<b>Cintas selladoras</b>	Material de plástico doble y resistentes y adecuado para sellar nuestras cajas al momento de culminar el embalaje de nuestro producto	
<b>Certificaciones</b>	Norma ISO 9001:2015. Norma ISO 14001:2015. Certificado BASC COLCLO 00289-1-8. Certificado en cadena de custodia FSC. Minsa - norma de envases y embalajes para productos alimenticios	

Nota Elaboración propia

## 6.2 Criterios usados para la selección de embalaje

Los principales factores que se deben tener en cuenta son:

- Producto: tener en cuenta el tipo de producto que vamos a producir.
- La fragilidad, del empaque con la finalidad que nuestro producto conserve su estructura.
- Material con un margen de durabilidad, el material utilizado para empaque no debe ser tóxico, el mismo que le haga conservar el aroma y sabor de nuestro producto

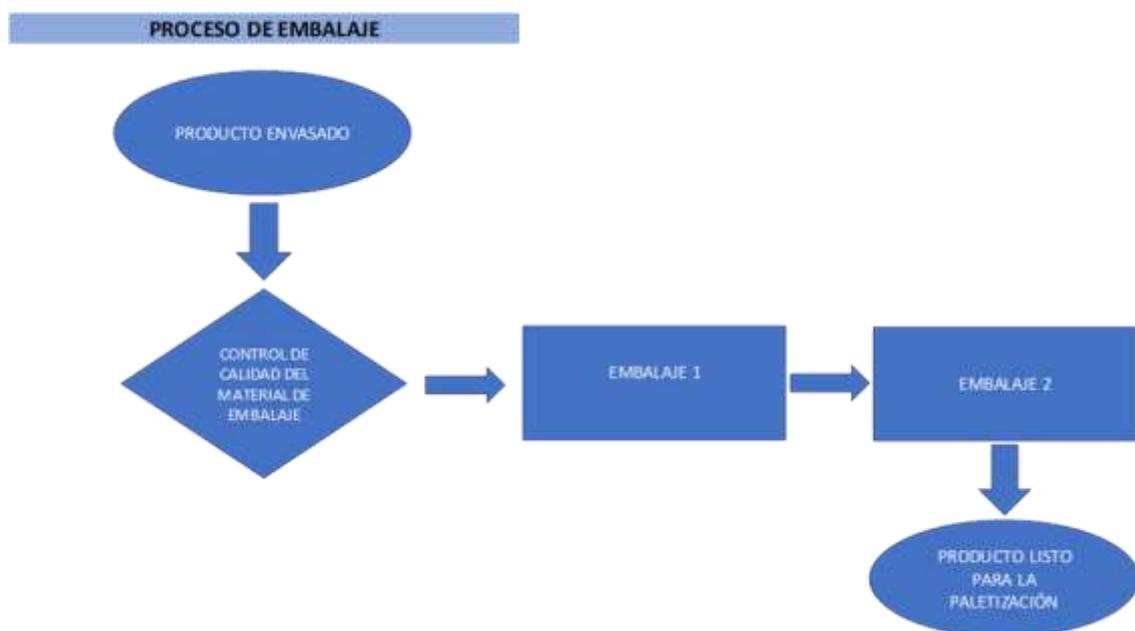
d) Resistencia a la abrasión o la fricción, teniendo en cuenta la travesía que va a tener nuestro producto para llegar a su destino final.

e) A prueba de humedad, protege nuestros productos de reacciones de objetos de terceros.

### 6.3 Proceso de embalaje

**Figura 17**

Proceso de embalaje

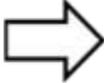
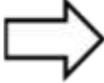
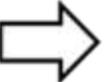
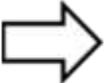
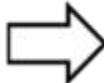


Nota Elaboración propia

## 6.4 Tiempos y costos del proceso de embalaje

**Tabla 17**

Ficha técnica de Embalaje

DIAGRAMA DE PROCESO DE EMPACADO DEL TIEMPO DE EMBALAJE DE 2400 DOYPACKS DE CAMU CAMU EN POLVO					
ACTIVIDAD	OPERACIÓN	INSPECCIÓN	TRANSPORTE	DEMORA	TIEMPO DE EJECUCIÓN
<i>Revisión de la caja</i>					30 min
<i>Armado de cajas</i>					90 min
<i>Colocación de los packs de docenas al interior de la caja</i>					120 min
<i>Colocación del rotulado para exportación</i>					30 min
<i>Colocado de las cajas</i>					120 min
<b>TOTAL</b>	5	5	0	5	514

Nota Elaboración personal

**Tabla 18**

Ficha técnica de embalaje

<b>ITEM</b>	<b>EMBALAJE</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>COSTO UNIT S/.</b>	<b>COSTO UNIT \$</b>	<b>COSTO TOTAL POR ENVIO S/.</b>	<b>COSTO TOTAL POR ENVIO USD</b>
1	CAJA DE CARTON CORRUGADO EMPAQUE PRIMARIO	200	S/ 4.00	\$ 1.03	S/ 800.00	\$ 205.13
2	PAPEL FILM	12	S/ 50.00	\$ 12.82	S/ 600.00	\$ 153.85
<b>TOTAL</b>			<b>S/ 54.00</b>	<b>\$ 13.85</b>	<b>S/ 1,400.00</b>	<b>\$ 358.97</b>
<b>TIPO DE CAMBIO</b>		<b>3.90</b>				

Nota Elaboración propia

## **CAPÍTULO VII**

### **7. UNITARIZACIÓN**

(ALCANTARA, 2020); La unitarización es el proceso de ordenar y acondicionar la mercancía en unidades de carga para su transporte. Es empleado en pedidos de grandes cantidades y es válido a nivel internacional. Asegura la integridad y calidad de la mercancía durante su transporte.

(PROMPERU, s.f.); indica que es la agrupación de mercancías con la finalidad de facilitar el transporte, manteniendo su conservación durante su transporte.

## 7.1 Ficha técnica del pallet seleccionado

**Figura 18**

Ficha técnica de pallet

<b>Europalet o EPAL</b>	
	
<b>CARACTERISTICAS</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Facilita la manipulación de las mercancías</li><li>2. Cumple con la norma UNE-EN 13698-1 de ámbito europeo.</li><li>3. Peso de 25 kilos</li><li>4. Es reutilizable.</li><li>5. Cumple con la normativa NIMF 15, el sello antiplagas</li></ol>
<b>USO</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Es un palet que puede ser usado en cualquier sistema de almacenaje.</li><li>2. Puede ser manipulado, sin restricciones, por cualquier carretilla o medio de manipulación.</li><li>3. Además, las dimensiones de 1.200 x 800 mm son múltiplos de las cajas de plástico estándar, lo que facilita el agrupamiento de mercancías y productos</li></ol>
<b>MEDIDAS</b>	LARGO: 1200 mm ANCHO 800 mm ALTURA: 145 mm
<b>CAPACIDAD</b>	1500 KG EN MOVIMIENTO 4000 KG DE MANERA ESTÁTICA

Nota Elaboración propia

## 7.2 Criterios usados para la selección de pallets

La diferencia entre el pallet americano como el pallet europeo estos están fabricados en distintos materiales, aunque el predominante es el pallet de madera. Un aspecto común cuando estos están fabricados de madera, es que los dos tipos deben estar regulados por la normativa NIMF 15, regulando la creación y tratamiento de los pallets. Es una normativa anti plagas creada por la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, con la finalidad de evitar el contagio de plagas entre países al momento de transportar materiales.

La diferencia

**El pallet europeo** es que tiene un tamaño de 1200 x 800 mm, el pallet americano mide 1200 x 1000 mm. Aunque la utilidad es la misma.

**El pallet universal** se usa más para el transporte de sustancias líquidas, mientras que el euro pallet es más usado para el transporte del resto de materiales.

La ventaja del pallet europeo con respecto al pallet americano es que, en almacenes automáticos que están en expansión actualmente, el pallet europeo tiene las medidas ideales para estos tipos de almacenes.

Es por ello que la empresa decidió adquirir el EUROPALLET ya que nuestro producto es mercancía en POLVO y también será enviado vía aérea y es el que más se acomoda a nuestra exportación de producto.

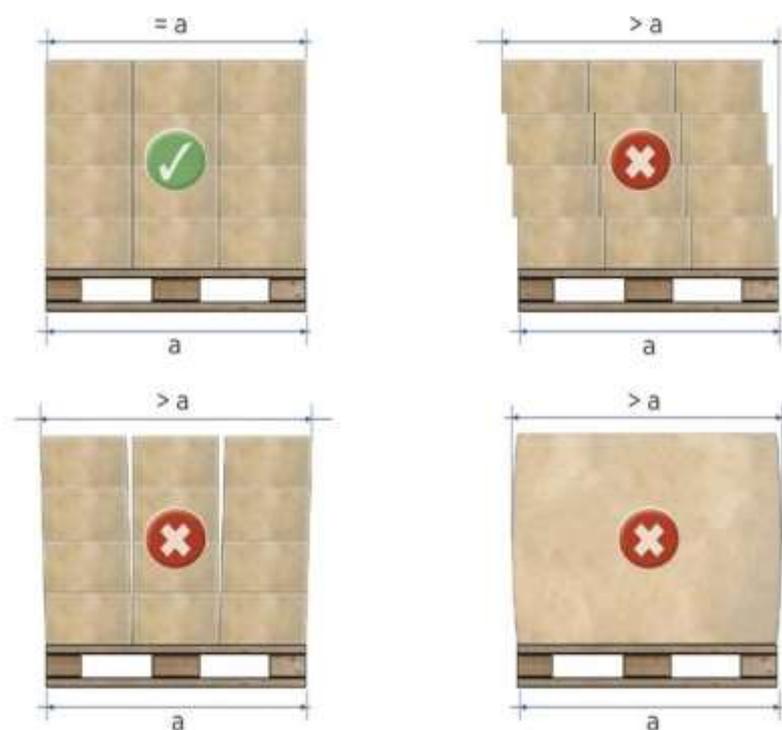
### 7.3 Proceso de paletización

Es el proceso logístico de agrupar mercancía encima de un pallet con el objetivo de unificar una carga y que sea más fácil de transportar.

En la imagen veremos la manera correcta de unitarización en el pallet

**Figura 19**

Proceso de unitarización



Nota Elaboración propia

## Figura 20

Proceso de Paletización



Nota Figura obtenida de López,2022

### 7.4 Plano de estiba del pallet

En este punto procederemos a establecer la capacidad que tiene el pallet para nuestro producto.

**Tabla 19**

Plano de estiba del pallet

CAPACIDAD DE PALLET	
DETALLE	CANTIDAD
N° DE CAJAS POR ANCHO	2
N° DE CAJAS POR LARGO	3
NIVELES DE CAJA	2
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>

Nota Elaboración propia

## 7.5 Tiempos y costos del proceso de paletizado

**Tabla 20**

Proceso y tiempo de paletización

DIAGRAMA DE PROCESO DE PALETIZACIÓN					
ACTIVIDAD	OPERACIÓN	INSPECCIÓN	TRANSPORTE	DEMORA	TIEMPO DE EJECUCIÓN
<i>Revisión de pallet</i>					<i>2 min</i>
<i>Colocación de cajas en el pallet</i>					<i>30 min</i>
<i>Transporte del pallet con las cajas a la zona de embarque</i>					<i>45 min</i>
<b>TOTAL</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>3</b>	<b>77</b>

Nota Elaboración propia

**Tabla 21**

Costo de paletización

ITEM	Unitarización	CANTIDAD	COSTO UNITARIO		COSTO TOTAL MENSUAL	
			SOLES	DOLARES	SOLES	DOLARES
1	Compra de cajas para embalaje 2 (exportación)	10	S/ 10.00	S/ 2.56	S/ 100.00	\$ 25.64
2	Acomodo de cajas al Pallet x 10 cajas	1	S/ 25.00	S/ 6.41	S/ 25.00	\$ 6.41
3	Unitarizar en Pallet x 10 cajas	1	S/ 16.00	S/ 4.10	S/ 16.00	\$ 4.10
4	Traslado de los Pallets al contenedor	1	S/ 17.92	S/ 4.59	S/ 17.92	\$ 4.59
<b>TOTAL</b>			<b>S/ 68.92</b>	<b>S/ 17.67</b>	<b>S/ 158.92</b>	<b>\$ 40.75</b>

Nota Elaboración propia

## **CAPÍTULO VIII**

### **8.3 CONTENERIZACIÓN**

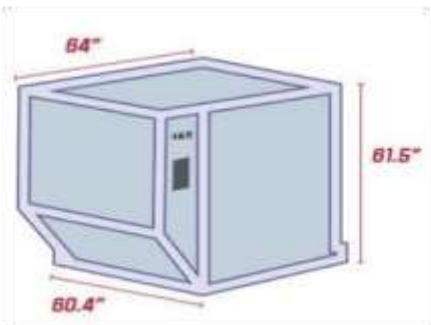
(CLUSTERLOGISTIC, 2019); La contenerización es el proceso de transportar en contenedores de forma y tamaño uniformes. Esta práctica hace que se pueda transportar cualquier cosa en un contenedor.

## 8.1 Ficha técnica del contenedor

La empresa Tropical Perú S.A.C. realizara un envió aéreo para esto no necesitara un contenedor especial, pero a continuación en la figura 19 podemos observar un contenedor comercial usado para envíos aéreos.

**Figura 21**

Ficha técnica de contenedor

<b>CONTENEDOR AEREO LD3 - AKE</b>	
	
CONCEPTO	El contenedor LD3 - AKE es el más comercial en el mercado mundial y puede transportar cargas generales
TIPO DE CARGA	Carga Generales
PESO BRUTO	1588 KG
DIMENSIONES	60.4 x 61.5 x 64 Pulgadas
AERONAVES COMPATIBLES	A300, A310, A330, A340, B747, B767, B777, DC-10, MD-11, L1011

Nota Elaboración propia

## 8.2 Criterios usados para la selección del contenedor

Los criterios empleados para escoger el contenedor aéreo LD3- AKE son:

- Permite cargas generales
- Sus dimensiones son suficientes para contener nuestra mercadería
- Su costo es económico
- Otorga seguridad a nuestra mercadería
- Su tamaño se adapta a los aviones más comerciales en los que puede ser trasladado.

### 8.3 Proceso de contenerización

Para la contenerización de este envío de mercadería no se necesitará contenedor por que se utilizará el pallet que permite ocupar la capacidad máxima de la carga, esta se fija con redes que se sujetan en los bordes del pallet para que la carga no se desplace durante el transporte, así como se muestra en la imagen.

**Figura 22**

Proceso de contenerización



Imagen BBC News Mundo

#### **8.4 Plano de estiba del contenedor**

(FLORES, s.f.); Consiste en la adecuada colocación y distribución de las mercancías en una unidad de transporte de carga (UTC) (contenedor de transporte, caja del camión, etc.), mientras que la sujeción es el conjunto de técnicas destinadas a evitar el movimiento durante el transporte.

#### **8.5 Tiempo y costos de contenerización**

No existe un costo en la Contenerización por que se enviara la mercancía por medio de pallets con malla vía aérea.

## **CAPÍTULO IX**

### **9. TRANSPORTE**

(Euro innova, 2020); El transporte es una actividad que a través de esta se movilizan los productos desde su lugar de origen hasta el lugar de entrega, que puede ser a nivel local, nacional o internacional.

En el caso de la empresa Tropical Perú S.A.C. el transporte será desde el almacén ubicado en la ciudad de Pucallpa al Aeropuerto Internacional Jorge Chávez en Lima.

## 9.1 Proveedores del transporte interno

**Tabla 22**

Proveedores del transporte interno

<b>PROVEEDORES DEL SERVICIO DE CARGA EN PUCALLPA</b>				
DENOMINACIÓN	RUC	DIRECCION	ACTIVIDADES	CONTACTO
SHALOM EMPRESARIAL S.A.C.	20512528458	Jr, Jose Galvez N° 147, Pucallpa	TRANSPORTE DE CARGA POR CARRETERA	4288399/ 986 696 438
EXPRESO GRAEL SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	20508074281	AAHH agustin caupermz i lt 9 car, Carr Federico Basadre km 5.500, Pucallpa	TRANSPORTE DE CARGA POR CARRETERA	4232745 / (061) 443411
D & M PUCALLPA TOURS CARGO E.I.R.L.	20600966465	Jr. Huascar Mza. 44 Lote. 12 (Km 7.8 Int. Izq.Aa.Hh. Jorge Velasquez	TRANSPORTE DE CARGA POR CARRETERA	947 456 270

Nota Elaboración propia

## 9.2 Costo de transporte interno

Tomando en cuenta los criterios antes mencionados, hemos decidido elegir a la empresa Shalom Empresarial S.A.C para realizar el transporte de nuestra mercadería, su ruta será desde nuestra oficina en la ciudad de Pucallpa hasta el Aeropuerto Internacional Jorge Chávez en la ciudad de Lima.

**Tabla 23**

Costo de transporte interno

<b>SERVICIO DE TRANSPORTE INTERNO (PUCALLPA A LIMA)</b>						
<b>SERVICIO INTEGRADO PUERTO</b>	<b>PRECIO POR CAJA</b>		<b>TOTAL CAJAS</b>	<b>COSTO POR ENVIO S/.</b>		<b>COSTO POR ENVIO USD</b>
SERVICIO DE TRANSPORTE	S/	45.00	10	S/	450.00	\$ 115.38
<b>TOTAL COSTO DE SERVICIO DE TRANSPORTE INTERNO</b>				<b>S/</b>	<b>450.00</b>	<b>\$ 115.38</b>

Nota Elaboración propia

### **9.3 Proveedores de servicio de transporte internacional**

De Stéfano (2019), indica que el servicio de transporte internacional es importante porque va a permitir realizar la gestión operativa de la distribución física internacional de los productos, prestando servicios de transporte, almacenamiento, trámites aduaneros, gestión de inventarios entre otros.

Mediante el estudio realizado se ha identificado 03 potenciales proveedores del servicio de transporte internacional aéreo, por la cantidad a exportar, el tiempo de llegada y son menos trámites burocráticos de logística y aduana razón por la cual se ha decidido la vía aérea.

**Tabla 24**

Proveedores del servicio de transporte internacional

<b>PROVEEDORES DEL TRANSPORTE INTERNACIONAL</b>					
<b>LOGO DE LA EMPRESA</b>	<b>RAZON SOCIAL</b>	<b>DIRECCION LEGAL</b>	<b>TIPO DE TRANSPORTE</b>	<b>CONTACTO</b>	<b>WEB</b>
	UNITED AIRLINES INC. SUCURSAL DEL PERU	Av. Víctor Andres Belaunde Nro. 147 SAN ISIDRO - LIMA- PERU	TRANSPORTE AEREO	2217091	<a href="http://www.continental.com">www.continental.com</a>
	LATAM AIRLINES PERU S.A.	Cal. Arica Nro. 628 (Piso 6) MIRAFLORES - LIMA - PERU	TRANSPORTE AEREO	2138322	<a href="http://www.lan.com">www.lan.com</a>
	JAPAN AIRLINES SUCURSAL DEL PERU	Calle Chinchón, 901 - Int. 5 - SAN ISIDRO - LIMA - PERU	TRANSPORTE AEREO	221 7501	<a href="http://www.jal.co.jp">www.jal.co.jp</a>

Nota Pagina web de cada aerolínea

## 9.4 Cotización de flete aéreo

**Tabla 25**

Cotización del flete aéreo

<b>COTIZACION DEL FLETE AEREO</b>									
<b>AGENTE DE CARGA</b>	<b>TIPO TRANSPORTE</b>	<b>MEDIDA</b>	<b>TOTAL PESO (KG)</b>	<b>FLETE UNITARIO</b>			<b>FLETE TOTAL</b>		
				<b>SOLES</b>	<b>DOLARES</b>		<b>SOLES</b>	<b>DOLARES</b>	
ANDINA FREIGHT SOCIEDAD ANONIMA CERRADA (FLETE 1)	AEREO	KILO / VOLUMEN	394.56	S/ 15.41	\$ 3.95	S/	6,080.17	\$ 1,559.02	
ANDINA FREIGHT SOCIEDAD ANONIMA CERRADA (FLETE 2)	AEREO	KILO / VOLUMEN	394.56	S/ 17.86	\$ 4.58	S/	7,046.84	\$ 1,806.88	
<b>TOTAL COSTO DE FLETE AEREO</b>							<b>S/</b>	<b>6,080.17</b>	<b>\$ 1,559.02</b>

Fuente Siicex - Calculador de fletes 2023

## **CAPÍTULO X**

### **10. SERVICIO AL SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL**

(ADEX, s.f.); El sector servicios está formado por empresas que brindan asesoría en comercio exterior, financieras, empresas certificadoras, agentes de aduana, agentes marítimos, almacenes, navieras, operadores logísticos integrales, servicios educativos entre otros.

## 10.1 Agentes de Aduana

(SUNAT, s.f.), indica en el artículo 97 de la Ley General de Aduanas que el Agente de Aduana es persona jurídica o natural que está debidamente autorizada por SUNAT - ADUANAS para brindar servicios a las empresas, como representante en todo tipo de trámites aduaneros, bajo los requisitos y condiciones establecidas en esta Ley y Reglamento.

**Tabla 26**

Agentes de Aduana

AGENTES DE ADUANAS				
Código	Razón Social	Cod. Jurisdicción	Jurisdicción	Estado
0014	DHL EXPRESS ADUANAS PERU S.A.C.	235	AEREA Y POSTAL EX-IAAC	HABILITADO
0032	DHL GLOBAL FORWARDING ADUANAS PERU S.A	235	AEREA Y POSTAL EX-IAAC	HABILITADO
0069	TRANSEL AGENCIA DE ADUANA S.A.	235	AEREA Y POSTAL EX-IAAC	HABILITADO
0091	AGENCIAS RANSA S.A.C.	235	AEREA Y POSTAL EX-IAAC	HABILITADO
0127	A.E. SMITH S.A.C. AGENTES DE ADUANA	235	AEREA Y POSTAL EX-IAAC	HABILITADO
0177	CORPORACION INTERANDINA S.A. DESP. ADUAN.	235	AEREA Y POSTAL EX-IAAC	HABILITADO
0190	GARCIA PERSICO S. A. C.	235	AEREA Y POSTAL EX-IAAC	HABILITADO
0221	PALACIOS & ASOCIADOS AGENTES DE ADUANA S.A	235	AEREA Y POSTAL EX-IAAC	HABILITADO
0235	AUGUSTO BEDOYA S.A	235	AEREA Y POSTAL EX-IAAC	HABILITADO
0280	CARLOS BELLO S.A.C.	235	AEREA Y POSTAL EX-IAAC	HABILITADO

Fuente Aduanet.gob.pe

## 10.2 Costo de agenciamiento

(EXPORTADOR, s.f.); Las agencias de aduanas son las responsables de hacer efectivos los trámites de las empresas exportadoras y/o importadoras ante la autoridad aduanera encargada.

**Tabla 27**

Costo de agenciamiento

<b>CONCEPTO</b>	<b>20"/40" DRY</b>	<b>RH (SOLES)</b>	<b>RH (DOLARES)</b>	<b>UNIDAD</b>
Control documentario de agencia	70.00	50.00	\$12.82	B/L
Coord. Y supervisión de embarque	130.00	130.00	\$33.33	Pallet
Gasto administrativo	4.00	4.00	\$1.03	Factura
<b>TOTAL</b>		<b>184.00</b>	<b>\$47.18</b>	
<b>DILIGENCIA ADUANERA</b>				
<b>CONCEPTO</b>		<b>BASE AFECTA SOLES</b>	<b>BASE AFECTA DOLARES</b>	
DILIGENCIA ADUANERA	S/	150.00	\$38.46	
<b>TOTAL DILIGENCIA ADUANERA</b>	<b>S/</b>	<b>150.00</b>	<b>\$38.46</b>	
<b>TOTAL COSTO DE AGENCIAMIENTO</b>	<b>S/</b>	<b>334.00</b>	<b>\$85.64</b>	
<b>TIPO DE CAMBIO</b>	<b>S/</b>	<b>3.90</b>		

Nota Elaboración propia

### 10.3 Aseguradoras

(APESEG, 2020); indica que las aseguradoras protegen la mercadería que transportan las empresas durante el tiempo que dure el traslado de los productos, incluyendo el costo del tránsito marítimo, el tránsito aéreo, la estadía en aduanas y/o el tránsito terrestre.

**Tabla 28**

Lista de aseguradoras de transporte

ASEGURADORAS DE TRANSPORTE	
ITEM	ASEGURADORAS
1	CHUBB
2	LA POSITIVA
3	LIBERTY SEGUROS
4	MAPFRE
5	PACIFICO
6	RIMAC

Fuente APESEG

## 10.4 Póliza de seguro

(APESEG, 2020) La póliza de seguro protege la mercadería todo el trayecto del envío, incluyendo el tránsito marítimo, aéreo, estadía en aduanas y/o el tránsito terrestre. Es contratado por empresas comerciales, industriales, de servicios, operadores logísticos que quieran asegurar el traslado de mercadería durante el curso ordinario de importación y/o exportación.

TROPICAL PERU SAC, tiene que contratar un seguro para el traslado interno de los productos, hasta el punto de entrega (AEROPUERTO JORGE CHAVEZ), de acuerdo al INCOTERMS de negociación acordado entre ambas partes, siendo para el presente caso el acuerdo de negociación FCA, por lo tanto, no necesita la empresa contratar el seguro internacional de traslado de la mercadería hasta el aeropuerto de destino, por ser de exclusiva responsabilidad de importador.

**Tabla 29**

Valorización de póliza de seguro

Valorización de póliza de seguros - Transpacific Cargo			
Criterio	Importancia	Seguro MAPFRE SEGUROS	Puntaje
Costos	30	3	0.9
Atención al cliente	20	3	0.6
Cobertura de la póliza	30	5	1.25
Eficiencia	20	4	0.8
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>		<b>3.8</b>

Nota Elaboración propia

## **10.5 Depósitos temporales**

(CONTRANS, 2021); El depósito temporal o aduanero (conocido como DA) es un espacio que funciona como almacén o local reconocido y controlado por las autoridades aduaneras permitiendo el almacenamiento de las mercancías no comunitarias (o comunitarias con beneficios a la exportación). El DA permite el ingreso de la mercadería bajo custodia de SUNAT por un periodo de 12 meses teniendo facilidad de pago de derechos y retiro parcial de la carga.

Al ser un envío aéreo no tiene costo de depósito aduanero, ya que se encarga la empresa de transporte de tener en custodia la mercadería hasta su arribo.

## **CAPÍTULO XI**

### **11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO**

(ITAEREA, s.f.), Un aeropuerto es todo aquel terreno en el que podemos encontrar instalaciones y pistas destinadas al despegue, aterrizaje y tráfico de aeronaves, así como al mantenimiento, carga de combustible de los mismos, embarque y desembarque de pasajeros, etc.

## 11.1 Aeropuertos disponibles

(MINCETUR, PLAN DE DESARROLLO DE MERCADO JAPÓN, s.f.); Japón tiene una gran cantidad de puntos de acceso de ingreso de mercancías a su territorio. Entre ellos tenemos los principales aeropuertos: Narita (con una participación de 12,5% del valor), le sigue el de Tokio (12,3%), Nagoya (6,5%), Osaka (6,0%) y Chiba (5,9%).

### Figura 23

Aeropuertos en Japón



Nota Fuente Mincetur

## 11.2 Análisis de la infraestructura aeroportuaria de Japón

(La exportación que realizará la empresa TROPICAL PERU SAC será vía aérea, la carga aérea en la ruta Callao-Narita (Aeropuerto Transnacional de Japón) El viaje puede tener una duración entre 5 a 7 días, debido a la conexión en EE.UU., en donde se hacen inspecciones de seguridad a la carga.

Narita es el aeropuerto internacional más importante de Japón, maneja el 50% del tráfico de pasajeros internacional del país y el 60% del tráfico internacional de carga aérea.

### Figura 24

Aeropuerto Narita Airport Japón



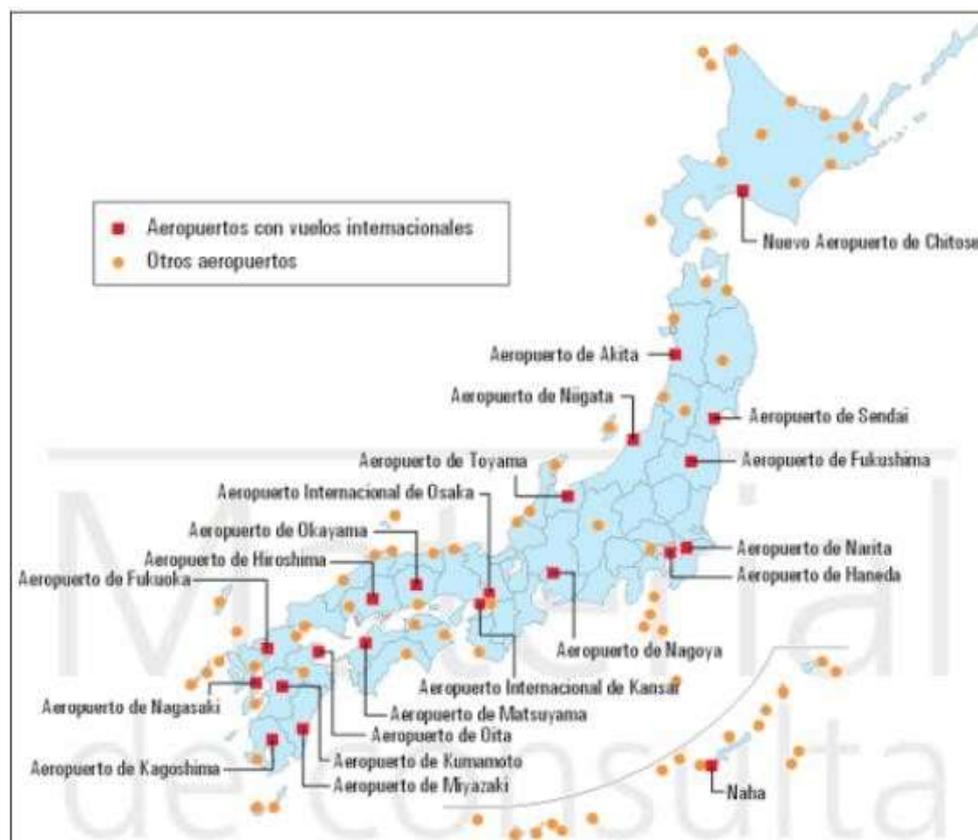
Fuente pagina web del aeropuerto de Narita

### 11.3 Descripción, análisis del aeropuerto

El transporte aéreo de Japón cuenta con 175 aeropuertos, de estos 142 aeropuertos se encuentran sus pistas pavimentadas y los otros 33 se encuentran aún sin pavimentar. Tienen 20 aeropuertos que tienen la capacidad para realizar operaciones internacionales.

**Figura 25**

Aeropuerto con vuelos internacionales



Fuente rutas aéreas de PROMPERU

Su área total es de 1090 ha. Tiene 2 pistas: la A (16R/34L) de 4000 m de largo por 60 m ancho y la B (16L/34R) de 2500 m de largo por 60 m de ancho que

en total con el resto de la infraestructura tienen una capacidad máxima de 300 mil movimientos al año.

En total tiene 31,7 km de calles de rodaje y 241 ha de plataformas.

La terminal 1, tiene 455 000 m<sup>2</sup> y está dividida en 2 alas con 5 niveles. El ala norte es utilizada por 14 aerolíneas, mientras que en el ala sur funcionan 25 aerolíneas. Posee 37 puntos de contacto con mangas. Su capacidad máxima proyectada de 25 000 000 de pasajeros anualmente.

### **Figura 26**

Aeropuerto Narita terminal 1



Fuente página web del aeropuerto

La terminal 2, de 405 000 m<sup>2</sup> en 5 niveles atiende la operación de 30 aerolíneas. Posee 28 puntos de contacto con mangas. Tiene una capacidad proyectada de máximo 17 000 000 de pasajeros anualmente.

### **Figura 27**

Aeropuerto Narita terminal 2



Fuente pagina web del aeropuerto

El terminal 3, tiene 66 000 m<sup>2</sup> en 3 niveles. Su diseño es sencillo, por eso permite reducir costos de operación alrededor de 40% para vuelos internacionales y 15% para vuelos domésticos. Tiene una capacidad proyectada de máximo 7,5 millones de pasajeros anualmente.

### **Figura 28**

Aeropuerto Narita terminal 3



Fuente página web del aeropuerto

## 11.4 Proceso de importación y nacionalización en el país

Se refiere a los procesos que se realizan para el envío legal de mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo fuera del país de origen

**Tabla 30**

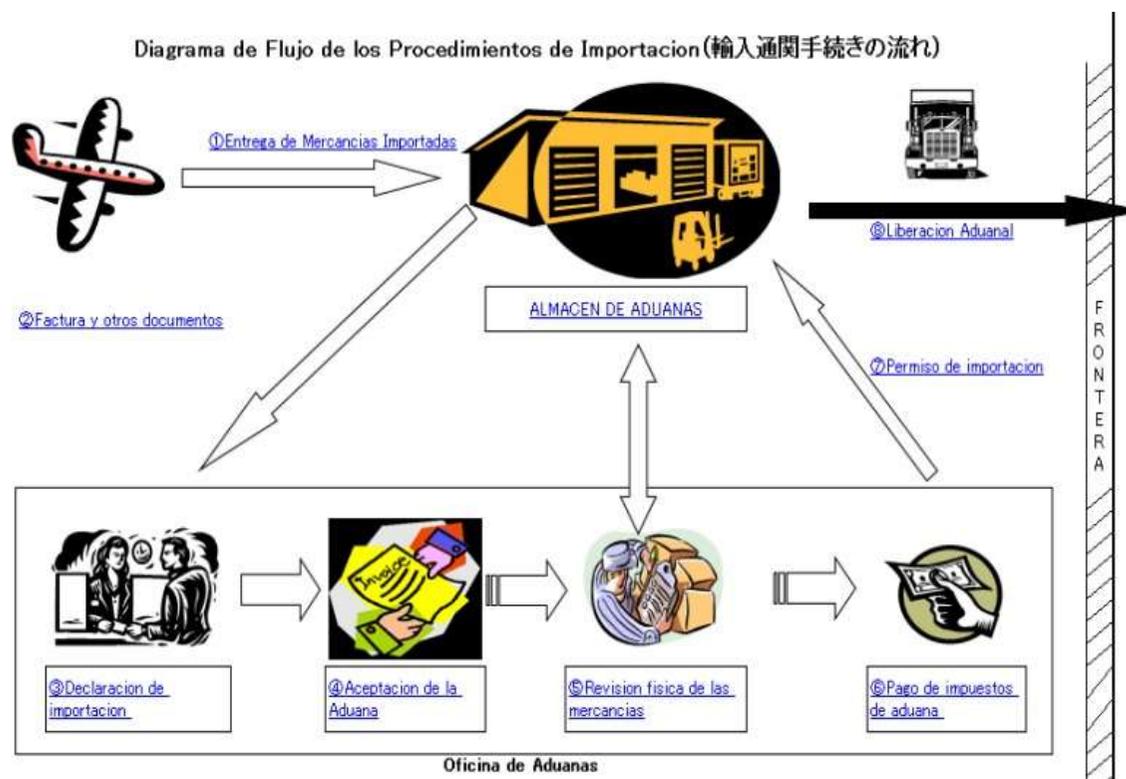
Diagrama de procesos de importación

DIAGRAMA DE PROCESO DE IMPORTACIÓN Y NACIONALIZACIÓN – PAIS DE DESTINO					
ACTIVIDAD	OPERACIÓN	INSPECCIÓN	TRANSPORTE	DEMORA	TIEMPO DE EJECUCIÓN
1. Solicitud de información	●	□	→	D	2 días
2. Envío de lista de precios	●	■	→	D	1 día
3. Solicitud de Cotización	●	□	→	D	1 día
4. Envío del Proceso de importación	●	■	→	D	2 día
5. Confirmación del Proceso de importación	●	□	→	D	1 día
6. Solicitud Orden de Compra Oficial	●	□	→	D	1 día
7. Envío del Costo de Importación	●	■	→	D	1 día
8. Lead Time (Auditoría en Origen)	●	■	→	D	7 días
9. ETA					
ETB	●	■	→	D	10 días
ETD					
10. Proceso de Nacionalización	●	■	→	D	5 días
11. Proceso de Levante y Traslado	●	■	→	D	2 días
<b>TOTAL</b>	<b>11</b>	<b>7</b>	<b>4</b>	<b>11</b>	<b>33 días</b>

Elaboración propia

**Figura 29**

Diagrama de flujo de los procedimientos de importación



Fuente servicio a exportador

## **11.5 Requisitos para importar muestras sin valor comercial**

(GOBIERNO DEL PERU, s.f.); Indica que la muestra sin valor comercial es la mercancía que solamente tiene por objetivo mostrar sus características.

En el blog SANTANDER TRADE indica que los bienes empleados y calificados como muestras se pueden elegir para una entrada libre de impuestos en Japón. Para ser reconocidas así, el total del valor en la aduana debe ser de máximo 5.000 yenes, y las palabras "sample, not for resale" (muestra, prohibida su venta) se deben escribir en la factura comercial. Los bienes deben estar marcados o mutilados para que puedan usarse solo como muestras.

## **11.6. Datos de proveedores de servicios logísticos en el país de destino**

(ELGENHOSTING, 2021); Estos asumen a su cargo todo el proceso de abastecimiento, desde el ingreso de materias primas, manipulación y traslado dentro de planta, hasta la entrega de los bienes al cliente final. La contratación de este tipo de servicios depende de la necesidad de concentrar los esfuerzos organizacionales en los clientes, delegando tareas que generan un alto costo o que simplemente resulta más conveniente que la realice un aliado altamente especializado.

## Figura 30

### Proveedores de servicio logístico

	<p>Tokyo Sanyu Shipping Co., Ltd. Shin Chuo Building, Niyobashi 5th Floor, No.1-5, 1-Chome, Shintomi, Chun-ku, Tokyo 104-0043 Japan TELEFONO: +81.3.3551.6285 Mr. Toru Inoue inoue@tokyosanyu.co.jp</p>		<p>A.I.F. 7F Halifax Shiba Bldg, 1-3-10 Shibakoen, Minato-Ku, Tokyo 105-0011, Japan TELEFONO: +81.3.6435.7441 Ms. Vicky Park aifjapan@aifcompany.com</p>
	<p>Silk Express Freight Japan Ltd. 4 FL. 3-4-7, Iwamoto-Cho Fujita Building, Iwamoto-Cho, Chiyoda-Ku, Tokyo 101-0032, Japan TELEFONO: +81.3.3851.8828 Mr. Benjamin Khoo bk@silk.com.sg</p>		<p>APEX International Inc. 7F, Toyokuni Bldg, 2-4-6, Shiba-daimon, Minato-ku, Tokyo 105-0012 Japan TELEFONO: +81.3.5408.3588 Mr. Steve Ko steve@apexintl.co.jp</p>
	<p>DGX Japan Ltd (Tokyo) Zenkoku Tobacco Bldg., 5th Floor, 1-10-1 Shiba-Daimon, Minato-ku, Tokyo 105-0012 Japan TELEFONO: +81.3.5776.7401 Mr. Kohta Takemoto kohta.takemoto@dgxjapan.com</p>		<p>Score Japan Co., Ltd 1-1-13 Karneido, Kotoku, Tokyo, Japan 1360071 TELEFONO: +81.3.5628.3591 After guidance, press 4 Mr. Yoshinori Ota yoshinori-ota@scorejp.com</p>

Fuente servicio al exportador

## **CAPÍTULO XII**

### **12. DISTRIBUCIÓN**

La distribución es el diseño del mecanismo donde se pueden transferir la propiedad de los productos desde su origen de elaboración hasta donde se consumen. “Además, la distribución comercial es un instrumento o variable de marketing al igual que lo son el producto, el precio y la promoción”.

(SANTESMASES, 1999); “Además, la separación geográfica entre vendedores y compradores hace necesaria una función que acerque los productos desde los lugares donde son fabricados hasta los lugares donde son consumidos”.

## 12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor y consumidor

Luego del proceso de adquisición y procesamiento del Camu Camu en Polvo, seguimos con el proceso de la secuencia comercial, para especificar el método de transporte, los servicios de logística integral utilizados y los servicios aduaneros para enviar el Camu Camu en Polvo al mercado japonés.

**Figura 31**

Secuencia Comercial



Elaboración propia

**Proveedor:** Según la RAE es la “persona o empresa que provee o abastece de todo lo necesario para un fin a grandes grupos, asociaciones, comunidades, etcétera”

(GALAN, s.f.); el proveedor abastece a terceros de distintos recursos con los que él dispone. Otorga profesionalmente a terceros dichos recursos para desarrollar actividades comerciales o económicas.

**Broker:** Persona encargada por un tercero (importador o exportador) para actuar ante aduanas y tramitar operaciones comerciales (despacho de mercancías).

**Distribuidor:** Se dedica a comercializar clientes y los productos que son fabricados por otras empresas. Es el punto medio entre las casas fabricantes y los clientes porque sirven de conexión mientras que el producto está disponible para ambas partes.

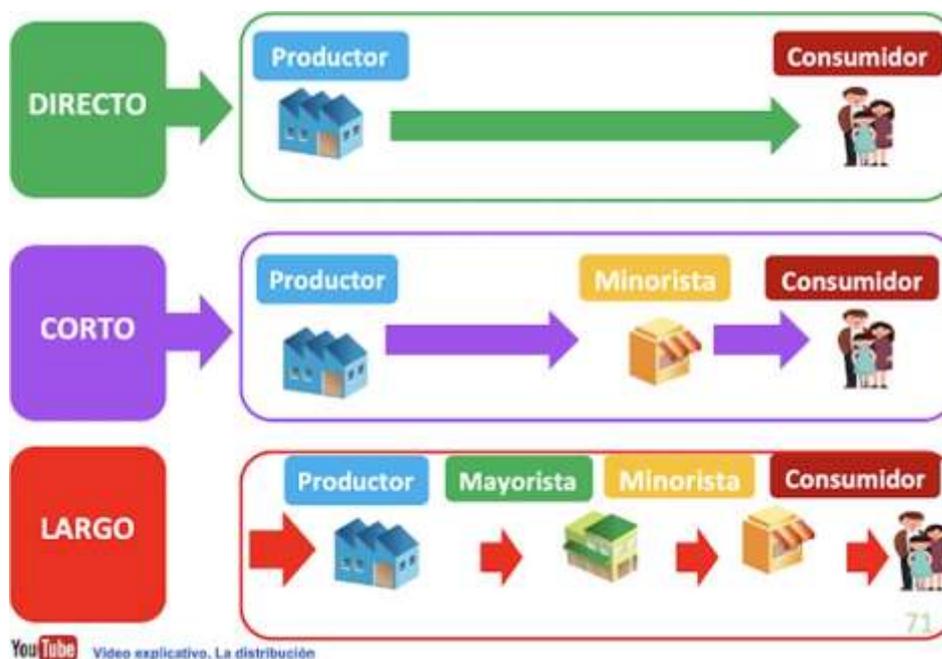
**Importador:** Es aquel negociante o empresa que compra productos a clientes del exterior para venderlos en el mercado local. Es decir, adquiere sus mercancías del extranjero.

## 12.2 Identificación y descripción de canales de distribución

Son los recursos por los que se producen los desplazamientos de los productos hasta llegar al consumidor final. Mediante estos, el fabricante procura que su proceso sea lo más rentable y eficiente posible.

**Figura 32**

Canales de distribución



Fuente Youtube canales de distribución

Por tanto, de acuerdo al número de intermediarios tenemos los siguientes tipos de canales:

- **CANAL DIRECTO:** No existen intermediarios, el propio fabricante distribuye el producto al consumidor final. El internet ha permitido que cada vez más empresas elijan este canal (ejemplo las gafas de sol Hawkers).
- **CANAL CORTO:** Existe un intermediario minorista solamente, de manera que el fabricante vende al minorista y este al consumidor final (ejemplo pescado de las lonjas)
- **CANAL LARGO:** Existen dos o más intermediarios (al menos un mayorista y un minorista). El aceite es un ejemplo donde entre el agricultor y el consumidor se encuentra un mayorista (cooperativa) y alguna tienda (minorista).

### **12.3 Canales con mayor flujo comercial para las importaciones del producto**

Según el Plan de Desarrollo del Perú en Japón indica que más del 60% de los alimentos que se consumen en ese país son importados y equivalen aproximadamente unos USD 44000 millones. Si bien la prioridad lo tienen los productos nacionales, existen oportunidades de ingreso al mercado.

Por eso el flujo de comercio es vía directa, donde se requiere de intermediarios para vender lo ofertado al consumidor final, la comercialización se lleva por medio de intermediarios de japon (Asahi Breweries, Coyoy Co. Ltd., Mitsui & Co. Ltd., Tomen Co. Ltd., Sumitomo Co. Ltd), que importan pulpa y polvo de Camu Camu y la venden a los supermercados (Aeon, Itoyokado, Daiei, Uny, Izumi, Life corporation, Izumiya, Meada (Rakuichi), entre ellos comercializan dos terceras partes de la producción local. Los agricultores peruanos exportan con un precio de referencia, pero su retorno depende de la venta final a los supermercados, incluyendo riesgos de deterioro y pérdida de la mercadería. Por eso, los precios de exportación registrados en Aduanas del Perú son irrelevantes, porque pueden ser significativamente mayor o menor, según sea el caso.

### Figura 33

Principales centros de distribución



#### **12.4 Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación**

Para este proyecto no se requiere un intermediario comercial que coloque nuestro producto en el mercado final porque nuestra venta finaliza en manos del importador (brókeres). Si más adelante optamos por colocar nuestro producto de forma directa en centros comerciales, usaríamos un distribuidor calificado para que tenga 100 % de intermediación y de él dependa que nuestro producto llegue donde el cliente final.

#### **12.5 Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización**

(PROMPERU, CADENA DE VALOR DEL CAMU CAMU, s.f.) El Perú es el mayor y principal productor en el mundo de Camu Camu, las principales zonas de producción están en la región Ucayali y Loreto, las familias se dedican al cultivo del Camu Camu, por lo que resulta ser una fuente principal de ingresos para ellas. Este fruto se convierte en una opción buena en aspectos con la economía y ecología porque genera producción sostenible y ayuda a disminuir la pobreza de la amazonia peruana, teniendo en cuenta que hay una gran demanda por el mercado japonés.

## **12.6 Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.**

(MINCETUR, gob.pe, 2021) La información brindada por el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo dice que a raíz de la pandemia generada por la COVID-19 se ha impulsado la demanda de productos considerados super alimentos, porque se les atribuyen propiedades que benefician la salud de la población. Así, en el 2020, las exportaciones de Camu Camu crecieron de manera significativa y, además, lograron récord histórico, esta información más el estudio de mercado que se realizó sabiendo que la cultura Japonesa siempre está a la vanguardia de mejorar su bienestar, retardar el envejecimiento y sus gustos por los suplementos alimenticios, nos da como resultado que el producto que ofrecemos al ser de alta calidad y ofreciendo un producto 100% natural hace que nuestras expectativas se vean a gran escala en un futuro y poder establecer un producto reconocido.

## **CAPÍTULO XIII**

### **13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN**

## 13.1 Inversión y Financiamiento

**Tabla 31**

### Inversión: Activos Tangibles

Tipo de bien	Cantidad	Precio Unitario		Precio Total					
		S/.	\$	S/.	\$				
Escritorio Ele 2 cajones Vasco Nogal	1	S/	559.00	\$	143.33	S/	559.00	\$	143.33
Repisa Marrón Nature	2	S/	279.00	\$	71.54	S/	558.00	\$	143.08
Silla giratoria Nueva Lyon Rojo y Negro	1	S/	219.00	\$	56.15	S/	219.00	\$	56.15
Silla fija Estambul Negra	2	S/	109.00	\$	27.95	S/	218.00	\$	55.90
Extintor Rojo (PQS)	4	S/	120.00	\$	30.77	S/	480.00	\$	123.08
Laptop HP - 5ta generac.	1	S/	2,569.00	\$	658.72	S/	2,569.00	\$	658.72
impresora multifuncional	1	S/	1,000.00	\$	256.41	S/	1,000.00	\$	256.41
Aire Acondicionado	1	S/	2,200.00	\$	564.10	S/	2,200.00	\$	564.10
Telefono	1	S/	65.00	\$	16.67	S/	65.00	\$	16.67
<b>TOTAL</b>						<b>S/</b>	<b>7,868.00</b>	<b>\$</b>	<b>2,017.44</b>

Tipo de bien	Cantidad	Precio Unitario		Precio Total					
		S/.	\$	S/.	\$				
Estante metálico	6	S/	349.00	\$	89.49	S/	2,094.00	\$	536.92
Pallet de madera	2	S/	120.00	\$	30.77	S/	240.00	\$	61.54
Plataforma de carga	1	S/	179.00	\$	45.90	S/	179.00	\$	45.90
<b>TOTAL</b>						<b>S/</b>	<b>2,513.00</b>	<b>\$</b>	<b>644.36</b>
<b>TOTAL GENERAL (TANGIBLES)</b>						<b>S/</b>	<b>10,381.00</b>	<b>\$</b>	<b>2,661.79</b>

Elaboración propia

**Tabla 32**

Inversión: Activos Intangibles

Reserva de Nombre Sunart	S/	22.00	\$	5.64
Elaboración de Minuta	S/	150.00	\$	38.46
Elaboración de Escritura Publica	S/	30.00	\$	7.69
Inscripcion de Registros Publicos	S/	50.00	\$	12.82
RUC	S/	15.00	\$	3.85
<b>Licencia de Funcionamiento y otros adicionales</b>				
Licencia de Funcionamiento Pucallpa	S/	477.00	\$	122.31
Costos Adicionales 1: (Para la Revisión exigida por Defensa Civil)	S/	198.00	\$	50.77
Costos Adicionales 2: (Para el cumplimiento SUNAT)	S/	440.00	\$	112.82
INDECI	S/	40.00	\$	10.26
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>S/</b>	<b>1,422.00</b>	<b>\$</b>	<b>364.62</b>

Elaboración propia

**Tabla 33**

## Capital de trabajo

Concepto	IMPORTE ANUAL	
	S/.	\$
<b><u>COSTOS DIRECTOS DE OPERACIÓN</u></b>		
a) Costo de Adquisición Harina de CAMU CAMU	S/ 374,400.00	\$ 96,000.00
b) Costo de etiq, rotul, y empackado (envase)	S/ 14,112.00	\$ 3,618.46
c) Costo de embalado (embalaje 1)	S/ 16,800.00	\$ 4,307.69
d) Costo de unitariz, paletiz y contenedoriz (Embalaje 2)	S/ 1,907.00	\$ 488.97
<b><u>COSTOS INDIRECTOS DE OPERACIÓN</u></b>		
a) Costo portuario	S/ 2,592.00	\$ 664.62
b) Costo de la preparación de la carga	S/ 1,776.00	\$ 455.38
c) Costo de transporte interno	S/ 5,400.00	\$ 1,384.62
d) Costo de agenciamiento aduanero	S/ 4,008.00	\$ 1,027.69
e) Costo por trámite de exportación	S/ 47,592.00	\$ 12,203.08
<b><u>COSTO DE PERSONAL</u></b>	S/ 70,145.33	\$ 17,985.98
<b><u>GASTOS ADMINISTRATIVOS</u></b>		
a) Gastos de servicios	S/ 7,428.00	\$ 1,904.62
b) Gastos de mantenimiento	S/ 5,400.00	\$ 1,384.62
c) Gastos de suministros	S/ 1,152.00	\$ 295.38
<b>TOTAL</b>	<b>S/ 552,712.33</b>	<b>\$ 141,721.11</b>

Elaboración Propia

**Tabla 34**

Inversión total

<b>INVERSION TOTAL</b>		<b>COSTO ANUAL S/.</b>		<b>COSTO ANUAL \$</b>
ACTIVO TANGIBLE	S/	10,381.00	\$	2,661.79
ACTIVO INTANGIBLE	S/	1,422.00	\$	364.62
CAPITAL DE TRABAJO	<b>S/</b>	<b>552,712.33</b>	<b>\$</b>	<b>141,721.11</b>
<b>TOTAL</b>	<b>S/</b>	<b>564,515.33</b>	<b>\$</b>	<b>144,747.52</b>

Elaboración propia

**Tabla 35**

Financiamiento de la inversión total de la empresa

<b>INVERSION TOTAL</b>		<b>S/ 564,515</b>	<b>S/ 564,515</b>
Capital propio		20%	S/ 112,903
Financiamiento Bancario		80%	S/ 451,612

Elaboración propia

**Tabla 36**

Cronograma de deuda

**BANCO BBVA**

<b>Capital prestado</b>	<b>S/ 451,612</b>	
<b>Tasa de interes</b>	<b>12%</b>	<b>TCEA</b>
<b>Plazo</b>	<b>5</b>	<b>AÑOS</b>
<b>CUOTA</b>	<b>-S/ 125,282</b>	

Elaboración propia

**Tabla 37**

Cronograma de cuota

Préstamo solicitado para 5 años, como una tasa efectiva del 12% anual.

PERIODO	CAPITAL	AMORTIZACION	INTERES	CUOTA	
				S/	\$
2023	S/ 451,612				
2024	S/ 380,524	S/ 71,088	S/ 54,193	S/ 125,282	\$ 32,123.50
2025	S/ 300,905	S/ 79,619	S/ 45,663	S/ 125,282	\$ 32,123.50
2026	S/ 211,732	S/ 89,173	S/ 36,109	S/ 125,282	\$ 32,123.50
2027	S/ 111,859	S/ 99,874	S/ 25,408	S/ 125,282	\$ 32,123.50
2028	S/ 0	S/ 111,859	S/ 13,423	S/ 125,282	\$ 32,123.50
<b>TOTAL</b>		S/ 451,612	S/ 174,796	S/ 626,408	\$ 160,617.48

Elaboración propia

## 13.2. Costo de producción

**Tabla 38**

Costo de materiales directos

PRODUCTO	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL POR ENVIO	
		S/.	\$
Adquisición de producto	1	S/ 31,200	\$ 8,000
Costo de carton corrugado	1	S/ 800	\$ 205
Proceso de embalado y Rotulado	1	S/ 600	\$ 154
<b>TOTAL</b>		<b>S/ 32,600</b>	<b>\$ 8,359</b>

Elaboración propia

**Tabla 39**

Costo por Trámite de exportación

DESCRIPCION	COSTO POR ENVIO		
	S/.	\$	\$
Certificación de origen	S/ 156	\$	40
Comisión de agente de aduana	S/ 1,500	\$	385
Derecho de embarque	S/ 420	\$	108
Derecho de cuadrilla	S/ 1,040	\$	267
Gastos administrativos	S/ 850	\$	218
<b>TOTAL</b>	<b>S/ 3,966</b>	<b>\$</b>	<b>1,016.92</b>

Elaboración propia

**Tabla 40**

Mano de obra indirecta – Ley REMYPE (Decreto Supremo 008-2008-TR)

CONCEPTO	BASE		BASE	SOBRE COSTO LABORAL ANUAL								SOBRE	TOTAL	TOTAL	TOTAL
	BASE	MENSUAL	SUELDO ANUAL	ESSALUD	CTS	GRATIF	GRATIF	BONIFIC	VACAC	COSTO	SOBRE COSTO	ANUAL	ANUAL	ANUAL	
	USD	SOLES	X 12 MESES	9%			ORDINARIA	TEMPORAL		MENSUAL	ANUAL	S/.	USD		
Contador	100.00 S/	390.00 S/	4,680.00 S/	- S/	-	S/	- S/	- S/	- S/	- S/	- S/	- S/	4,680.00 S/	\$ 1,200.00	
Asistente	0 S/	1,200.00 S/	14,400.00 S/	1,296.00 S/	700.00 S/	2,928.00 S/	1,044.00 S/	264.00 S/	600.00 S/	569.33 S/	6,832.00 S/	21,232.00 S/	\$ 5,444.10		
Asesor publicitario	0 S/	1,300.00 S/	15,600.00 S/	1,404.00 S/	758.33 S/	3,172.00 S/	1,131.00 S/	286.00 S/	650.00 S/	616.78 S/	7,401.33 S/	23,001.33 S/	\$ 5,897.78		
Almacenero/Chofer	0 S/	1,200.00 S/	14,400.00 S/	1,296.00 S/	700.00 S/	2,928.00 S/	1,044.00 S/	264.00 S/	600.00 S/	569.33 S/	6,832.00 S/	21,232.00 S/	\$ 5,444.10		
<b>TOTAL</b>		<b>4,090.00 S/</b>	<b>49,080.00</b>							<b>1,755.44 S/</b>	<b>21,065.33 S/</b>	<b>70,145.33 S/</b>	<b>\$ 17,985.98</b>		

Elaboración propia

Contador (mediante outsourcing)

**Tabla 41**

## Gastos de mantenimiento

<b>MANTENIMIENTO</b>							
<b>MATERIALES DE LIMPIEZA</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO MENSUAL</b>				<b>COSTO ANUAL</b>	
		<b>S/.</b>	<b>\$</b>	<b>S/.</b>	<b>\$</b>	<b>S/.</b>	<b>\$</b>
Mantenimiento de local	1	S/ 300.00	\$ 76.92	S/ 3,600.00	\$ 923.08		
Material de limpieza	1	S/ 120.00	\$ 30.77	S/ 1,440.00	\$ 369.23		
tacho de basura	1	S/ 30.00	\$ 7.69	S/ 360.00	\$ 92.31		
<b>TOTAL</b>		<b>S/ 450.00</b>	<b>\$ 115.38</b>	<b>S/ 5,400.00</b>	<b>\$ 1,384.62</b>		

Elaboración propia

**Tabla 42**

## Gastos de servicios

<b>SERVICIOS</b>							
<b>DESCRIPCION</b>		<b>MENSUAL</b>				<b>ANUAL</b>	
		<b>S/.</b>	<b>\$</b>	<b>S/.</b>	<b>\$</b>	<b>S/.</b>	<b>\$</b>
Pago de alquiler de oficina	S/	350	\$ 89.74	S/ 4,200	\$ 1,076.92		
Servicio de luz	S/	150	\$ 38.46	S/ 1,800	\$ 461.54		
Servicio de agua	S/	10	\$ 2.56	S/ 120	\$ 30.77		
Servicio de transporte interno	S/	20	\$ 5.13	S/ 240	\$ 61.54		
Servicio de teléfono e internet	S/	89	\$ 22.82	S/ 1,068	\$ 273.85		
<b>TOTAL</b>	<b>S/</b>	<b>619</b>	<b>\$ 158.72</b>	<b>S/ 7,428</b>	<b>\$ 1,904.62</b>		

Elaboración propia

**Tabla 43**

Gastos de suministros

<b>SUMINISTROS</b>												
<b>MATERIALES DE OFICINA</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>UNIDAD MEDIDA</b>	<b>PRECIO X UNIDAD</b>		<b>MENSUAL</b>				<b>ANUAL</b>			
					<b>S/.</b>	<b>\$</b>	<b>S/.</b>	<b>\$</b>	<b>S/.</b>	<b>\$</b>		
HOJAS BOND	2	MILLAR	S/	19.00	S/	38.00	\$	9.74	S/	456.00	\$	116.92
FOLDER	0.25	CIENTO	S/	40.00	S/	10.00	\$	2.56	S/	120.00	\$	30.77
SOBRE MANILA	0.25	CIENTO	S/	40.00	S/	10.00	\$	2.56	S/	120.00	\$	30.77
ENGRAMPADORA	2	UNIDAD	S/	26.00	S/	52.00	\$	13.33	S/	52.00	\$	13.33
PERFORADOR	2	UNIDAD	S/	12.00	S/	24.00	\$	6.15	S/	24.00	\$	6.15
LAPICERO	10	UNIDAD	S/	0.50	S/	5.00	\$	1.28	S/	60.00	\$	15.38
ARCHIVADORES	4	UNIDAD	S/	5.00	S/	20.00	\$	5.13	S/	240.00	\$	61.54
SELLO	4	UNIDAD	S/	20.00	S/	80.00	\$	20.51	S/	80.00	\$	20.51
<b>TOTAL</b>					<b>S/</b>	<b>239.00</b>	<b>\$</b>	<b>61.28</b>	<b>S/</b>	<b>1,152.00</b>	<b>\$</b>	<b>295.38</b>

Elaboración propia

## **CAPITULO XIV**

### **14. EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA**

Se define como un proceso de identificar, medir y comparar costos y resultados de políticas e intervenciones públicas. El objetivo de la evaluación financiera es anunciar las posibles mejores decisiones con respecto al uso de los recursos disponibles.

**Tabla 44**

**Presupuesto de egresos**

CONCEPTO	EGRESOS DEL MES		EGRESO ANUAL 1		EGRESO ANUAL 2		EGRESO ANUAL 3		EGRESO ANUAL 4		EGRESO ANUAL 5	
	S/.	\$	S/.	\$	S/.	\$	S/.	\$	S/.	\$	S/.	\$
<b>I. COSTO DE SERVICIOS</b>	<b>S/ 40,818.25</b>	<b>\$ 10,466.22</b>	<b>S/ 489,819.00</b>	<b>\$ 125,594.62</b>								
<b>I.1 COSTOS DIRECTOS</b>	<b>S/ 33,934.92</b>	<b>\$ 8,701.26</b>	<b>S/ 407,219.00</b>	<b>\$ 104,415.13</b>								
I.1.1 COSTO DE MATERIALES ADQUISICION	S/ 31,200.00	\$ 8,000.00	S/ 374,400.00	\$ 96,000.00								
I.1.2 COSTO DE ETIQ, ROTUL Y EMPACADO (ENVASE)	S/ 1,176.00	\$ 301.54	S/ 14,112.00	\$ 3,618.46								
I.1.3 COSTO DE EMBALADO (EMBALAJE 1)	S/ 1,400.00	\$ 358.97	S/ 16,800.00	\$ 4,307.69								
I.1.4 COSTO DE UNITARIZ, PALETIZ Y CONTEND. (EMBALAJE 2)	S/ 158.92	\$ 40.75	S/ 1,907.00	\$ 488.97								
<b>I.2 COSTO DE PERSONAL</b>	<b>S/ 1,769.33</b>	<b>\$ 453.68</b>	<b>S/ 21,232.00</b>	<b>\$ 5,444.10</b>								
I.2.2 MANO DE OBRA INDIRECTA (1 ALMACENERO)	S/ 1,769.33	\$ 453.68	S/ 21,232.00	\$ 5,444.10								
<b>I.3 COSTO INDIRECTO DE OPERACIÓN</b>	<b>S/ 5,114.00</b>	<b>\$ 1,311.28</b>	<b>S/ 61,368.00</b>	<b>\$ 15,735.38</b>								
I.3.1 COSTO PORTUARIO	S/ 216.00	\$ 55.38	S/ 2,592.00	\$ 664.62								
I.3.2 COSTO DE PREPARACION DE LA CARGA	S/ 148.00	\$ 37.95	S/ 1,776.00	\$ 455.38								
I.3.3 COSTO DE TRANSPORTE INTERNO	S/ 450.00	\$ 115.38	S/ 5,400.00	\$ 1,384.62								
I.3.4 COSTO DE AGENCIAMIENTO ADUANERO	S/ 334.00	\$ 85.64	S/ 4,008.00	\$ 1,027.69								
I.3.5 COSTO POR TRAMITE DE EXPORTACION	S/ 3,966.00	\$ 1,016.92	S/ 47,592.00	\$ 12,203.08								
<b>II. GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>S/ 5,384.11</b>	<b>\$ 1,380.54</b>	<b>S/ 62,893.33</b>	<b>\$ 16,126.50</b>								
II.1.1 GASTO DE PERSONAL ADMINISTRATIVO (3 PERSONALES)	S/ 4,076.11	\$ 1,045.16	S/ 48,913.33	\$ 12,541.88								
II.1.1.1 GASTOS DE SERVICIOS	S/ 619.00	\$ 158.72	S/ 7,428.00	\$ 1,904.62								
II.1.1.2 GASTOS DE MANTENIMIENTO	S/ 450.00	\$ 115.38	S/ 5,400.00	\$ 1,384.62								
II.1.1.3 GASTOS DE SUMINISTROS	S/ 239.00	\$ 61.28	S/ 1,152.00	\$ 295.38								
<b>III. DEPREC. ACT. FIJO Y AMORT. INTANG.</b>	<b>S/ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>S/ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>S/ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>S/ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>S/ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>S/ -</b>	<b>\$ -</b>
<b>IV. GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>S/ 10,440.14</b>	<b>\$ 2,676.96</b>	<b>S/ 125,281.64</b>	<b>\$ 32,123.50</b>								
IV.4.1 INTERES PRESTAMOS Y AMORTIZACION	S/ 10,440.14	\$ 2,676.96	S/ 125,281.64	\$ 32,123.50								
IV.4.2 MANTENIMIENTO, SEGUROS Y COMISIONES	S/ -	\$ -	S/ -	\$ -	S/ -	\$ -	S/ -	\$ -	S/ -	\$ -	S/ -	\$ -
<b>TOTAL DE EGRESOS</b>	<b>S/ 56,642.50</b>	<b>\$ 14,523.72</b>	<b>S/ 677,993.97</b>	<b>\$ 173,844.61</b>								

Elaboración propia

**Tabla 45**

Estado de Ganancias y Pérdidas (proyectado a 5 años)

CONCEPTO	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
	S/.	\$								
<b>INGRESOS=PRECIO*CANTIDAD</b>	<b>S/ 786,240</b>	<b>\$ 201,600</b>	<b>S/ 786,240</b>	<b>S/ 201,600</b>						
COSTO DEL SERVICIO	S/ 489,819	\$ 125,595								
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>S/ 296,421</b>	<b>\$ 76,005</b>								
GASTOS ADMINISTRATIVOS (PERSONAL)	S/ 48,913	\$ 12,542								
GASTOS DE SERVICIOS	S/ 7,428	\$ 1,905								
GASTOS DE MANTENIMIENTO	S/ 5,400	\$ 1,385								
GASTOS DE SUMINISTROS	S/ 1,152	\$ 295								
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	<b>S/ 233,528</b>	<b>\$ 59,879</b>								
GASTOS FINANCIEROS	S/ 125,282	\$ 32,123								
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO</b>	<b>S/ 108,246</b>	<b>\$ 27,755</b>								
IMPUESTO A LA RENTA (10%) MYPE	S/ 10,825	\$ 2,776								
<b>UTILIDAD DESPUES DE IMP.</b>	<b>S/ 97,421</b>	<b>\$ 24,980</b>								

Elaboración propia

**Tabla 46**

Estado Flujo de caja (proyectado a 5 años)

CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5		ACUMULADO	
		S/.	\$	S/.	\$								
<b>II. INGRESOS</b>		<b>786,240</b>	<b>201,600</b>	<b>3,931,200</b>	<b>1,008,000</b>								
INGRESOS POR VENTA		786,240	201,600	786,240	201,600	786,240	201,600	786,240	201,600	786,240	201,600	3,931,200	1,008,000
VALOR RESIDUAL		0		0		0		0		0		0	
<b>II. EGRESOS</b>		<b>563,537</b>	<b>144,497</b>	<b>2,817,685</b>	<b>722,483</b>								
II.1. INVERSION TOTAL	<b>564,515</b>												
II.2. COSTOS DEL SERVICIO		489,819	125,595	489,819	125,595	489,819	125,595	489,819	125,595	489,819	125,595	2,449,095	627,973
II.3. GASTOS ADMINISTRATIVOS (PERSONAL)		48,913	12,542	48,913	12,542	48,913	12,542	48,913	12,542	48,913	12,542	244,567	62,709
II.4. GASTOS DE SERVICIOS		7,428	1,905	7,428	1,905	7,428	1,905	7,428	1,905	7,428	1,905	37,140	9,523
II.5. GASTOS DE MANTENIMIENTO		5,400	1,385	5,400	1,385	5,400	1,385	5,400	1,385	5,400	1,385	27,000	6,923
II.6 GASTOS DE SUMINISTROS		1,152	295	1,152	295	1,152	295	1,152	295	1,152	295	5,760	1,477
II.7. IMPUESTO A LA RENTA (10% MYPE)		10,825	2,776	10,825	2,776	10,825	2,776	10,825	2,776	10,825	2,776	54,123	13,878
<b>FLUJO DE CAJA ECONOMICO</b>	<b>- 564,515</b>	<b>222,703</b>	<b>57,103</b>	<b>1,113,515</b>	<b>285,517</b>								
PRESTAMO	<b>451,612</b>												
<b>SERVICIO DE DEUDA</b>		<b>119,862</b>	<b>30,734</b>	<b>120,715</b>	<b>30,953</b>	<b>121,671</b>	<b>31,198</b>	<b>122,741</b>	<b>31,472</b>	<b>123,939</b>	<b>31,779</b>	<b>608,929</b>	<b>156,136</b>
AMORTIZACIÓN		71,088	18,228	79,619	20,415	89,173	22,865	99,874	25,609	111,859	28,682	451,612	115,798
INTERES		54,193	13,896	45,663	11,708	36,109	9,259	25,408	6,515	13,423	3,442	174,796	44,819
Escudo Tributario (10% del interés)		5,419	1,390	4,566	1,171	3,611	926	2,541	651	1,342	344	17,480	4,482
<b>FLUJO DE CAJA FINANCIERO</b>	<b>-112,903</b>	<b>102,841</b>	<b>26,369</b>	<b>101,988</b>	<b>26,151</b>	<b>101,032</b>	<b>25,906</b>	<b>99,962</b>	<b>25,631</b>	<b>98,764</b>	<b>25,324</b>	<b>504,587</b>	<b>129,381</b>
APORTE DE CAPITAL	112,903											0	0
SALDO DE CAJA RESIDUAL	0											0	0
<b>SALDO DE CAJA ACUMULADA</b>	<b>0</b>	<b>102,841</b>	<b>26,369</b>	<b>204,828</b>	<b>52,520</b>	<b>305,861</b>	<b>78,426</b>	<b>405,823</b>	<b>104,057</b>	<b>504,587</b>	<b>129,381</b>	<b>504,587</b>	<b>129,381</b>

Elaboración propia

Tabla 47

INDICADORES DE MEDICIÓN : VAN Y TIR

CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
		\$/	\$/	\$/	\$/	\$/
<b>II. INGRESOS</b>		<b>786,240</b>	<b>786,240</b>	<b>786,240</b>	<b>786,240</b>	<b>786,240</b>
INGRESOS POR VENTA		786,240	786,240	786,240	786,240	786,240
VALOR RESIDUAL		0	0	0	0	0
<b>II. EGRESOS</b>		<b>563,537</b>	<b>563,537</b>	<b>563,537</b>	<b>563,537</b>	<b>563,537</b>
II.1. INVERSION TOTAL	<b>564,515</b>					
II.2. COSTOS DEL SERVICIO		489,819	489,819	489,819	489,819	489,819
II.3. GASTOS ADMINISTRATIVOS (PERSONAL)		48,913	48,913	48,913	48,913	48,913
II.4. GASTOS DE SERVICIOS		7,428	7,428	7,428	7,428	7,428
II.5. GASTOS DE MANTENIMIENTO		5,400	5,400	5,400	5,400	5,400
II.6 GASTOS DE SUMINISTROS		1,152	1,152	1,152	1,152	1,152
II.7. IMPUESTO A LA RENTA (10% MYPE)		10,825	10,825	10,825	10,825	10,825
<b>FLUJO DE CAJA ECONOMICO</b>	<b>- 564,515</b>	<b>222,703</b>	<b>222,703</b>	<b>222,703</b>	<b>222,703</b>	<b>222,703</b>
<b>VAN</b>	<b>279,704</b>					
<b>TIR</b>	<b>28%</b>					
<b>TKO</b>	<b>10%</b>					
<b>CAPITAL PRESTADO</b>	<b>451,612</b>					
<b>SERVICIO DE DEUDA</b>		<b>119,862</b>	<b>120,715</b>	<b>121,671</b>	<b>122,741</b>	<b>123,939</b>
(-) AMORTIZACIÓN		71,088	79,619	89,173	99,874	111,859
(-) INTERES		54,193	45,663	36,109	25,408	13,423
(+) Escudo Tributario (10% del interés)		5,419	4,566	3,611	2,541	1,342
<b>FLUJO DE CAJA FINANCIERO</b>	<b>- 112,903</b>	<b>102,841</b>	<b>101,988</b>	<b>101,032</b>	<b>99,962</b>	<b>98,764</b>
<b>VANF</b>	<b>259,755</b>					
<b>TIRF</b>	<b>86%</b>					
<b>WACC</b>	<b>11.12%</b>					

Elaboración propia

## CONCLUSIONES

1. Se concluye que el mercado de Japón es uno de los principales mercados que importa el Camu Camu en polvo.
2. El Camu Camu y sus derivados son aceptados en el mercado japonés.
3. El Mercado en el que se encuentra el insumo (CAMU CAMU EN POLVO) más económico es el de la región Ucayali.
4. El Camu Camu en Polvo es un producto ecoamigable, el empaque de nuestro producto es reutilizable.
5. Se obtendrá un retorno del 28% de la inversión.
6. El proyecto de acuerdo al VAN (Valor Actual Neto) es positivo por lo que se debe aprobar la inversión.
7. Gracias a las ventas anuales podremos obtener una utilidad neta promedio anual de S/82,731.4
8. La Exportación del CAMU CAMU en Polvo generaría más puestos de trabajo para la Amazonía Peruana apaleando así la pobreza actual.
9. Que existe baja competencia en la exportación de CAMU CAMU en POLVO de Perú a Japón.
10. Los permisos para la exportación son muy complejos más aún para personas sin experiencia y capital.
11. El Camu Camu en Polvo es rico en Vitamina C y sirve para reforzar el sistema inmunológico lo cuál lo convierte en un producto deseado en el mercado japonés.

## BIBLIOGRAFÍA

1. ADEX. (s.f.). *ADEX PERU*. Obtenido de <https://www.adexperu.org.pe/sector/servicios-al-comercio-exterior/#:~:text=El%20sector%20servicios%20incluye%20a,integrales%2C%20servicios%20educativos%20entre%20otros.>
2. ALCANTARA, P. (8 de JUNIO de 2020). *CUSTOMS ADVISOR*. Obtenido de <https://customsadvisor.wordpress.com/2020/06/08/que-es-la-unitarizacion-de-la-carga/>
3. APESEG. (02 de 12 de 2020). *APESEG*. Obtenido de <https://www.apeseg.org.pe/2020/12/que-es-un-seguro-de-transporte/>
4. CLUSTERLOGISTIC. (15 de febrero de 2019). *CLUSTERLOGISTIC*. Obtenido de <https://clusterlogistic.org/es/todo-lo-que-debes-saber-sobre-la-contenerizacion/#:~:text=Contenerizaci%C3%B3n%20es%20la%20pr%C3%A1ctica%20de,ser%20transportada%20en%20un%20contenedor.>
5. CONGRESO. (JUNIO de 2008). *GOB.PE*. Obtenido de En el Perú contamos con 3 autoridades en materia de inocuidad de los alimentos en el Perú, cuyas competencias están definidas en la “Ley de Inocuidad
6. CONTRANS. (09 de 12 de 2021). *CONTRANS*. Obtenido de [https://www.contrans.pe/logistica-diferencias-entre-deposito-aduanero-y-deposito-temporal--54#:~:text=El%20dep%C3%B3sito%20aduanero%20\(tambi%C3%A9n%20conocido,con%20beneficios%20a%20la%20exportaci%C3%B3n\).](https://www.contrans.pe/logistica-diferencias-entre-deposito-aduanero-y-deposito-temporal--54#:~:text=El%20dep%C3%B3sito%20aduanero%20(tambi%C3%A9n%20conocido,con%20beneficios%20a%20la%20exportaci%C3%B3n).)

7. ELGENHOSTING. (ENERO de 2021). *ELGENHOSTING*. Obtenido de <https://elgen.edu.pe/2021/02/01/proveedores-logisticos-que-tipos-existen/>
8. EXPORTADOR, D. D. (s.f.). *DIARIO DEL EXPORTADOR*. Obtenido de <https://www.diariodelexportador.com/2015/06/voy-exportar-necesito-de-una-agencia-de.html#>
9. FLORES, C. (s.f.). *CARGO FLORES*. Obtenido de <https://www.cargoflores.com/estiba/#:~:text=La%20estiba%20consiste%20en%20la,dichas%20mercanc%C3%ADas%20durante%20el%20transporte.>
10. GALAN, J. S. (s.f.). *ECONOMIPEDIA*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/proveedor.html>
11. GOBIERNO DEL PERU. (s.f.). *GOB.PE*. Obtenido de <http://portal.apci.gob.pe/Compendio%20Normas%20Legales%20CTI/068.pdf>
12. INDECOPI. (JUNIO de 2013). *GUIA INFORMATIVA DE ROTULADO*. Obtenido de [https://www.indecopi.gob.pe/documents/20182/143803/guia\\_rotulado\\_2013.pdf](https://www.indecopi.gob.pe/documents/20182/143803/guia_rotulado_2013.pdf)
13. Ishikawa, K. (s.f.). *SCIELO*. Obtenido de [http://www.scielo.org.pe/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1018-130X1998000100006#:~:text=Seg%C3%BAn%20la%20definici%C3%B3n%20del%20propio,siempre%20satisfactorio%20para%20el%20consumidor%22.](http://www.scielo.org.pe/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1018-130X1998000100006#:~:text=Seg%C3%BAn%20la%20definici%C3%B3n%20del%20propio,siempre%20satisfactorio%20para%20el%20consumidor%22.)

- 14.**ITAEREA. (s.f.). *AEREONAUTICA BUSINESS SCHOOL*. Obtenido de <https://www.itaerea.es/aeropuertos>
- 15.**MEYERS, H. (2013). *EL EMPAQUE VISIONARIO*. CECSA.
- 16.**MINCETUR. (10 de Marzo de 2021). *gob.pe*. Obtenido de <https://www.gob.pe/institucion/mincetur/noticias/345752-exportaciones-de-camu-camu-alcanzaron-record-historico-en-2020>
- 17.**MINCETUR. (s.f.). *MINCETUR*. Obtenido de [https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio\\_exterior/plan\\_exportador/Penx\\_2025/PDM/Japon/06\\_03.html](https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/plan_exportador/Penx_2025/PDM/Japon/06_03.html)
- 18.**MINCETUR. (s.f.). *PDM JAPON*. Obtenido de [https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio\\_exterior/plan\\_exportador/Penx\\_2025/PDM/Japon/09\\_01\\_01.html](https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/plan_exportador/Penx_2025/PDM/Japon/09_01_01.html)
- 19.**PORTAL, C. A. (2011). *GESTIOPOLIS*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/gestion-de-inventario-stocks-y-almacenes/#:~:text=El%20almac%C3%A9n%20es%20el%20local,y%20operatividad%20de%20la%20organizaci%C3%B3n>.
- 20.**POSADA, J. G. (JUNIO de 2011). *SCIELO*. Obtenido de [http://www.scielo.org.pe/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2077-18862011000100007](http://www.scielo.org.pe/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2077-18862011000100007)
- 21.**PROMPERU. (s.f.). *PROMPERU*. Obtenido de <https://repositorio.promperu.gob.pe/bitstream/handle/20.500.14152/4102/UNITARIZACION%20DE%20LA%20CARGA.pdf?sequence=6&isAllowed=y>

- 22.**PROMPERU. (s.f.). *PROMPERU*. Obtenido de  
[http://repositorio.promperu.gob.pe/bitstream/handle/20.500.14152/1372/Cadena\\_valor\\_camu\\_camu\\_region\\_Loreto\\_2011\\_keyword\\_principal.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.promperu.gob.pe/bitstream/handle/20.500.14152/1372/Cadena_valor_camu_camu_region_Loreto_2011_keyword_principal.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- 23.**SANTESMASES. (1999). *PERUSIG*. Obtenido de  
<https://perusig.wordpress.com/2012/05/30/distribucion-comercial/>
- 24.**SUNAT. (s.f.). *SUNAT*. Obtenido de  
<https://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/normasadua/normasociada/gja-00.04.htm>
- 25.**VALERA, K. (15 de ENERO de 2020). *ATX*. Obtenido de  
<https://atx.mx/2020/01/15/la-gestion-de-almacenes-es-un-problema-para-ti/>
- 26.**Westreicher, G. (s.f.). *ECONOMIPEDIA*. Obtenido de  
<https://economipedia.com/definiciones/aprovisionamiento.html>