



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN NECTAR DE CAMU CAMU A LOS  
ANGELES, ESTADOS UNIDOS, COMERCIALIZADO POR LA EMPRESA  
NATURAL FRUITS S.A.C. DE LA CIUDAD DE LIMA”**

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

**PRESENTADO POR**

Bach. CAJA CHUNGA, JENNIFER YUDI  
<https://orcid.org/0000-0002-3240-9324>

**ASESOR**

Mg. BENAVIDES MAYAUTE, ALDO LUIGI  
<https://orcid.org/0000-0002-0280-1181>

**LIMA – PERÚ  
2022**

## **DEDICATORIA**

El presente trabajo está dedicado a mis padres María y Pedro, quienes con su esfuerzo, dedicación y motivación se encargaron de mi formación tanto personal como profesional inculcándome valores para seguir alcanzando mis metas. A mi novio por su apoyo incondicional.

## **AGRADECIMIENTO**

A mis docentes, por sus enseñanzas tanto académicas y personales, la exigencia y superación que mostraron en toda la vida universitaria.

## INTRODUCCIÓN

El camu camu es un fruto relativamente de poco conocimiento a nivel local, cuya difusión está creciendo en los últimos años, pero de igual forma siendo su consumo relativamente bajo. Sin embargo, en los países de EEUU, Japón y algunos países de la Unión Europea, es ampliamente conocido y difundido por las cualidades nutricionales.

Estados Unidos está incrementando el consumo de frutos amazónicos, además este país es el mayor consumidor de néctares, por este motivo la demanda de nuestro producto Néctar de Camu Camu, tiene una oportunidad de posicionarse por ser un producto novedoso.

En el presente trabajo de investigación se logrará determinar la factibilidad de exportar néctar de camu camu a Los Ángeles – Estados Unidos. Al exportar este producto se pretende lograr que la empresa tenga buena aceptación en el mercado de destino, ofreciendo un producto de calidad y al nivel de la competencia.

Para la elaboración del proyecto se considera distintos aspectos: producción, evaluación de proveedores, comercio exterior, logística internacional, plan económico financiero.

## RESUMEN

La presente investigación tiene como tema “Proyecto de exportación néctar de camu camu a Los Ángeles, Estados Unidos, comercializado por la empresa Natural Fruits SAC. de la ciudad de Lima”, siendo el principal objetivo de la exportación el ingresar a un mercado altamente consumidor de alimentos nutricionales y con un gran poder adquisitivo.

En los capítulos se detallan puntos como el flujograma de producción del néctar de camu camu describiendo cada actividad dentro del proceso, se hizo la evaluación de proveedores siguiendo criterios de calidad, precio, seguridad, entre otros, se detalló la distribución del almacén así como también la logística que abarca la exportación del néctar de camu camu, se realizó un análisis de los diversos puertos de embarque en el Perú, y el puerto de llegada a Los Ángeles (USA), como la demanda de embarques mensuales en el primer año y el crecimiento del 5% anual hasta el año 2026, asimismo, se tuvo en cuenta todos los costos de fabricación, exportación, inversión en inventarios, gastos de administrativos y ventas, para poder determinar el flujo de efectivo para el periodo mencionado.

El capital de inversión ha sido de S/ 145,352.00 soles, llegando a tener un VAN de S/ 93,561.09 soles y un TIR 58%, lo que indica que el proyecto es viable y rentable.

# ÍNDICE

Caratula.....	¡Error! Marcador no definido.
Dedicatoria .....	ii
Agradecimiento .....	iii
Introducción.....	iv
Resumen.....	v
Índice.....	vi
Indice de tablas .....	xi
Indice de figuras .....	xiii
1. PRODUCTO A EXPORTAR.....	1
1.1. Ficha técnica del producto .....	2
1.2. Clasificación arancelaria .....	3
1.3. Flujograma del proceso de elaboración del néctar de camu camu .....	3
2. APROVISIONAMIENTO .....	9
2.1. Proveedores potenciales.....	10
2.2. Matriz de selección de proveedores.....	17
2.3. Control de calidad .....	19
2.4. Costo de fabricación .....	24
3. ALMACENAMIENTO .....	25

3.1.	Estrategia de almacenamiento.....	25
3.2.	Layout del almacén .....	26
3.3.	Detalle mobiliario disponible en almacenamiento .....	27
3.4.	Costo fijo de almacén.....	33
4.	ROTULADO Y ETIQUETADO .....	34
4.1.	Modelo de etiquetas / rotulado .....	34
4.2.	Normas técnicas aplicables.....	35
4.3.	Proceso de rotulado .....	36
4.4.	Tiempo y costos: proceso rotulado .....	38
5.	EMPAQUE .....	40
5.1.	Ficha técnica del empaque .....	41
5.2.	Criterios usados para la selección del empaque.....	41
5.3.	Proceso de empaque .....	42
5.4.	Tiempo y costo del proceso de empackado.....	43
6.	EMBALAJE .....	44
6.1.	Ficha técnica del Film paletizador .....	45
6.2.	Criterios de selección.....	46
6.3.	Proceso de embalaje .....	46
6.4.	Tiempos y costos del proceso de embalaje .....	48
7.	UNITARIZACIÓN .....	50

7.1.	Ficha técnica .....	51
7.2.	Criterios usados para selección pallet.....	52
7.3.	Proceso de paletización .....	52
7.4.	Plano de estiba del pallet .....	53
7.5.	Tiempos y costos proceso de paletizado .....	55
8.	CONTENEDORIZACION .....	56
8.1.	Ficha técnica del contenedor .....	56
8.2.	Criterios usados para la selección del contenedor.....	57
8.3.	Proceso de contenedorización .....	58
8.4.	Plano de estiba del contenedor.....	60
8.5.	Tiempo y costos del proceso de contenedorización.....	62
9.	TRANSPORTE.....	63
9.1.	Proveedores del transporte interno .....	63
9.2.	Costo de transporte interno.....	66
9.3.	Proveedores de servicio de transporte internacional .....	67
9.4.	Cotizaciones de flete .....	69
10.	SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....	70
10.1.	Agentes de aduana.....	70
10.2.	Costo de agenciamiento .....	72
10.3.	Aseguradoras .....	73



10.4.	Póliza seguros .....	73
10.5.	Terminales de almacenamiento .....	73
11.	INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCION FISICA EN EL PAIS DESTINO	
	76	
11.1.	Puertos disponibles para la carga peruana.....	76
11.2.	Análisis de la infraestructura portuaria del país destino.....	78
11.3.	Descripción, análisis de los principales puertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc. ....	80
11.4.	Proceso de importación y nacionalización en el país destino (flujograma con costos y tiempos).....	81
11.5.	Requisitos para importar muestras sin valor comercial.....	83
11.6.	Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino .....	83
12.	DISTRIBUCIÓN.....	85
12.1.	Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.....	85
12.2.	Identificación y descripción de canales de distribución.....	86
12.3.	Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto .....	87
12.4.	Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.	89
12.5.	Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal. ....	91

13. MATRIZ COSTOS DE EXPORTACION.....	94
14. EVALUACION ECONOMICA FINANCIERA.....	96
Conclusiones.....	xvi
Recomendaciones.....	xvii
Referencias .....	xviii

## INDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1.</b> Ficha técnica del néctar de camu camu.....	2
<b>Tabla 2.</b> Lista de proveedores seleccionados.....	10
<b>Tabla 3.</b> Escala de valores para la selección de proveedores.....	18
<b>Tabla 4.</b> Matriz de selección de proveedores.....	18
<b>Tabla 5.</b> Costo de fabricación del néctar de camu.....	24
<b>Tabla 6.</b> Implementos del almacén 1.....	28
<b>Tabla 7.</b> Implementos del almacén 2.....	29
<b>Tabla 8.</b> Tanque de bomba de agua.....	30
<b>Tabla 9.</b> Tanque de acero inoxidable.....	30
<b>Tabla 10.</b> Embotelladora.....	31
<b>Tabla 11.</b> Mezcladora.....	31
<b>Tabla 12.</b> Banda transportadora.....	31
<b>Tabla 13.</b> Etiquetadora.....	32
<b>Tabla 14.</b> Cámara de conservación.....	32
<b>Tabla 15.</b> Montacarga.....	32
<b>Tabla 16.</b> Detalle de los costos fijos de almacén.....	33
<b>Tabla 17.</b> Ficha técnica del empaque primario y secundario.....	41
<b>Tabla 18.</b> Ficha técnica del Film paletizador.....	45
<b>Tabla 19.</b> Ficha técnica del Pallet.....	51
<b>Tabla 20.</b> Tiempo y costos proceso para paletizar.....	55

<b>Tabla 21.</b> Ficha técnica del contenedor de 20" .....	57
<b>Tabla 22.</b> Tiempo - costos proceso contenedorización.....	62
<b>Tabla 23.</b> Costos del transporte interno de la mercancía.....	67
<b>Tabla 24.</b> Costos de agenciamiento aduanero. ....	72
<b>Tabla 25.</b> Costo de aseguradora. ....	73
<b>Tabla 26.</b> Lista de terminales de almacenamientos.....	74

## INDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1.</b> Clasificación arancelaria del néctar de camu camu. ....	3
<b>Figura 2.</b> Flujograma de elaboración del néctar Camu Camu. ....	4
<b>Figura 3.</b> Logo del proveedor CPX PERU SAC. ....	12
<b>Figura 4.</b> Logo del proveedor SELVA INDUSTRIAL SAC. ....	14
<b>Figura 5.</b> Logo del proveedor Unión de negocios corporativos SAC. ....	15
<b>Figura 6.</b> Logo del proveedor Ecoandino SAC. ....	16
<b>Figura 7.</b> Logo del proveedor Peruvian Nature S&S. ....	17
<b>Figura 8.</b> Logo de certificación BPM. ....	20
<b>Figura 9.</b> Logo de certificación ISO 9001. ....	21
<b>Figura 10.</b> Logo de certificación HACCP. ....	22
<b>Figura 11.</b> Certificado HACCP del néctar de camu camu. ....	23
<b>Figura 12.</b> Lay-out del almacén. ....	27
<b>Figura 13.</b> Etiqueta del néctar de camu camu. ....	35
<b>Figura 14.</b> Proceso rotulado néctar de camu camu. ....	37
<b>Figura 15.</b> Marcado del empaque del néctar de camu camu. ....	38
<b>Figura 16.</b> Tiempo y costo del etiquetado del producto. ....	39
<b>Figura 17.</b> Proceso de empacado del néctar de camu camu. ....	42
<b>Figura 18.</b> Tiempo y costo del empacado del producto. ....	43
<b>Figura 19.</b> Proceso de embalaje del néctar de camu camu. ....	47
<b>Figura 20.</b> Tiempo y costo del proceso de embalaje del néctar de camu camu. ....	49

<b>Figura 21.</b> Proceso paletización. ....	53
<b>Figura 22.</b> Plano de estiba de los pallets al contenedor. ....	54
<b>Figura 23.</b> Proceso de contenedorización. ....	59
<b>Figura 24.</b> Plano de estiba del contenedor. ....	61
<b>Figura 25.</b> Ubicación APM Terminals. ....	64
<b>Figura 26.</b> Ubicación DP WORLD CALLAO S.R.L. ....	65
<b>Figura 27.</b> Ubicación FARGOLINE S.A. ....	66
<b>Figura 28.</b> Ubicación TRANS-PERU SHIPPING S.A.C. ....	68
<b>Figura 29.</b> Cotización transporte marítimo. ....	69
<b>Figura 30.</b> Datos de agentes aduaneros. ....	71
<b>Figura 31.</b> Mapa del terminal Portuario del Callao. ....	77
<b>Figura 32.</b> Ubicación del puerto de Los Ángeles. ....	78
<b>Figura 33.</b> Infraestructura de puerto de Los Ángeles. ....	79
<b>Figura 34.</b> Ruta puerto del callao a los ángeles. ....	80
<b>Figura 35.</b> Esquema del proceso de importación de EEUU. ....	82
<b>Figura 36.</b> Secuencia comercial proveedor-consumidor. ....	86
<b>Figura 37.</b> Incoterms FOB (Free On Board). ....	90
<b>Figura 38.</b> Costos de exportación. ....	94
<b>Figura 39.</b> Datos de exportación por embarque y anual generales. ....	95
<b>Figura 40.</b> Costos variables. ....	96
<b>Figura 41.</b> Costos fijos. ....	97
<b>Figura 42.</b> Muebles y enseres de oficina. ....	97
<b>Figura 43.</b> Equipos y maquinaria. ....	98

<b>Figura 44.</b> Activos intangibles.....	98
<b>Figura 45.</b> Gastos fijos de oficina. ....	99
<b>Figura 46.</b> Gastos de venta. ....	99
<b>Figura 47.</b> Gastos de oficina.....	100
<b>Figura 48.</b> Gastos indirectos.....	100
<b>Figura 49.</b> Capital de trabajo. ....	101
<b>Figura 50.</b> Inversión inicial del proyecto. ....	102
<b>Figura 51.</b> Financiamiento del proyecto.....	103
<b>Figura 52.</b> Préstamo comercial BBVA CONTINENTAL.....	103
<b>Figura 53.</b> Flujo de efectivo mensual año 2022.....	104
<b>Figura 54.</b> Flujo efectivo anual 2022 – 2026.....	104
<b>Figura 55.</b> VAN y TIR del proyecto néctar de camu camu.....	105

## **CAPITULO I**

### **PRODUCTO A EXPORTAR**

Néctar de Camu Camu es producto considerado a exportar al mercado de Estados Unidos, la pandemia y la cuarentena por el virus Covid-19 que genera una enfermedad respiratoria que ha incidido en incremento de consumo de productos altamente nutricionales, orgánicos ricos en vitamina “C”, además de ser asociados a la prevención de enfermedades gripales, al consumir nutrientes que no tienen uso de pesticidas con otros aditivos químicos que afecté salud de los consumidores.

El néctar fabricado con fruta selvática de producción en las regiones de la amazonia como Loreto y Ucayali, fruta con elevado valor de ácido ascórbico, con vitamina C (1,800 y 2,700 mg por 100 gr de pulpa de camu camu), teniendo mayor valor que los componentes de la naranja.



## 1.1. Ficha técnica del producto

La ficha técnica está respaldada por la Norma Técnica Peruana (NTP 203.110 2009 - NECTARS, NÉCTARES Y BEBIDAS DE FRUTA Requisitos), aplicado para la elaboración del néctar de camu camu.

**Tabla 1.**

*Ficha técnica del néctar de camu camu.*

<b>Nombre Comercial</b>	<b>Néctar de Camu Camu</b>
Nombre Científico	Myrciaria Dubia
Características Generales	Es un producto elaborado en base a la pulpa de la fruta Camu Camu, además de agua azúcar y conservantes.
Beneficios propuestos	Ayuda con la generación de colágeno, protección contra enfermedades virales, a combatir el envejecimiento de la piel y fuente natural de energía.
Características Físicoquímicas	Valor Energético: 17 Calorías/100g Acido Ascórbico (vitamina C): 2780 mg/100g Proteínas: 0.5g/100g Carbohidratos: 4.7g/100g Fibra: 0.6g/100g Ácido Cítrico: 800mg/100g a 1700mg/100g
Empaque y presentación	Botella de Vidrio de 300 ml con cinta de seguridad y tapa de acero

**Fuente:** Elaboración propia.

## 1.2. Clasificación arancelaria

Según el DECRETO SUPREMO N° 404-2021-EF en el cual aprueban el ARANCEL DE ADUANAS 2022 y entro en vigencia desde este año, la estructura arancelaria para poder clasificar al néctar de camu camu es la siguiente:

### Figura 1.

Clasificación arancelaria del néctar de camu camu.

**SUNAT**

**TRATAMIENTO ARANCELARIO POR SUBPARTIDA NACIONAL**

[Retroceder](#) | [Inicio](#)

Ingrese la partida XXXXXXXXXXX, X es una de las 10 cifras de subpartida nac. no considere puntos. **CODIGO** :

Ingrese la descripción de un producto sin tilde ni puntuaciones **DESCRIPCION** :

**RELACION DE SUBPARTIDA NACIONAL**

Nro Partida	Descripción de Partida
0811.90.92.00	CAMU CAMU, SIN COCER O COCIDOS EN AGUA O VAPOR,S/AZUC.O EDULC.CONGEL
2009.89.50.00	JUGO DE CAMU CAMU (MYRCIARIA DUBIA)

**Nota:** Detalles clasificación arancelaria del néctar de camu camu.

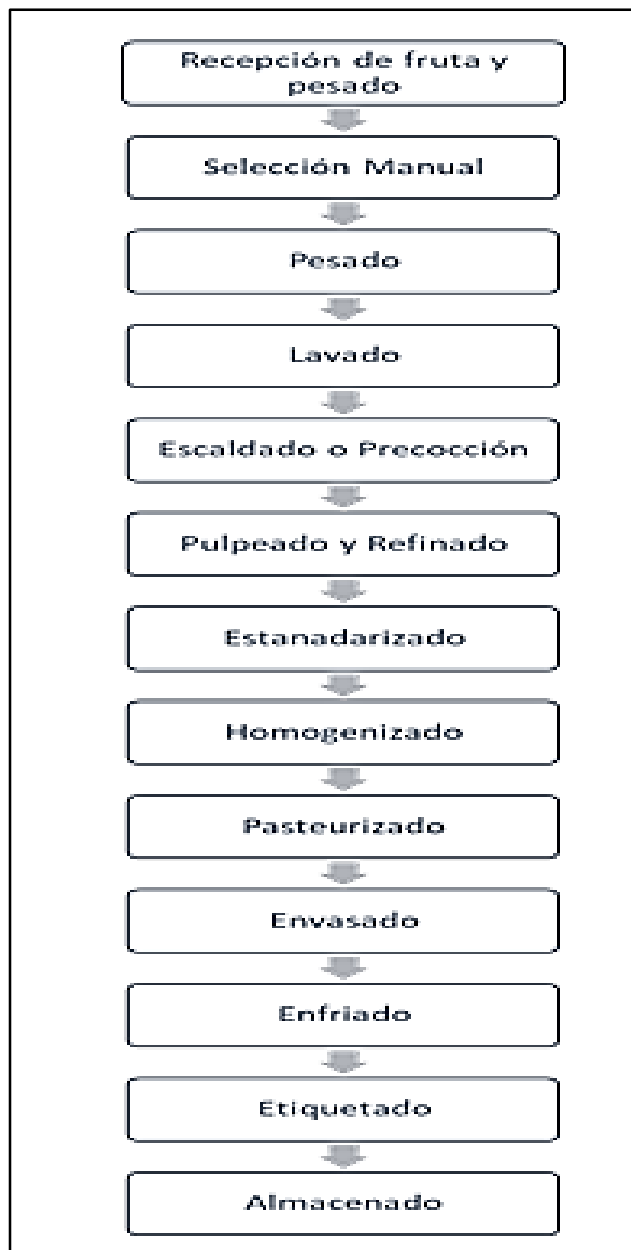
**Fuente:** Aduanet

## 1.3. Flujograma del proceso de elaboración del néctar de camu camu

A continuación, se desarrolla flujograma del proceso de su fabricación y posteriormente los pasos para su producción.

**Figura 2.**

*Flujograma de elaboración del néctar Camu Camu.*



**Nota:** Pasos de la producción del néctar de camu camu.

## **A. Recepción**

Llegada la fruta a almacenes de fábrica, será recibida para después realizar pesaje y así poder asegurar la cantidad solicitada nuestros proveedores.

## **B. Selección**

Se procede a separar frutas no cumplan con la calidad para el proceso de fabricación. Se considera que haya una pérdida mínima en la selección pues la materia prima se compra con los criterios de calidad establecidos.

## **C. Pesado**

Es esta actividad se efectuará pesado óptima fruta, con finalidad de obtener la cantidad exacta en litros para fabricación de néctar para su producción, usando una balanza industrial digital.

## **D. Lavado**

Este proceso se hace con el fin de eliminar pequeños rastros de tierra adheridos a superficie de fruta. Actividad efectuada por operarios que están debidamente capacitados cumpliendo con los estándares de higiene establecidos esta etapa se realiza por:

1. **Lavado por presión:** En esta etapa se lava fruta con agua a presión media, finalidad de liberar de fruta de rastros de tierra.

2. **Inmersión:** Esta etapa descontamina la fruta introduciéndolas en tinas con agua y desinfectante en medidas establecidas, con lo cual se descontamina la fruta en un tiempo de 15 minutos, para después ser enjuagada con abundante agua.

### **E. Precocción**

Esta actividad se basa en realizar una precocción de la fruta sumergiéndola en agua con temperatura de ebullición 3 a 5 minutos, para ablandar fruta para pulpeado y reducir carga microbiana en fruta

### **F. Pulpeado y Refinado**

En esta actividad se obtiene la pulpa libre de cascaras y pepas. La fruta con cascara ingresa a pulpeadoras de acero inoxidable.

El refinado de la pulpa consiste en reducir tamaño de partículas de pulpa, para una forma más homogénea.

### **G. Estandarización**

Actividad consiste en mezclar todos los ingredientes para la producción del néctar. En la estandarización se presentan los siguientes pasos:

1. Dilución de pulpa: La cantidad óptima es 1: 4, un litro de pulpa de Camu Camu para 4 litros de agua.

2. Regulación del azúcar: Al realizar dilución pulpa con agua, azúcar natural de fruta tiende a bajar, hasta conseguir 13 brix, de acuerdo al parámetro establecido.

#### **H. Regulación de la acidez**

Mediante la dilución disminuye el PH de la fruta hasta un nivel adecuado.

#### **I. Adición de Estabilizante (CMC)**

Estabilizante CMC se agrega con azúcar antes de llegar al proceso de ebullición para evitar grumos en el proceso de elaboración del néctar.

#### **J. Adición conservante**

El conservante también se mezcla con el azúcar para facilitar su dilución y la cantidad que se adiciona no será mayor al 0.05% del peso final del néctar.

#### **K. Homogenización**

En esta actividad se remueve mezcla hasta lograr completa disolución de todos los ingredientes, para uniformizar la mezcla.

#### **L. Pasteurización**

Actividad es llegar a punto de ebullición por un periodo de 1 a 3 minutos. Después se retira del fuego, se quita espuma de superficie y se procede al envasado. Para reducir carga microbiana y asegurar inocuidad del producto.

### **M. Envasado**

El envasado se realiza en caliente temperatura no menor a 85°C. Se llena botella hasta el tope, evitar formación de espuma. De forma inmediata se pone tapa rosca, mediante máquina embotelladora.

### **N. Enfriado**

El enfriado mediante con chorros de agua fría, permite limpieza exterior de botellas. La temperatura final será entre 30°C y 40°C, con el fin de que el calor influya en el deterioro de calidad de néctar.

### **O. Etiquetado:**

Etapa final del proceso de elaboración del néctar y consiste en pegar etiquetas en cada botella previamente llenada.

### **P. Almacenado**

El néctar de camu camu será almacenado en lugar fresco, limpio y seco; con ventilación para garantizar conservación del producto hasta su distribución.

## **CAPITULO II**

### **APROVISIONAMIENTO**

El aprovisionamiento de la materia prima nos permite no tener un exceso ni cantidad cero de la materia prima en el almacén, cumpliendo con estándares de calidad para garantizar un buen producto. Para Apaza et ál. (2015) este es un proceso que depende del departamento de compras, en el cual se coordina previamente con gerencia general y directorio técnico los cuales darán la conformidad para realizar la compra, los profesionales aportarán con su conocimiento, para poder seleccionar la mejor materia prima respecto a las propiedades fisicoquímicas, no solo tomando la decisión de la adquisición por el costo y tiempo de vencimiento que más le convenga a la empresa.



## 2.1. Proveedores potenciales

Los principales proveedores que cumplen la calidad de sus productos para la elaboración del néctar son los siguientes:

**Tabla 2.**

*Lista de proveedores seleccionados.*

N°	Proveedor	Lugar
1	Cpx Perú SAC	Calle Las Tiendas 237, Piso 4. Surquillo, 15047. Lima - Perú (51) 01 221 5331
2	Selva Industrial S.A.	Avenida Víctor Andrés Belaunde 801-803, Carmen de la Legua Reynoso, Callao-Perú
3	Unión de Negocios Corporativos SAC	Av. Javier Prado Este 6210 interior 307 Urb. La Rivera de Monterrico, II Etapa, La Molina Lima – Perú
4	Ecoandino S.A.C	Jr. Batallón Callao No. 602 Urb. Las Gardenias, 33 Lima Perú
5	Peruvian Nature S&S	Calle Las Gardenias Mz I, Lote 12, Urb. Praderas de Lurín, Lima - Perú

**Nota.** Proveedores potenciales del camu camu. **Fuente:** Elaboración propia.

Después de haber seleccionado a los proveedores potenciales a continuación se describen los siguientes datos de cada uno de ellos:

## **A. Cpx Perú SAC**

LUGAR: Calle Las Tiendas 237, 4to piso, distrito de Surquillo, Telf: (51) 01 221 5331

### **PRODUCTOS:**

- Maca
- Cacao
- Baya dorada
- Camu Camu
- Yacón
- Lucuma
- Sacha Inchi

### **VISIÓN:**

Ser la principal empresa líder peruana en comercializar productos orgánicos y altamente nutricionales a nivel nacional e internacional, desarrollando productos innovadores y de calidad

### **MISIÓN:**

Cumplir con elaborar productos altamente nutricionales que satisfagan las necesidades e los consumidores, cumplir con generar ingresos y rentabilidad para nuestros accionistas.

CERTIFICACIONES:

- FDA (USA)
- HACCP
- Buenas prácticas manufactura.

**Figura 3.**

*Logo del proveedor CPX PERU SAC.*



**Nota.** Logo de CPX PERU SAC. **Fuente:** <http://www.cpxperu.com.pe/>

**B. Selva Industrial S.A**

LUGAR: Departamento de Lima, Provincia de Callao y Distrito de Callao Avenida Belaunde 801-803, Carmen de la Legua Reynoso.

PRODUCTOS:

- Mangos
- Maracuyá
- Naranjas
- Tuna Roja
- Camu Camu
- Piña

- Papaya
- Guanábana
- Fresa Granadilla
- Lulo
- Lúcumá
- Maíz Morado
- Jengibre

CERTIFICACIONES:

- SGF
- USDA/ORGANIC
- HACCP
- ECOVADIS
- AIB INTERNATIONAL
- FAIRTRADE
- SMATE

**Figura 4.**

Logo del proveedor SELVA INDUSTRIAL SAC.



**Nota:** Logo SELVA INDUSTRIAL SAC. **Fuente:** <https://selva.com.pe/>

**C. Unión de Negocios Corporativos SAC**

LUGAR: Av. Javier Prado Este 6210 Dpto. 307 Urb. Rivera en Monterrico, Etapa  
2da. La Molina

PRODUCTOS:

- LUCUMA
- CHIRIMOYA
- MARACUYA
- ARÁNDANOS
- CAMU CAMU

CERTIFICACIONES:

- FSSC 22000
- HACCP CERTIFIED
- BASC

**Figura 5.**

*Logo del proveedor Unión de negocios corporativos SAC.*



**Nota:** Logo Unión de negocios corporativos SAC. **Fuente:** <https://mariposaandina.com/>

**D. Ecoandino S.A.C**

LUGAR: Jr. Batallón Callao No. 602 Urb. Gardenias, Lima

PRODUCTOS:

- Cacao
- Camu Camu
- Uña de gato
- Café
- Kion
- Graviola

CERTIFICACIONES:

- Buenas prácticas de fabricación
- FDA (USA)
- HACCP
- HALAP
- USDA ORGANIC

**Figura 6.**

*Logo del proveedor Ecoandino SAC.*



**Nota:** Logo del proveedor Ecoandino SAC. **Fuente:** <https://ecoandino.com/>

E. Peruvian Nature S&S

LUGAR: Calle Las Gardenias Mz I, Lote 12, Lurín,

PRODUCTOS:

- Aguaymanto
- Camu Camu
- Lúcumá
- Noni
- Arándano

CERTIFICACIONES DE CALIDAD:

- BRC FOOD CERTIFICATED
- HACCP
- GMP

**Figura 7.**

*Logo del proveedor Peruvian Nature S&S.*



**Nota:** Logo del proveedor Peruvian Natura S&S. **Fuente** <https://peruviannature.com/>

## **2.2. Matriz de selección de proveedores**

Para seleccionar nuestro proveedor evaluaremos diversos criterios como precio, seguridad, transporte, certificaciones y cercanía, para efectuar este paso se procedió a hacer un listado, hacer un ponderado de acuerdo a criterios para elegir al mejor proveedor.

Cumplida la selección se procede a asignar los pesos ponderados y elegir al mejor proveedor.



**Tabla 3.**

*Escala de valores para la selección de proveedores.*

<b>Clasificación</b>	<b>Evaluación</b>
Mejor	5
Muy Bueno	4
Bueno	3
Regular	2
Malo	1

**Fuente:** Elaboración propia.

Se procede con a desarrollar la matriz de acuerdo a proveedores para valorizar.

**Tabla 4.**

*Matriz de selección de proveedores.*

<b>Criterios</b>	<b>Peso Pond.</b>	<b>Cpx Perú SAC</b>		<b>Selva Industrial</b>		<b>Unión N. C. SAC</b>		<b>Ecoandino SAC</b>		<b>Peruvian N. SAC</b>	
		Ptos.	Valor	Ptos.	Valor	Ptos.	Valor	Ptos.	Valor	Ptos.	Valor
Precio	20%	5	1.0	4	0.8	3	0.6	3	0.6	3	0.6
Seguridad	15%	3	0.4	4	0.6	3	0.4	4	0.6	3	0.4
Transporte	20%	4	0.8	4	0.8	4	0.8	4	0.8	3	0.6
Certificaciones	30%	5	1.5	5	1.5	4	1.2	5	1.5	4	1.2
Cercanía	15%	4	0.6	3	0.45	3	0.45	3	0.45	3	0.45
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>		<b>4.30</b>		<b>4.15</b>		<b>3.45</b>		<b>3.95</b>		<b>3.25</b>

**Fuente:** Elaboración propia.

Seleccionamos como proveedor potencial a Cpx Perú SAC con un valor de 4.30

### 2.3. Control de calidad

Los clientes a nivel nacional e internacional, deben de cumplir con las diversas normas internacionales y normas de envase, y diversos aspectos de acuerdo a la ficha técnica establecida y exigida por los consumidores

Asimismo, deberá de cumplir con todas las pruebas físicos – químicas y también microbiológicas en el producto destinado al mercado.

De igual manera al producto final se le realizan pruebas sensoriales, y cabe mencionar se debe cumplir con los parámetros técnicos aprobados

- Color: idéntico a fruta
- Sabor: según fruta y agradable al consumidor.
- Buena apariencia y presentación.
- Rotulado: cumplir con las normas nacionales e internacionales para evitar rechazos en los mercados y para mejor entendimiento de los consumidores.

De acuerdo a las normas HACCP, se debe de cumplir con las normas de calidad e higiene en todos los procesos.

A continuación, se describen la importancia y las certificaciones de calidad con la cual se podrá garantizar la inocuidad en cada uno de nuestros procesos de elaboración del néctar, ofreciendo un producto de calidad para nuestros clientes.

## A. Importancia del control de calidad

Es de suma importancia que todo producto tenga un adecuado sistema de control de calidad, con la finalidad que se cumplan todos los niveles de exigencias del producto terminado, haciendo este control podremos colocar el producto con garantía de buena calidad.

## B. Certificaciones de Calidad

BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA (BPM):

El producto néctar tendrá la certificación BPM, debido que son normas internacionales que se consideran a nivel internacional en todos los países que se consumen productos alimenticios, con finalidad de determinar que todos los insumos del producto envasado cumplan las normas adecuadas.

### **Figura 8.**

*Logo de certificación BPM.*



**Nota:** Certificación de BMP del néctar de camu camu. **Fuente:** <https://xetley.com/>

## CERTIFICACIÓN ISO 9001:215:

El néctar de fruta que se va a exportar tendrá la norma ISO 9001:215, con lo cual el producto tendrá una norma internacional que aprueba los altos estándares de calidad del producto.

### **Figura 9.**

*Logo de certificación ISO 9001.*



**Nota:** Certificación de ISO9001 del néctar de camu camu. **Fuente:** <https://www.normas-iso.com/>

HACCP (Hazard analysis and critical control points):

Esta certificación es cumplir con la "Norma Sanitaria del procedimiento del Sistema HACCP en la fabricación de Alimentos y Bebidas RM N° 482-2005/Minsa".

**Figura 10.**

*Logo de certificación HACCP.*



**Nota:** Certificación de HACCP otorgada por SGS. **Fuente:** <https://www.sgs.pe/>

**Figura 11.**

**Certificado HACCP del néctar de camu camu.**

Certificate F430101/463694  
File N°19101648



**NATURAL FRUITS SAC**  
**AV, NICOLÁS AYLLÓN 746 ATE - 15400**  
**Lima - Perú**

Ha sido evaluado y certificado según cumplimiento de los requisitos de:

**HACCP Codex Alimentarius**  
Hazard Analysis and Critical Control Points (HACCP)  
System and guidelines for its application  
(CAC/RCP-1-1969, Rev. 4 2003, Amd. 1999)

**Para las siguientes actividades**

Recepción, almacenamiento, proceso, envase y distribución  
de Nectar de Camu Camu.

Este certificado es válido desde el **29 de Noviembre 2019**  
Hasta el **28 de Noviembre 2022**  
Fecha de Emisión: **30 de Diciembre 2019**  
Fecha de Decisión de Certificación: **20 de Diciembre 2019**  
La validez del presente certificado está sujeta a la realización y continuidad de la última auditoría de mantenimiento vigente.  
Frecuencia de auditoría de mantenimiento: Anual

**Certificado con SGS desde Noviembre 2019**

Authorized by

  
Pablo A. Gimenez Gil

Unless wholly, no part of this document may be reproduced without the permission from SGS Argentina S.A.  
This document is issued by the Company under its General Conditions of Service accessible at  
<http://www.sgs.com.ar/terms-and-conditions.aspx>. Attention is drawn to the limitation of liability,  
indemnification and jurisdiction issues defined therein. Any holder of this document is advised that information  
contained herein reflects the Company's findings at the time of its intervention only and within the limits of  
Client's instructions, if any. The Company's sole responsibility is to its Client and this document does not  
exonerate parties to a transaction from exercising all their rights and obligations under the transaction documents.  
Any unauthorized alteration, forgery or falsification of the content or appearance of this document is unlawful  
and offenders may be prosecuted to the fullest extent of the law.

This document belongs to:  
SGS Argentina S.A.  
4890 Tronador st - Buenos Aires City - Argentina  
Tel./Fax. 54 11 41242000  
<http://www.sgsarg.com.ar>

Page 1 out of 1

**Nota:** El producto cuenta con certificado HACCP.

## 2.4. Costo de fabricación

Fabricación del néctar tiene los siete componentes principales del costo de ventas son la materia prima, el azúcar, los insumos, costo de envases, etiquetas, y costo del proceso de fabricación.

**Tabla 5.**

*Costo de fabricación del néctar de camu.*

Descripción	Cantidad 300 ml	Unidad/Medid	Precio 1 kg – Und.	Precio Total
Camu Camu	199.7	gr	S/. 7.13	S/. 1.424
Azúcar	34.5	gr	S/. 3.90	S/. 0.135
Ácido Cítrico	0.06	gr	S/. 120	S/. 0.007
Estabilizador (CMC)	0.39	gr	S/.100	S/. 0.039
Conservante	0.15	gr	S/.90	S/. 0.014
Botella 300 ml	1	Und.	S/.0.33	S/. 0.33
Tapas	1	Und.	S/.0.10	S/. 0.1
Caja para botellas 300 ml	-	-	-	-
Etiqueta	-	-	-	-
<b>TOTAL</b>				<b>S/. 2.463</b>

**Fuente:** Elaboración propia.

El costo de fabricación del néctar en presentación 300 ml dio un precio total de S/. 2.463 soles.

## **CAPITULO III**

### **ALMACENAMIENTO**

#### **3.1. Estrategia de almacenamiento**

El almacén es considerado en la actualidad como un lugar de almacenamiento de todos los insumos, productos terminados y equipos necesarios para la elaboración de productos que deben ser fabricados para atender los pedidos de clientes en los diversos mercados que una empresa debe de abastecer (Gutiérrez & Peña, 2010).

Una de las principales estrategias es el sistema FIFO, debido a que son productos perecibles y se debe de controlar el tiempo de recepción en almacenes y de entregarse las frutas a las líneas de producción para su inmediato proceso.



### 3.2. Layout del almacén

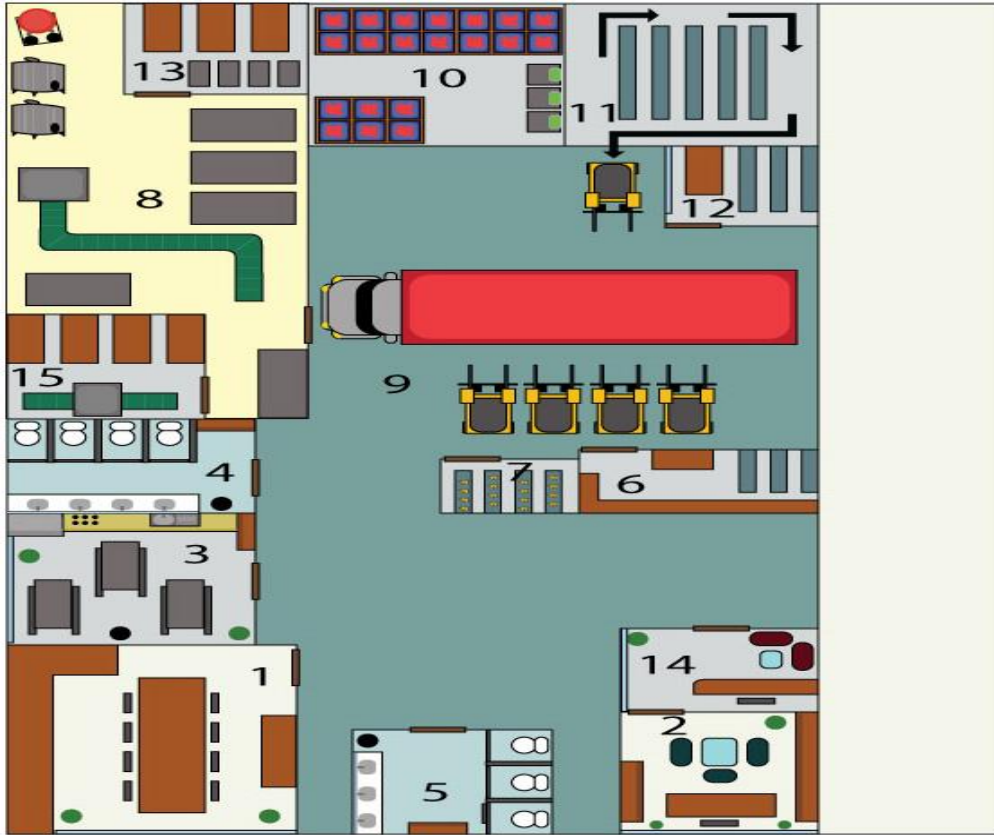
La definición de lay-out del almacén se refiere a la forma en que un almacén está organizado y distribuido. Es decir, a cada uno de los componentes que componen el almacén, así como a la forma en que estos componentes o zonas se distribuyen en todo el espacio que sirve de almacén (Beetrack, 2022).

Las áreas que se presentan en la figura 12 son:

1. Administración
2. Gerencia General
3. Lugar de comida
4. Servicios higiénicos para trabajadores de planta de producción.
5. Servicios higiénicos para personal administrativo
6. Mantenimiento
7. Tableros eléctricos
8. Departamento producción
9. Área de maniobras
10. Almacenamiento MP
11. APT
12. Almacén herramientas
13. Departamento de calidad
14. Área de recepción
15. Control aduanero sanitario

**Figura 12.**

*Lay-out del almacén.*







**Nota:** Distribución de las áreas y Lay-out del almacén. **Fuente:** Elaboración propia.

### 3.3. Detalle mobiliario disponible en almacenamiento

Se detalla a continuación los equipos usados en el almacenamiento

**Tabla 6.**

*Implementos del almacén 1.*

<b>Maquinas e equipos</b>	<b>Detalle</b>	<b>Descripción</b>
	<b>Estantes acero inoxidable</b>	Medidas 2.7 metros de largo x 1.20 metros de profundidad y de alto 3 metros, estos anaqueles tienen la función de contener las cajas que albergan los envases.
	<b>Stocka</b>	Stocka es para movimiento y traslado de pallets.
	<b>Cajas de cartón</b>	Serán de cartón onduladas 50 cm ancho x 50 profundidad con separadores
	<b>Cinta embalaje</b>	Para cerrado de cajas de néctares.

**Nota:** Elaboración propia.

**Tabla 7.**

*Implementos del almacén 2.*

<b>Maquinaria e implementos</b>	<b>Nombre</b>	<b>Descripción</b>
	<b>Pallets</b>	Pallets con dimensiones de 1mt x 1.2 mts. para acondicionar cajas de productos terminados
	<b>Stretch Film</b>	Material para embalar los pallets de cajas a exportar
	<b>PC</b>	Usada para registro de data e información a enviar a clientes.
	<b>Impresora</b>	Para reporte de data de informes, facturas o guías para lotes de productos a exportar.
	<b>Sillas y mesas</b>	Escritorio destinado para el trabajo del personal..

**Nota:** Elaboración propia.

En cuanto a maquinarias para la producción del néctar de camu camu, se cuenta con las siguientes especificaciones:

**Tabla 8.**

*Tanque de bomba de agua.*

<b>Tanque con bomba de agua</b>	
Marca	Kaiyuan
Modelo	SX
Capacidad	60000 L
Peso	1,1 Ton
Voltaje	220 V
Dimensiones	3260x1700x2781 mm



**Nota:** Ficha técnica del equipo. Elaboración propia.

**Tabla 9.**

*Tanque de acero inoxidable.*

<b>Tanque de acero inox.</b>	
Marca	Fhpee
Modelo	Fhpee
Capacidad	2000 L
Peso	200 kg
Voltaje	-
Dimensiones	1300x1300x260 mm




**Nota:** Ficha técnica del equipo. Elaboración propia.

**Tabla 10.**

*Embotelladora.*

<b>Embotelladora</b>	
Marca	Real
Model	Royal
Capacity	888 botellas/h
Peso	1,3 ton
Voltaje	380 V
Dimensiones	8300x1700x2700 m2




**Nota:** Ficha técnica del equipo. Elaboración propia.

**Tabla 11.**

*Mezcladora.*

<b>Mezcladora</b>	
Marca	Ltpm China
Modelo	Hlsg
Capacidad	60000 L
Peso	2,1 ton
Voltaje	380 V
Dimensiones	4200x3800x600 m2




**Nota:** Ficha técnica del equipo. Elaboración propia.

**Tabla 12.**

*Banda transportadora.*

<b>Banda transportadora</b>	
Marca	Brenu
Modelo	Brenu
Capacidad	60000 L
Peso	-
Voltaje	380 V
Dimensiones	5780x1300x1200 m2



**Nota:** Ficha técnica del equipo. Elaboración propia.

**Tabla 13.**

*Etiquetadora.*

<b>Etiquetadora</b>	
Marca	TNZ-160
Modelo	TNZ-160
Capacidad	1200 etiqueta/h
Peso	-
Voltaje	380 V
Dimensiones	1000x2000x1650 m3



**Nota:** Ficha técnica del equipo. Elaboración propia.

**Tabla 14.**

*Cámara de conservación.*

<b>Cámara paquete de conservación</b>	
Marca	-
Modelo	EFCC26C2HQW
Capacidad	260 L
Peso	-
Voltaje	220 V
Dimensiones	960x700x850 mm



**Nota:** Elaboración propia.

**Tabla 15.**

*Montacarga.*

<b>Montacarga</b>	
Marca	CAT
Modelo	CAT
Capacidad	1,3 Ton
Peso	2 ton
Voltaje	12 V (Batería)
Dimensiones	1060x1770x1060 m3



**Nota:** Elaboración propia.

### 3.4. Costo fijo de almacén

Los costos de almacenamiento son una recopilación de gastos asociados al almacenamiento de bienes y servicios. Los costos asociados al almacenamiento también se denominan mantenimiento o posesión de stocks. Incluir todos los costos directamente asociados a la propiedad del inventario (Numdea,2020).

Tabla 16.

Detalle de los costos fijos de almacén.

<b>Descripción</b>	<b>Costo Mensual</b>
Costo de emisión de pedidos	S/. 1,500.00
Costos de almacenaje	S/. 1,000.00
Costo de transporte	S/. 1,000.00
Costo de administración	S/. 2,500.00
Costo de logística	S/. 1,200.00.
<b>Costo Total</b>	<b>S/. 7,200.00</b>

**Nota:** Detalles de los costos fijos de almacén.

**Fuente:** Elaboración propia.



## **CAPITULO IV**

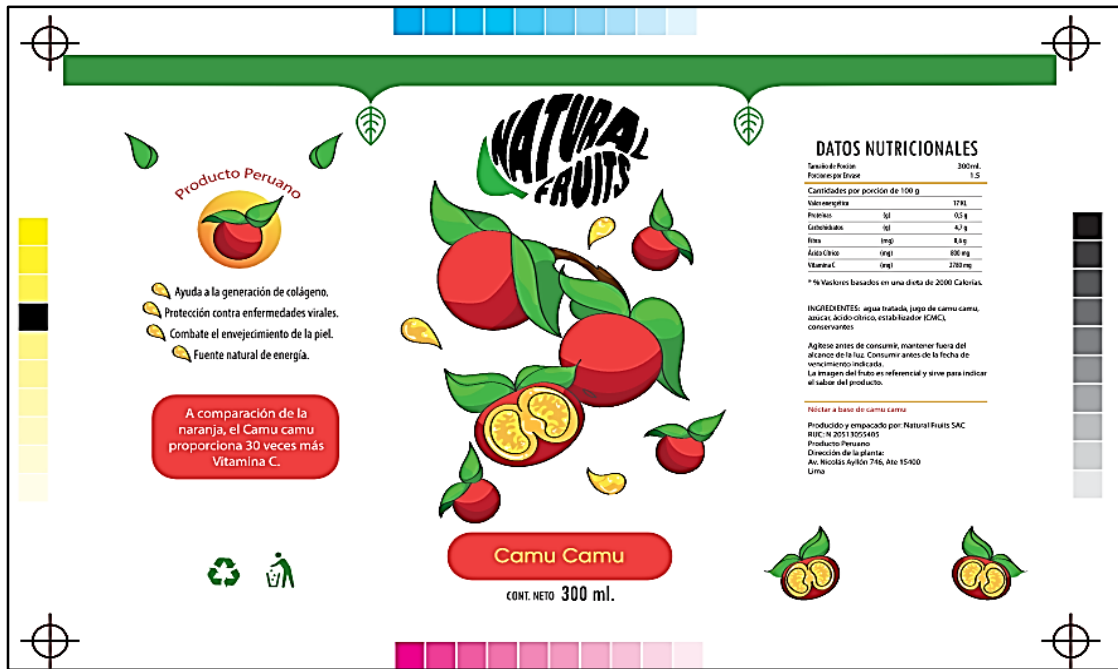
### **ROTULADO Y ETIQUETADO**

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

En la figura 13 se detalla el tipo de etiqueta a utilizarse en el envase del néctar, indicándose toda la información nutricional del producto.

**Figura 13.**

*Etiqueta del néctar de camu camu.*



**Nota:** Diseño de la etiqueta. **Fuente:** Elaboración propia.

## 4.2. Normas técnicas aplicables

Rotulado: norma técnica 209.038 de INDECOPI, etiqueta deberá estar pegada al envase primario y debe de contener la siguiente información:

- Nombre del Producto: “Néctar de Camu Camu”.
- Nombre o marca de fábrica registrada por el fabricante.
- Lote de fabricación.

- Vencimiento del lote, e indicaciones de almacenamiento.
- Identificación de la composición del producto, así como los aditivos utilizados
- Registro Sanitario (DIGESA)
- Contenido Neto (ml).
- Data Nutricional

#### **4.3. Proceso de rotulado**

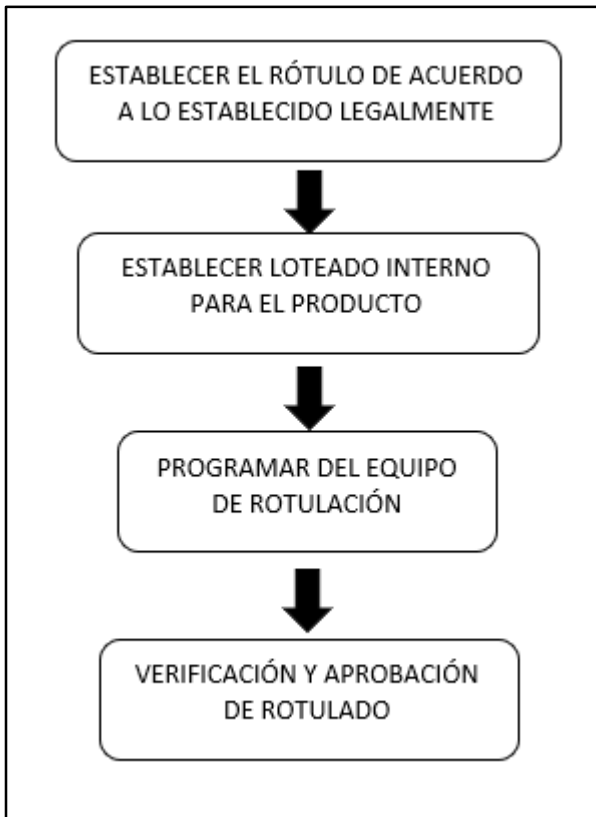
La legislación sobre etiquetado suele exigir que figuren en la etiqueta por lo menos los siguientes datos:

- Nombre y dirección del fabricante o importador del producto
- Clara descripción o composición del producto
- Peso: volumen neto
- Tiempo de vida o fecha de vencimiento
- Detalle de conservación del producto después de abierto.
- Detalla para preparación o uso del producto

El proceso para el rotulado del néctar de camu se detalla en la figura 14:

**Figura 14.**

*Proceso rotulado néctar de camu camu.*

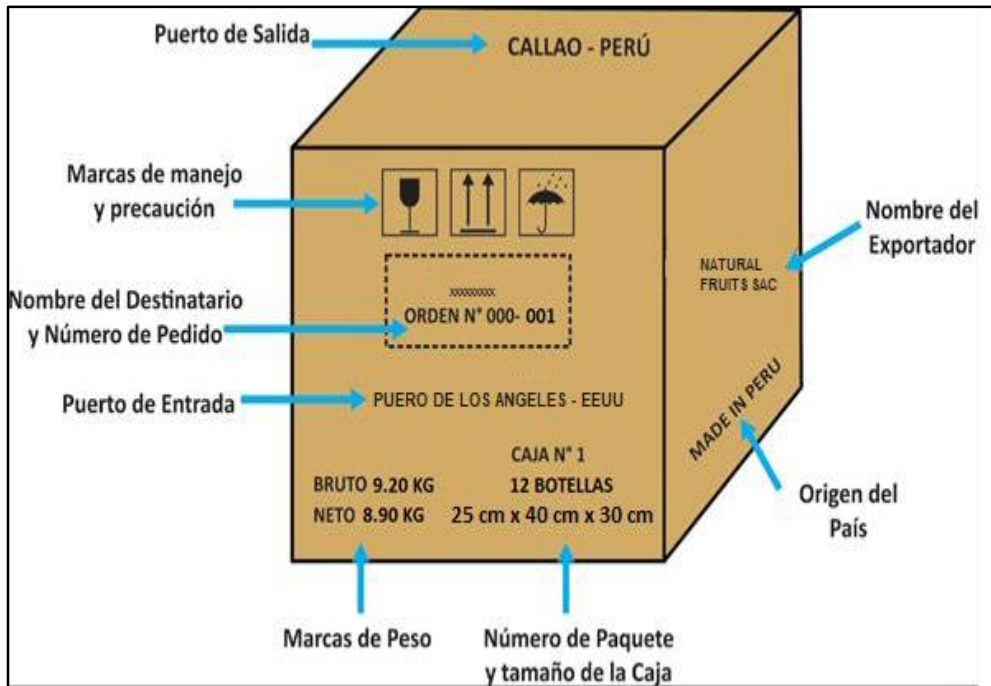


**Nota:** La secuencia muestra el proceso del rotulado. **Fuente:** Elaboración propia.

Cada caja de productos de néctares a exportar tendrá todos los datos obligatorios, que se detallan en la siguiente imagen se aprecia en forma más clara los detalles de marcados en las cajas:

**Figura 15.**

*Marcado del empaque del néctar de camu camu.*



**Nota:** Marcado del empaque para la exportación del producto. **Fuente:** Elaboración propia.


#### 4.4. Tiempo y costos: proceso rotulado

Detallar costo empaque de un producto no es sencillo, Jiménez (2016) indica que debido a que se determina por una variedad de factores. Desde la concepción del producto, debemos tener en cuenta que debe de considerarse todos los detalles directos e implícitos del producto. Como puntos significativos, deje que mencione algunos de los más destacados:

- Forma
- Diseño
- Material
- Peso

**Figura 16.**

*Tiempo y costo del etiquetado del producto.*

	<u>TIEMPO</u>	<u>COSTO</u>
<div style="border: 1px solid black; border-radius: 10px; padding: 10px; text-align: center;">           ETIQUETA (MILLAR Y MEDIO)         </div>	1 DÍA	S/. 30.00
		
<div style="border: 1px solid black; border-radius: 10px; padding: 10px; text-align: center;">           DISEÑO         </div>	1 DÍA	S/. 20.00

**Nota:** Secuencia del tiempo y costo del etiquetado. **Fuente:** Elaboración propia.

## **CAPITULO V**

### **EMPAQUE**

Como empaque primario el néctar de Camu Camu usará el envase de vidrio, con una capacidad de 300 ml de fluido y la tapa considerada es de tipo “abre fácil”, para facilidad al consumidor al momento de abrir la botella.

Como empaque secundario se usará de protección la caja de calidad cartón corrugado, con finalidad de proteger a los envases de vidrio al ser transportados en contenedores vía marítima o en cajas en vía aérea. (Higueta & González, 2018, págs. 1-4).

## 5.1. Ficha técnica del empaque

**Tabla 17.**

*Ficha técnica del empaque primario y secundario.*

<b>FICHA TÉCNICA DEL EMPAQUE</b>	
NOMBRE	NECTAR DE CAMU CAMU
ENVASE PRIMARIO	Botellas de vidrio de 300 ml
EMPAQUE SECUNDARIO	Cartón corrugado: Material de celulosa, que consiste de una hoja de papel con la cual se forma una “ (papel ondulado) en una máquina corrugadora Se almacenan fácilmente debido a que pueden ser dobladas, ocupando un mínimo de espacio.
VENTAJAS	Pueden lograrse excelentes impresiones, lo que mejora la presentación del producto, dando además muy buena apariencia.
MEDIDA	Largo: 30 cm – Ancho 24 cm – Alto: 27 cm

**Nota:** Elaboración propia.

## 5.2. Criterios usados para la selección del empaque

Ambos empaques usados son los adecuados, debido a que contemplan normas internacionales de control y calidad, como las normas de Indecopi y de FDA, para poder comercializar a nivel Perú y exportaciones a los Estado Unidos. Asimismo, nuestros productos al estar bien identificados sirven como promoción de venta, al destacar la marca y país de procedencia.

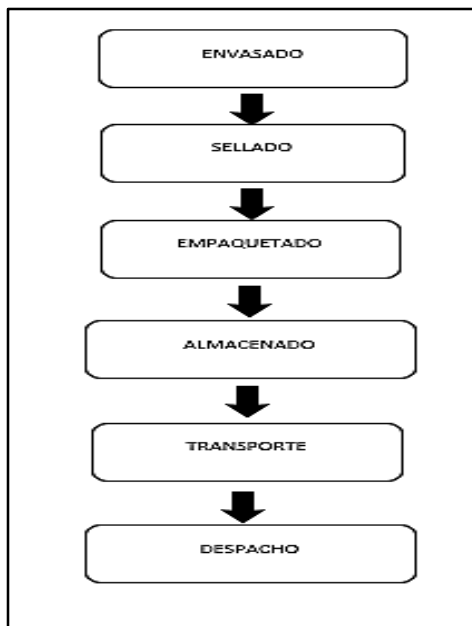


### 5.3. Proceso de empaque

A continuación, se detalla el proceso de empackado o envasado del néctar:

**Figura 17.**

*Proceso de empackado del néctar de camu camu.*



**Nota:** La secuencia muestra el proceso de empackado del néctar.

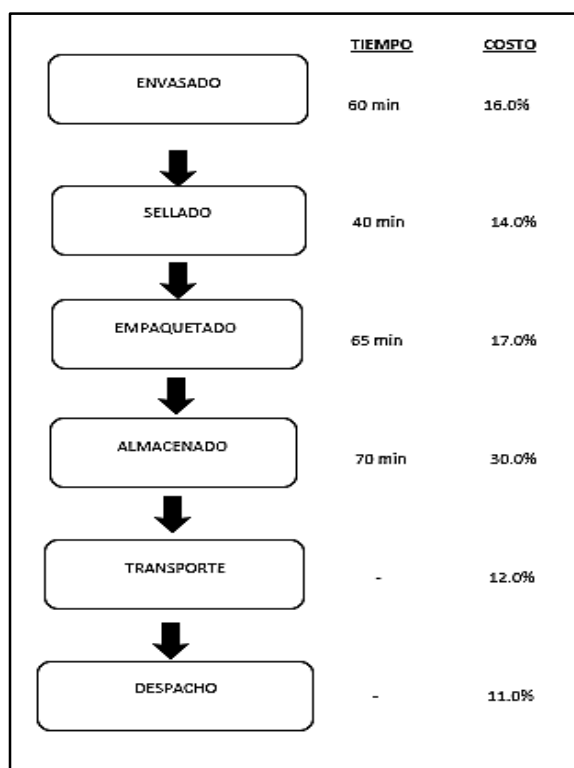
**Fuente:** Elaboración propia.

#### 5.4. Tiempo y costo del proceso de empackado

Se detalla a continuación, tiempos y cotos de empackado del néctar de camu camu, se aprecian en figura 19.

**Figura 18.**

*Tiempo y costo del empackado del producto.*



**Fuente:** Secuencia del tiempo y costo de empackado. **Fuente:** Elaboración propia.

## **CAPITULO VI**

### **EMBALAJE**

Las cajas serán aseguradas con cinta aislante y las cajas acumuladas en los pallets para ser embarcadas en los contenedores, serán aseguradas con stretch film, plástico muy resistente y que da seguridad a un embarque seguro de los productos en su embarque marítimo, con finalidad de llegar con seguridad al puerto de destino final.

## 6.1. Ficha técnica del Film paletizador

El Stretch film es una película de plástico de alta resistencia y que sujeta a presión adecuada las cajas en los pallets de embarque y sus características relevantes de este tipo de film, detallamos en la Tabla 18.

**Tabla 18.**

*Ficha técnica del Film paletizador.*

<b>PRODUCTO</b>	<b>STRETCH FILM</b>
Color	Transparente
Material	Polietileno de baja densidad
Tensión en rotura	4 Kg/mm <sup>2</sup>
Espesor	20 micrones
Gramaje	18,4 gr/m <sup>2</sup>
Ancho	500 mm
Peso	5.0 Kg Bruto
Unidades por caja	4 rollos
Adherencia	Ambas caras
Vida útil	1 año

**Fuente:** Elaboración propia.

## **6.2. Criterios de selección**

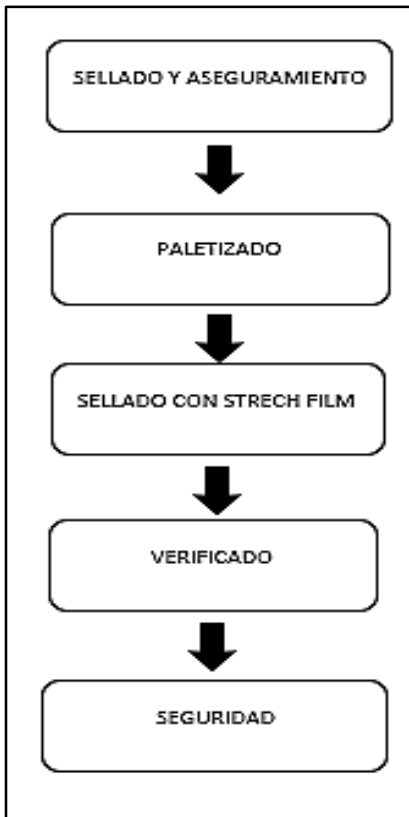
El stretch film es el adecuado plástico polietileno de alta resistencia, y su embalaje alrededor de las cajas de productos brinda un grado de confiabilidad en el traslado del producto a nivel internacional debido que es marítimo el traslado.

## **6.3. Proceso de embalaje**

El embalaje se realiza en los almacenes de la empresa, antes de su carguío en los contenedores que son trasladados al puerto de embarque, verificando los responsables del área de distribución que se haya cumplido con las normas de embalaje a la presión indicada y poniendo esquineros en las esquinas para evitar dañar las cajas que contienen los productos terminados.

**Figura 19.**

*Proceso de embalaje del néctar de camu camu.*



**Nota:** Secuencia de embalaje del producto. **Fuente:** Elaboración propia.

Sellado y aseguramiento: debe estar verificado al momento de poner los productos en el envase secundario, para evitar derrames internos y que afecte al envase secundario.

Paletizado: es el proceso de agrupar cajas en un pallet de madera hasta una determinada altura de cajas, con la finalidad de poder trasladar más productos terminados al punto de entrega de clientes en el exterior.

Sellar con stretch film: Es el proceso de cubrir con una película retráctil (stretch film) para estabilizar y llevar a cabo cargas juntas, pero también mantener el producto limpio y seco.

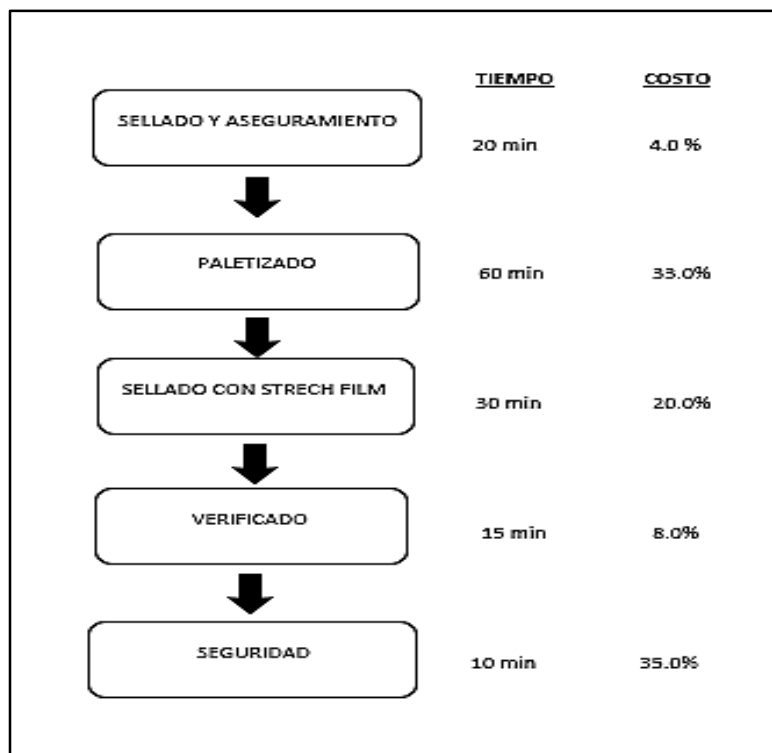
Verificado y seguridad: Es el proceso de asegurar que el sellado proteja la mercancía que distribuimos, por tanto, es imprescindible que el embalaje sea el adecuado a cada producto.

#### **6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje**

Para poder determinar el respectivo costo de empaque, se tienen en cuenta los siguientes aspectos detallados en la figura 20.

**Figura 20.**

*Tiempo y costo del proceso de embalaje del néctar de camu camu.*



**Nota:** Secuencia del tiempo y costo de embalaje del producto. **Fuente:** Elaboración propia.



## **CAPITULO VII**

### **UNITARIZACIÓN**

La paletización es el sistema adecuado para el embarque de productos en pallets a través de contenedores desde un punto de origen en un país hasta su destino final, con finalidad que el manipuleo de los productos sea el mínimo y se pueda cumplir con los pedidos de exportación hacia cualquier destino en forma más segura y útil en su traslado.

## 7.1. Ficha técnica

Utilizaremos pallets de madera con una medida de ancho 100 cm x largo 120cm x altura 10 cm. Para realizar el embalaje y el apilamiento de las cajas, se utilizará stretch film que va a permitir un mejor apilamiento de la mercadería y evitará la contaminación externa de olores y/o residuos externos.

**Tabla 19.**

*Ficha técnica del Pallet.*

<b>MEDIDAS DEL ENVASE</b>	<b>CANTIDAD</b>
Altura	13 cm
Peso neto	300 ml
Peso bruto	345 ml
<b>MEDIDAS CAJA CORRUGADA</b>	<b>CANTIDAD</b>
Largo	30 cm
Ancho	24 cm
Altura	27 cm
Ancho de la caja	3 und
Nivel cajas	2 und
Número botellas x caja	24 und
Peso neto x caja	7080 ml
Peso bruto x caja	8 300 ml
<b>PALLETS</b>	<b>CANTIDAD</b>
Ancho	100 cm
Altura	10 cm
N° cajas por ancho	4 cajas
N° cajas por largo	4 cajas
Altura	5 niveles
Total cajas x pallets	80 cajas
PN por pallets	566 400 ml
PN por pallets	566 kg
PN por pallets	664 000 ml
PN por pallets	644 kg.

**Fuente:** Elaboración propia.

## **7.2. Criterios usados para selección pallet**

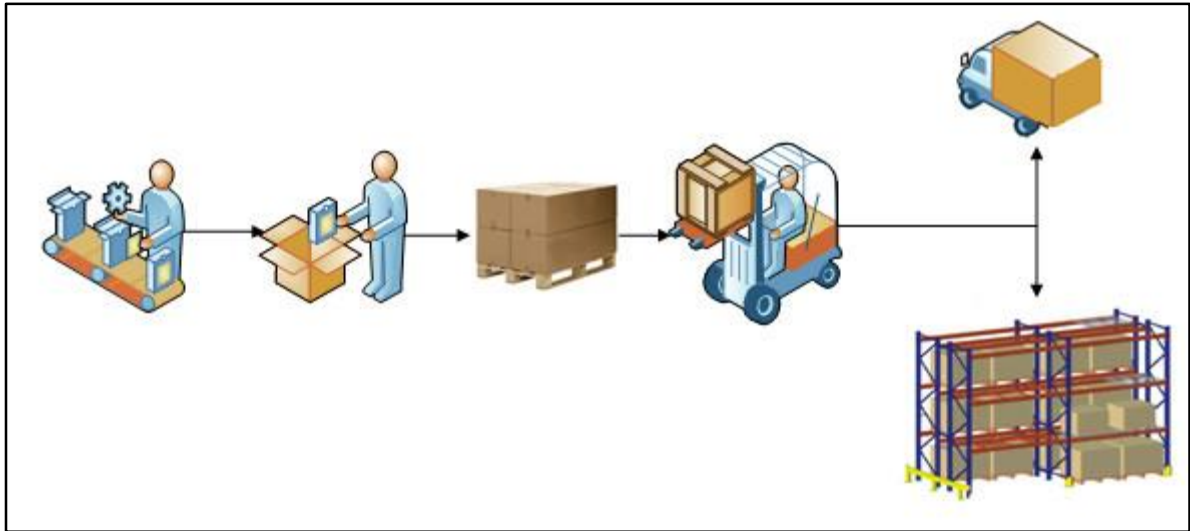
- Que genere mayor número de cajas almacenadas y ahorro de espacio.
- Disminuye manipuleo en casi 40 a 45%.
- Reducción a nivel cero de mermas.
- Eliminación de accidentes laborales a cero incidentes.
- Mejor control de inventario.
- Solamente se usa una etiqueta para identificación del pallet.
- Ahorro en tiempo de carga y descarga de pallets.
- Protección adecuada para cualquier sustracción de productos.

## **7.3. Proceso de paletización**

Es la agrupación de las cajas de productos terminados en un pallet, para su mejor manejo en el almacenamiento como en la estiba en los contenedores, para evitar accidentes de carguío o mermas en el traslado, por seguridad se lleva en la base 12 cajas, que se aprecia el proceso de paletización en la figura 21.

**Figura 21.**

*Proceso paletización.*



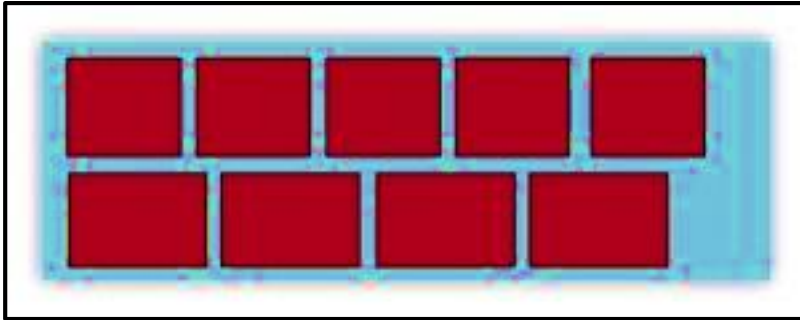
**Nota:** Proceso de paletización del néctar de camu camu. **Fuente:** Elaboración propia.

#### 7.4. Plano de estiba del pallet

La figura 22 muestra la distribución de los pallets en el contenedor de 20”.

**Figura 22.**

*Plano de estiba de los pallets al contenedor.*



**Nota:** Distribución del pallet dentro de contenedor. **Fuente:** Elaboración propia.

**CONTENEDOR DE 20''**

Dimensiones: 2.35 x 5.9 x 2.39 mt (ancho, largo, alto)

**PALLET**

Dimensiones: 1200 x 1000 cm (largo, ancho)

**CAJA**

Tiene cada caja: 12 botellas de 300 ml

Dimensiones: 25 x 40 x 30 cm (ancho, largo, alto)

Entonces:

**ALTURA CONTENEDOR / ALTURA CAJA:**

Dimensiones  $239/30 \text{ cm} = 7.96$

$LC/A = 590/100 = 5.9$

Largo del contenedor / Largo del Pallet

$LC/L = 590/120 = 4.9$

En total irán 9 pallets por contenedor

## 7.5. Tiempos y costos proceso de paletizado

**Tabla 20.**

*Tiempo y costos proceso para paletizar.*

PROCESO	TIEMPO (MINUTOS)	COSTO PROMEDIO
Apilar la carga sobre pallet	0.16	6%
Colocar el separador por nivel de carga	0.12	9%
Ajustar la altura de la carga máxima	68.00	14%
Colocar bolsa porta documentos	0.50	4%
Colocar etiquetas de manipulación mecánica	0.22	5%
Colocar esquineros de cartón	0.55	10%
Proteger con Film la mercancía	0.21	22%
Enrollar la carga con stretch film	0.42	30%

**Fuente:** Elaboración propia.

## **CAPITULO VIII**

### **CONTENEDORIZACION**

La definición del contenedor es de suma importancia, de acuerdo al acuerdo comercial, en este caso se usará contenedores de 20 pies.

#### **8.1. Ficha técnica del contenedor**

El contenedor marítimo es usado en el comercio internacional de mercancías, debido a sus condiciones de seguridad y son fáciles de ubicar en los buques, además de

su solidez y resistencia. estibarlos en el interior de los buques con facilidad, son sólidos y resistentes.

**Tabla 21.**

*Ficha técnica del contenedor de 20”.*

<b>CONTENEDOR BOX</b>	<b>20”</b>
Longitud interna (cm)	592
Ancho interno (cm)	236
Alto interno (cm)	238
Ancho puerta (cm)	234
Alto puerta (cm)	229
Tara (kgs.)	2280
Máx. carga (kgs.)	21800
Volumen (cbm)	33.0

**Nota:** Datos técnicos de un contenedor de 20.

**Fuente:** <http://www.globalcourier.com/images/ficha-tecnica-contenedores.pdf>

## 8.2. Criterios usados para la selección del contenedor

- Son unidades de transporte de mercancías por su seguridad y que son ensamblados según normas internacionales ISO.
- Por transportar todo tipo de mercancía, ya sea en temperatura normal, en frío cuando son productos con tema de deterioro por humedad, clima, tránsito y/o vencimiento rápido en caso de alimentos.



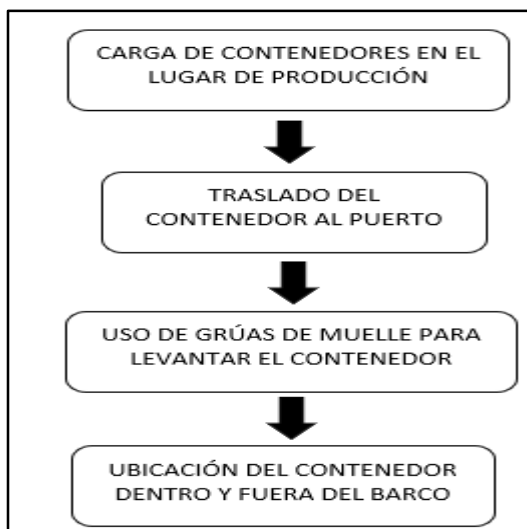
- Asimismo, son unidades para transportar carga paletizada, suelta, en sacos, además que su fácil transado para llegar al puerto de embarque con en el puerto de llegada se trasladan a los locales de clientes en camiones.
- Asimismo, los tiempos que se usa para la carga y descarga es mínima, además de ser segura y eficiente para su control en las aduanas de los diversos países.

### **8.3. Proceso de contenedorización**

El proceso de contenedorización desde el punto de carga en la planta de producción, hasta la ubicación del contenedor en el transporte marítimo, se aprecia en la figura 23, que ve a continuación:

**Figura 23.**

*Proceso de contenedorización.*



**Nota:** Secuencia Proceso de contenedorización del néctar de camu camu.

**Fuente:** Elaboración propia.

Se deberá seguir los siguientes pasos para la carga correcta del contenedor:

- Elegir el tipo de contenedor correcto para la carga
- Examinar las condiciones del contenedor a su llegada (debe estar limpio y seco, ser hermético, examinar si hay hoyos o fracturas, comprobar la integridad de la unidad.).
- Se debe llenar de forma segura, considerando el peso de la carga que debe de estar distribuido de manera uniforme a lo largo y ancho del piso del contenedor.
- Al planear el llenado del contenedor se debe considerar el peso máximo y capacidad de carga del contenedor.

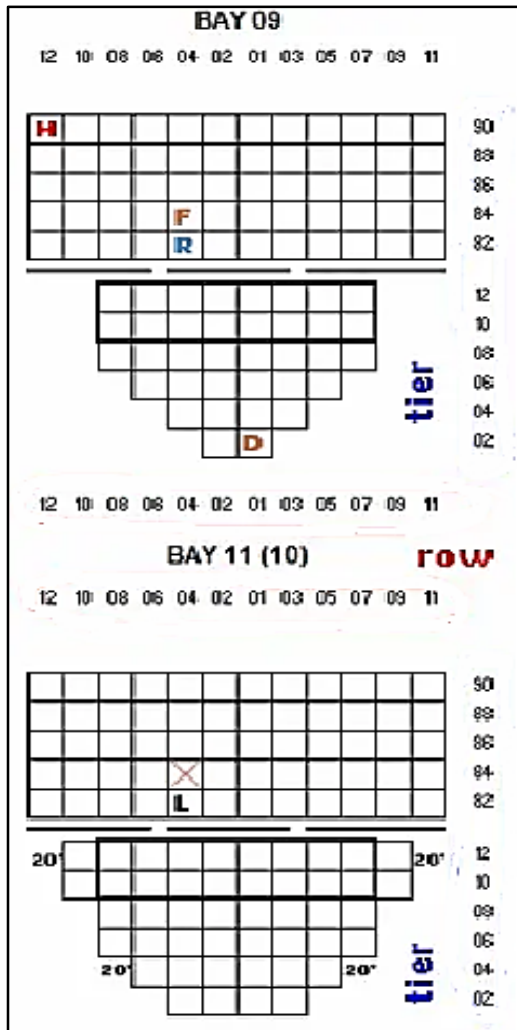
- De ser necesario, cubrir los espacios vacíos con material de relleno para prevenir movimientos cuando el container se elevado mediante la grúa de muelle hacia la embarcación, evitar la presión directa sobre las puertas del contenedor

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

El plano de estiba señala como se coloca cada contenedor a bordo, con la finalidad que posteriormente se pueda identificar en que puerto debe ser descargado

**Figura 24.**

*Plano de estiba del contenedor.*



**Nota:** Ubicación del contenedor de 20' dentro de la embarcación.

**Fuente:** Elaboración propia.

En la figura 24 se detalla ubicación de contenedor 20 pies dentro del buque, estará bajo cubierta y controlado por sistema BaRoTi, para lo cual ocuparemos la bahía numero 09 la columna 12 y la fila 12, se pretende que contenedor se coloque en la última fila

para su fácil acceso y evitar más maniobras durante su salida, nuestra configuración quedaría de la siguiente manera:

### 8.5. Tiempo y costos del proceso de contenedorización

**Tabla 22.**

*Tiempo - costos proceso contenedorización.*

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO X PALLET	COSTO TOTAL	TIEMPO CONTENEDOR
PALLET	18	S/ 120.00	S/ 2,160.00	1 día
	IGV (18%)		S/ 388.80	-----
	TOTAL		S/ 2,548.80	1 día

**Fuente** elaboración propia.

## **CAPITULO IX**

### **TRANSPORTE**

#### **9.1. Proveedores del transporte interno**

Los proveedores del traslado del contenedor desde la planta de fabricación hasta el puerto del Callao son:

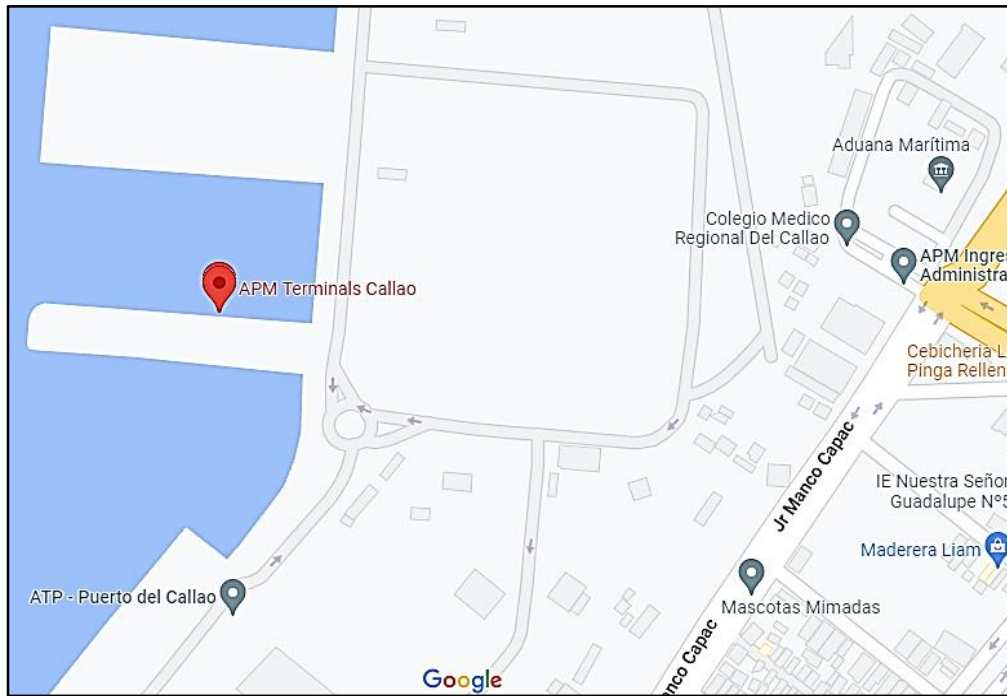
##### **A. APM Terminals**

- Av. Contralmirante Raygada Nro. 111 (Entrada Muelle Norte)
- Distrito / Ciudad: Callao
- Teléfono: +511 200 8839 - +511 200 8861 - +511 200 8888

- Correo: [contenedores.clientes@apmterminals.com](mailto:contenedores.clientes@apmterminals.com)

**Figura 25.**

*Ubicación APM Terminals.*



**Nota:** Ubicación del transporte APM Terminals. **Fuente:** <https://www.google.com/maps>

**B. DP WORLD CALLAO S.R.L.**

- Dirección Legal: Av. Manco Cápac Nro. 113
- Distrito / Ciudad: Callao
- Teléfono: (01) 206-6500

**Figura 26.**

*Ubicación DP WORLD CALLAO S.R.L.*



**Nota:** Ubicación del transporte interno DP WORLD CALLAO S.R.L.

**Fuente:** <https://www.google.com/maps>

### **C. FARGOLINE SOCIEDAD ANONIMA - FARGOLINE S.A.**

- Dirección Legal: Av. Néstor Gambetta Km. 10 Ex-Fundo Oquendo  
(Pasando Restaurante la Cabaña)
- Distrito / Ciudad: Callao
- Teléfono: (01) 311-4100



**Figura 27.**

*Ubicación FARGOLINE S.A.*



**Nota:** Ubicación del transporte interno FARGOLINE S.A. **Fuente:** <https://www.google.com/maps>

## 9.2. Costo de transporte interno

En este caso se cotizaron los transportes internos, por lo que se estima los respectivos costos en la tabla 22.

**Tabla 23.**

*Costos del transporte interno de la mercancía.*

<b>OPERADORES LOGISTICOS</b>	<b>COSTO</b>
APM Terminals	\$ 400.00
DP WORLD CALLAO S.R.L.	\$ 350.00
FARGOLINE S.A.	\$ 403.00

**Nota:** Elaboración propia.

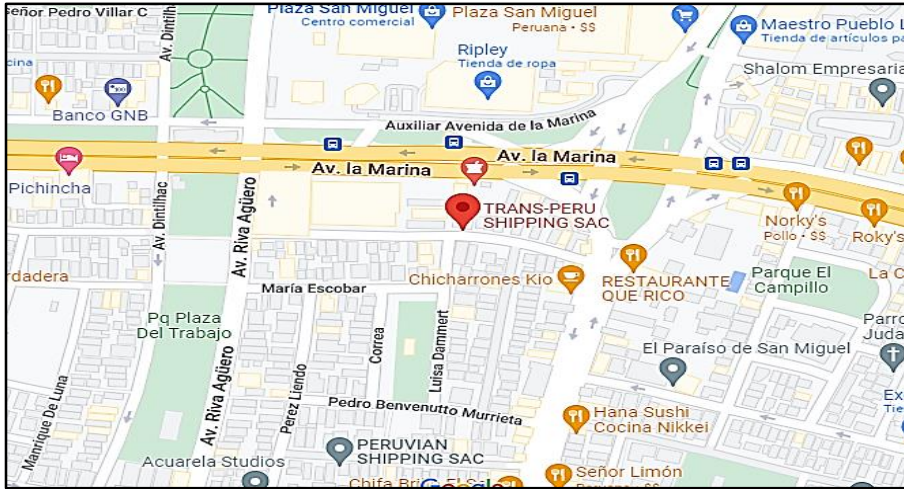
### **9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional**

#### **A. TRANS-PERÚ SHIPPING SAC**

- Dirección Legal: Jr. Mercedes Gallagher de Par Nro. 192
- Urbanización: Pando (1er Piso - Altura a Plaza San Miguel)
- Distrito / Ciudad: San Miguel

**Figura 28.**

*Ubicación TRANS-PERU SHIPPING S.A.C.*



**Nota:** Ubicación del transporte marítimo TRANS-PERU SHIPPING S.A.C.

**Fuente:** <https://www.google.com/maps>

## **B. SOUTH EXPRESS CARGO PERU SAC**

- Av. Elmer Faucett Nro. 2823 Of 503 Edificio Lima Cargo City - Torre III Sur.
- [ventas@southexpress.pe](mailto:ventas@southexpress.pe).
- (+51) 947 302 484
- Departamento: Callao, Perú

#### 9.4. Cotizaciones de flete

En este caso será por vía marítima, por lo que se estima los respectivos costos como se aprecia figura 29, la cotización fue realizada por la empresa South Express Cargo Perú S.A.C

**Figura 29.**

*Cotización transporte marítimo.*

Ref.: Cotización de Servicio – <b>Exportación Marítima</b>		
Estimados,		
A través de la presente, junto con saludar nos es grato adjuntar a usted, tarifa para carga como se señala a continuación:		
Producto	: CARGA GENERAL – NO IMO.	
Origen	: <b>CALLAO, PERU</b>	
Destino	: LOS ANGELES, USA	
Peso	: 13 250.28 kg	
Volumen	: 01X20 ST	
Términos de Venta	: CFR	
Moneda	: USD	
<b>Descripción de Tarifa</b>	<b>Tarifa por unidad</b>	<b>Totales</b>
FLETE MARÍTIMO	01 X 20'STD = USD 5,000.00	USD 5,000.00
BL FEE	USD 50.00	USD 50.00
<b>Características del Servicio</b>		
Tipo de Servicio	SERVICIO DIRECTO – SALIDAS SEMANALES.	
Sobreestadía (Carga FCL)	10 DÍAS EN ORIGEN – 4 DÍAS EN DESTINO	
Línea Naviera	ONE	
Tiempo de Tránsito Internacional	19 – Días aprox.	
Validez de Tarifa	31/05/2022.	
Es importante notar que las Compañías Navieras están aplicando en algunos de sus tráficos un "Destination THC" según sea el caso, de forma automática e irrevocable, por lo que en caso de que existiese, South Express Cargo Perú S.A.C. procederá a cobrarlos de igual manera.		

**Nota:** Cotización del transporte marítimo.

**Fuente:** Elaboración propia.

## **CAPITULO X**

### **SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL**

#### **10.1. Agentes de aduana**

Agentes aduaneros, son representantes de empresas importadoras y exportadoras ante las Aduanas del Perú, debiendo cumplir todos los procedimientos establecidos por Sunat para evitar la falta de compromiso en las operaciones aduaneras, para lo cual los agentes de aduanas deben de estar calificados y reconocidos ante la entidad supervisora (Sunat, 2022, pág. 1)

**Figura 30.**

*Datos de agentes aduaneros.*

Ruc	Codigo	Agentes	Direccion	Distrito	Telefono	Delegado	Representante
20101409199	02143	AGENCIA DE ADUANA TRANSOCEANIC S.A.	AV. SAENZ PEÑAS N° 1426	BELLAVISTA - CALLAO	4653196 - 4653764	RAUL ENRIQUE SANCHEZ SABOGAL	BRAVO CARRANZA MIGUEL ANGEL
20601746566	08449	EGL ADUANAS S.A.C.	CALMARIO CAVAGNARO N° 109 URB. LA TABOADITA	BELLAVISTA - CALLAO	404 5185 - 699 7570	LUCIA FLORENTINA TRUJILLO SALAVERRY	LUCIA FLORENTINA TRUJILLO SALAVERRY
20100417082	00190	GARCIA PERSICO S.A.C.	AV. SAENZ PEÑAS N° 1836	BELLAVISTA - CALLAO	4292035 - 4298232 - 4294947 - 4657516	HERNAN GARCIA PERSICO	HERNAN JOSE GARICA PERSICO
20547891571	07440	HERRAN AGENCIA DE ADUANAS S.A.C.	CAL FRANCISCO QUIROZ N° 385-4TO PISO URB. STELLA MARIS	BELLAVISTA - CALLAO	4986101	JUANA ANGELA TORRES CHUMIOQUE	PABLO ENRIQUE OBANDO PAZOS
20511830533	04858	R&R LOGISTICA INTEGRAL S.A.C.	CALLOS ZAFIROS N.106 URB. SAN ANTONIO (ALT. DEL ESTADIO MIGUEL GRAU)	BELLAVISTA - CALLAO	4652201 - 4299279	RAFAEL REBOSIO RICARDO MARCOS	RAFAEL REBOSIO RICARDO MARCOS
20506479194	03273	RF INTERNATIONAL ADUANAS S.A.C.	AV. ELMER FAUCETT N° 2061 URB. JARDINES VIRU - BELLAVISTA	BELLAVISTA - CALLAO	4527073 - 4527074	ANSELMO FERNANDO PLASENCIA CONTRERAS	ANSELMO FERNANDO PLASENCIA CONTRERAS
20507389571	04920	TLJ ADUANAS S.A.C.	CAL NICOLAS DE PIEROLA NRO. 269	BELLAVISTA - CALLAO	6136100 - 6136116	RENZO RICARDO JIMENEZ CEBRECO	WALTER RAUL SALAZAR GARGUREVICH
20551314651	07512	DPA ADUANAS S.A.C.	CALLE LOS HELIOTROPOS 274 OF.3A URB. VIPOL	CALLAO	5941991	YULY PAOLA LUNA PUICON	DAVID JESUS KCACHA MIRANDA

**Nota:** Lista de agentes aduaneros certificados. **Fuente:** <https://www.aaap.org.pe/>

Teniendo en cuenta los trámites de exportación, el agente de aduana la empresa DPA ADUANAS SAC, una agencia con experiencia y contar con certificaciones.

Siendo tiempo estimado ruta del puerto Callao hasta puerto Los Ángeles (USA) 15 días, se estima valor FOB en la exportación, por lo tanto el costo del flete marítimo corre a cuenta del importador.

## 10.2. Costo de agenciamiento

El servicio de agenciamiento aduanero nos brindara soporte y asesoría integral para realización de trámites para exportación del néctar de camu camu, con finalidad de cumplir con las diversas normas establecidas en los trámites de exportación y (Mincetur, 2013, págs. 10-12).

En la tabla 24 se fijan los costos que generara el agenciamiento aduanero.

### **Tabla 24.**

*Costos de agenciamiento aduanero.*

<b>OPERADORES LOGISTICOS</b>	<b>COSTO</b>
Handing	\$ 70.00
Visto bueno	\$ 150.00
Gastos operativos	\$ 60.00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 280.00</b>

**Fuente:** Elaboración propia.

### 10.3. Aseguradoras

La póliza de seguros es responsabilidad del importador con finalidad que el embarque llegué seguro a su lugar de destino y cubra cualquier gasto o accidente del embarque realizado.

### 10.4. Póliza seguros

**Tabla 25.**

*Costo de aseguradora.*

<b>ASEGURADORA</b>	<b>COSTO</b>
D2D COMEX	\$ 441.79

**Fuente:** Elaboración propia.

### 10.5. Terminales de almacenamiento



El despacho aduanero, se tramita por un medio electrónico, que se detalle en la Declaración Aduanera de Mercancías (DAM) gestionada ante aduanas.

Datos del DAM se verifican validando datos, se imprime la DAM para ingreso de mercancía a Zona Primaria y se ingresa mercancía al depósito temporal, acción previa para selección del canal de control de la DAM.

El almacenero confirmará recepción de mercadería, mediante registro electrónico para determinar fecha y hora del ingreso total de mercadería.

Vía electrónica se confirma recepción de mercadería. El plazo de 2 horas computadas a partir del momento que despachador aduanero presenta el DAM al almacenista.

Después visto bueno a información transmitida, para asignar canal en terminal de Almacenamiento, el almacenero da por admitido o ingresado en la DAM. En el reconocimiento físico, se verificarán la naturaleza, valor y peso de la mercancía.

Se usará el terminal de DP World Callao, ya que según lo indagado el terminal nos ofrece un buen servicio en la ruta e incluye la garantía necesaria para el producto.

**Tabla 26.**

*Lista de terminales de almacenamientos.*

**Nota:** Terminales almaceneros.

<b>CÓDIGO</b>	<b>RAZÓN SOCIAL</b>	<b>OFICINA</b>	<b>TELÉFONO</b>
0823	DP WORLD LOGISTICS S.R. L	AV. ARGENTINA 2085 URB. PLAYA RIMAC, CALLAO,	(01) 6142800
3033	DP WORLD LOGISTICS S.R.L.	AV. ARGENTINA 2085 URB. PLAYA RIMAC, CALLAO	(01) 4292065
3105	DP WORLD LOGISTICS S.R.L.	AV NESTOR GAMBETTA KM 14.2 CALLAO	(01) 6142800
4004	DP WORLD CALLAO S.R.L.	AV. REPUBLICA DE PANAMA 3531-1602 URB. CORPAC	(01) 2066500
4463	DP WORLD LOGISTICS S.R.L.	AV. ARGENTINA. PROV. CONST. DEL CALLAO	(01) 6142800
4554	DP WORLD LOGISTICS S.R.L.	AV. ARGENTINA. PROV. CONST. DEL CALLAO	(01) 4292461

**Fuente:** <http://www.aduanet.gob.pe/aduanas/informao/tgteralm.htm>

## **CAPITULO XI**

### **INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCION FISICA EN EL PAIS**

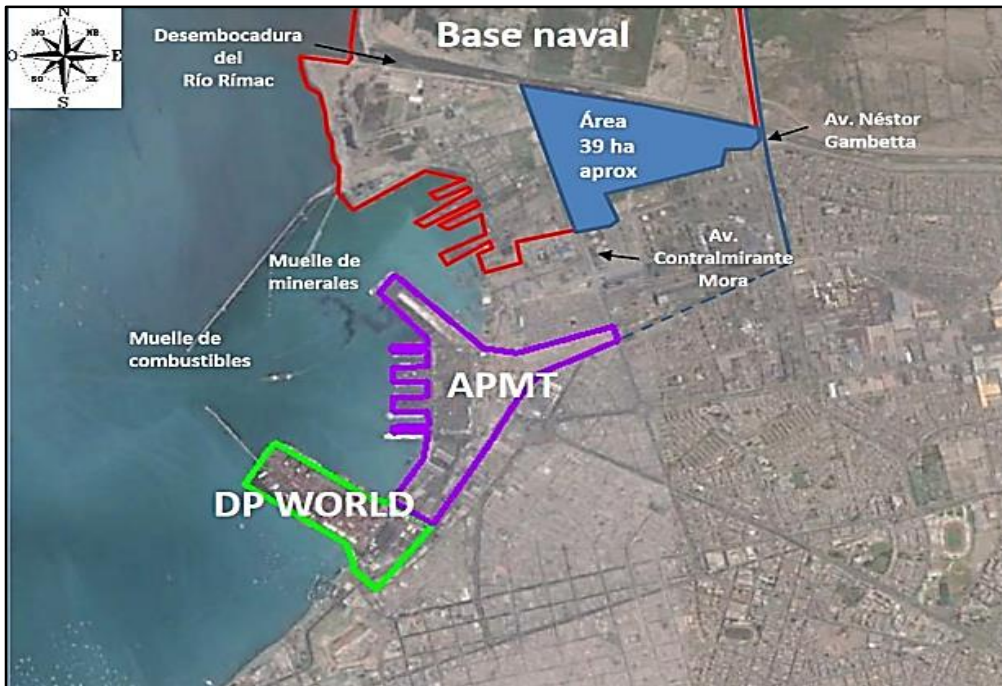
#### **DESTINO**

##### **11.1. Puertos disponibles para la carga peruana**

Puerto del Callao: será el puerto de embarque, oficialmente el Terminal Portuario (TP), principal puerto Perú, ubicado Provincia Constitucional del Callao, 63% de carga se moviliza a través de contenedores, 20% granel sólido, 9% granel líquido, 6% carga general y 1% carga rodante. Estas operaciones se realizan a través de los siguientes muelles: (i) Terminal Muelle Sur especializado operaciones de contenedores, (ii) Terminal Norte usos múltiples, y (iii) pequeño terminal para minerales.

**Figura 31.**

*Mapa del terminal Portuario del Callao.*

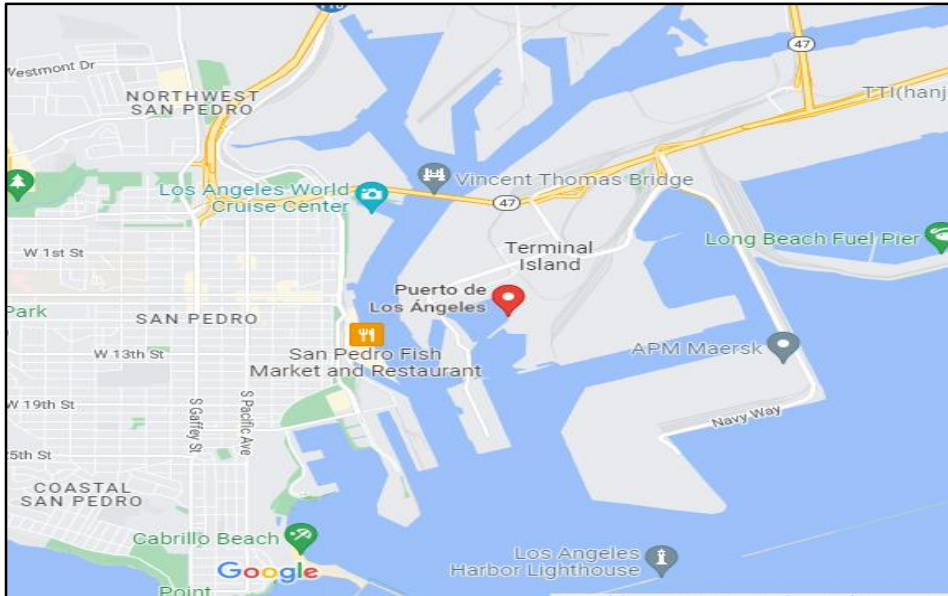


**Nota:** Logística del puerto del Callao. **Fuente:** ProInversión.

EEUU tiene diez (10) puertos que contribuyen con más 26% consumo mundial total, transporte marítimo es vital para su economía, para nuestro producto néctar de camu camu será exportado al mercado norteamericano a la ciudad de Los Ángeles, por consiguiente el puerto de los Ángeles será destino de nuestro producto.

**Figura 32.**

*Ubicación del puerto de Los Ángeles.*



**Nota:** Mapa del Puerto los Ángeles. **Fuente:** <https://www.google.com/maps>

**11.2. Análisis de la infraestructura portuaria del país destino.**

Los Ángeles actualmente en Estados Unidos el principal puerto marítimo de comercio, ubicado en bahía San Pedro, aproximadamente a 30 kilómetros, al sur de Los Ángeles, California (Ángeles, 2022, págs. 1-2), junto con puerto Long Beach manejan 40% de carga contenerizada de los Estados Unidos.

**Figura 33.**

*Infraestructura de puerto de Los Ángeles.*



**Nota:** Logística del puerto de los Ángeles.

**Fuente:** <https://megaconstrucciones.net/?construccion=puerto-angeles>

**11.3. Descripción, análisis de los principales puertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.**

Para este capítulo se detalla los puertos de destino para a la exportación del néctar de camu camu siendo Puerto de los Ángeles el destino principal de nuestro producto.

**Figura 34.**

*Ruta puerto del callao a los ángeles.*

Puerto de origen (Perú)	Puerto de destino	US\$ Tarifa promedio de flete por contenedor (*)			Mercadería Consolidada Tm/m <sup>3</sup>	Días de tránsito (**)	Frecuencia de salida (**)
		Contenedores					
		20 pies	40 pies	40 pies refrigerado			
Callao	Manzanillo (México)	2,400	3,700	5,500	80	7	SEMANTAL
Callao	San Diego (Estados Unidos)	2,500	3,700	5,500	80	20	SEMANTAL
Callao	Long Beach (Estados Unidos)	2,600	3,750	5,600	80	22	SEMANTAL
Callao	Los Angeles (Estados Unidos)	2,650	3,750	5,650	80	20	SEMANTAL
Callao	Oakland (Estados Unidos)	2,700	3,800	6,000	110	28	SEMANTAL
Callao	Vancouver (Estados Unidos)	2,800	3,900	6,100	131	26	SEMANTAL
Callao	Seattle (Estados Unidos)	2,950	4,000	6,200	120	31	SEMANTAL

**Nota:** Puertos disponibles para la exportación. **Fuente:** Siicex.

#### **11.4. Proceso de importación y nacionalización en el país destino (flujograma con costos y tiempos)**

El proceso para la exportación del néctar de camu camu hacia el país destino EEUU es el siguiente:

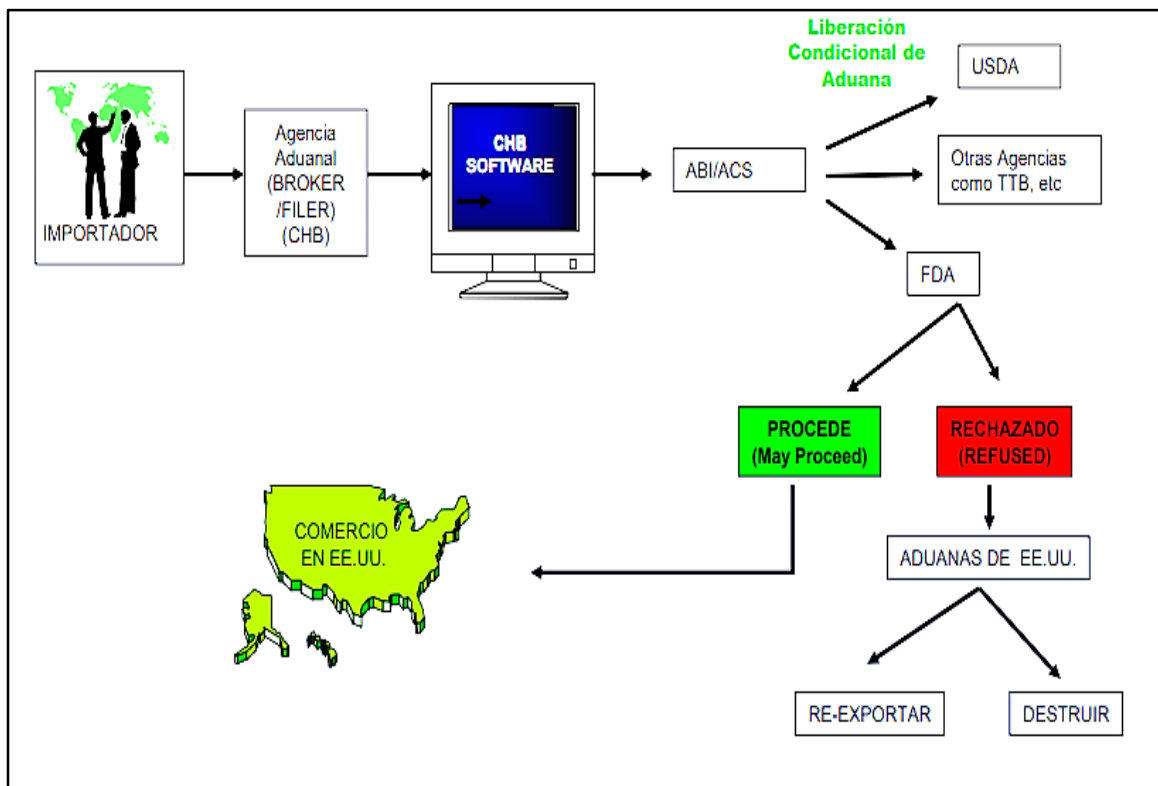
- El importador presenta notificación de entrada de los productos a la Aduana de los Estados Unidos.
- La Aduana notifica a la FDA (La Administración de Alimentos y Medicamentos).
- La FDA determina si el envío puede admitirse y si es necesario examinarlo
- Si la FDA no realiza la inspección:
- Deben pagarse los aranceles correspondientes
- El producto puede comercializarse en los Estados Unidos
- Si la FDA inspecciona la entrada
- Se toman muestras para realizarles pruebas
- La parte responsable deberá retener el envío y lo mantendrá sin alteraciones hasta ser contactado por la FDA
- Después de la revisión, si los productos cumplen con lo establecido, el envío es liberado una vez se cancelan los aranceles correspondientes.



- Si los productos no cumplen lo establecido, se emite un “Aviso de Detención y audiencia”, el importador puede solicitar el reacondicionamiento del producto.
- Si se niega la entrada de los productos, se solicita al importador reexportar el producto o destruirlo.

**Figura 35.**

*Esquema del proceso de importación de EEUU.*



**Nota:** Esquema de la importación del néctar en EEUU.

**Fuente:** <https://apps.cameralima.org.pe/>

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

Los requisitos para importar muestras sin valor comercial son los siguientes:

1. Carta de responsabilidad: es antinarcótics, es un documento que revisa la Aduana, la cual lleva información personal (nombre completo, número documento identidad, huella y número de celular).
2. Guía de envío: estará presente en todos los envíos. Sin esta guía, el proceso de envío y recolección del paquete, no será posible.
3. Factura con descripción: Se elabora una factura proforma, la cual es una muestra de que el producto a enviar no tiene valor comercial alguno y de esta manera, poder remitir de forma segura muestras a USA.

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

En Perú, DACHSER, una empresa alemana con una fuerte red global, es uno de los proveedores logísticos que destaca por ofrecer servicios que han fortalecido las relaciones comerciales y mejorado su crecimiento y CH ROBINSON es un proveedor estadounidense de Fortuna 200 de servicios de transporte multimodal y logística de

terceros. La empresa ofrece transporte de carga, gestión de transporte, corretaje y almacenamiento. Ofrece transporte completo, parcial, aéreo, intermodal y marítimo.

## **CAPITULO XII**

### **DISTRIBUCIÓN**

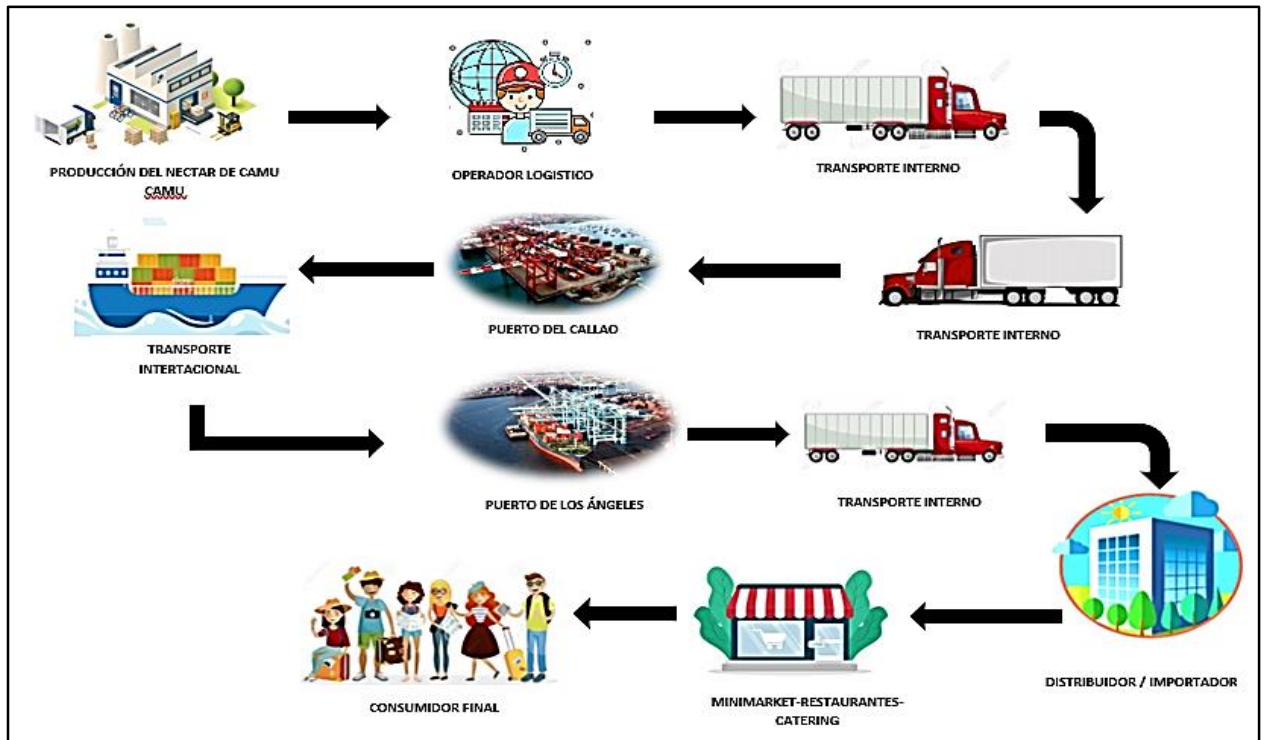
#### **12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.**

En la Secuencia Comercial, se especifica el método de transporte, los servicios de logística integral utilizados, y los servicios aduaneros para el envío del néctar de camu camu para EEUU.

En la siguiente figura apreciamos la secuencia de la operación comercial, desde el punto de inicial, nuestra planta de distribución de néctar de camu camu, hasta el punto de entrega al importador final y consumidores.

**Figura 36.**

*Secuencia comercial proveedor-consumidor.*



**Nota:** Esquema del proceso del proveedor hasta el consumidor final.

**Fuente:** <https://apps.camaralima.org.pe/>

## 12.2. Identificación y descripción de canales de distribución.

La elección del canal de distribución, implica considerar varios factores, principalmente el más básico es el costo, existen dos tipos, el directo y el indirecto: (PROMPEX, 2015)

- **Distribución Indirecta:** tiene necesidad de un intermediario para llegar al mercado minorista, en la cual, una vez llegado el cargamento de néctar de camu camu a manos del importador, este tendrá que recurrir a un distribuidor, representante o agente de ventas
- **Distribución Directa:** cuando no se necesita de un intermediario para colocar el producto donde el consumidor final, directamente el exportador lo hace en el país de destino.

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

El canal que se utiliza en la exportación de jugo de néctar es el Indirecto, Cuando se hace referencia a este tipo de distribución, quiere decir que nuestra empresa no distribuye el producto hacia el consumidor final, sino que hay otras personas llamados intermediarios (bróker, distribuidores).

Perú cuenta con oficinas comerciales o agregados comerciales en la mayoría de países, estas oficinas comerciales se encuentran bajo la responsabilidad del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur), con la finalidad de apoyar comercialmente al exportador peruano. En la mayoría de casos se logra con los objetivos de cerrar ventas o contactar nuevos clientes por medio de estas oficinas.

- Telf: 1(310)496-7411
- Fax: 1(310)496-7493
- Email: [info@perutradeoffice.us](mailto:info@perutradeoffice.us)
- Facebook: <https://www.facebook.com/peru.tradeoffice/>
- Twitter: [https://twitter.com/Peru\\_Trade](https://twitter.com/Peru_Trade)
- LinkedIn: <http://www.linkedin.com/pub/peru-trade-office-los-angeles/22/a9a/a3b>

KeHE Distributors: Es uno de los principales distribuidores de alimentos mayoristas con 16 CDC en América del Norte. Ayudan a que las marcas y productos naturales y orgánicos, especializados y frescos lleguen a los estantes minoristas y en línea. Y asóciase con tiendas de abarrotes, supermercados, minoristas naturales, dropshippers de comercio electrónico en línea para acceder a una variedad seleccionada de productos innovadores a través de una entrega de un solo camión.

Abraco Group: Es un importador y distribuidor de alimentos con reputación de excelencia en la industria. A través de sus filiales, Asturi Fine Foods y BMB Foods, cuentan con experiencia de más de 45 años en la industria alimentaria estadounidense que les ha permitido desarrollar una red grande y bien establecida de minoristas y distribuidores

#### **12.4. Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.**

El incoterm utilizado en el presente trabajo de investigación es el FOB (Free On Board), significa que el vendedor debe cargar la mercadería en un barco seleccionado por el comprador (Soto, 2020, pág. 9)

Obligaciones del vendedor bajo el incoterm FOB:

- Entrega de la mercancía y documentos necesarios, empaquetado y embalaje, transporte interior en el país de origen, hasta puerto de origen.
- Suministrar la mercancía y la factura comercial de conformidad con el contrato de venta, obtener cualquier licencia de exportación y cualquiera otra autorización oficial precisa.
- Carguío de mercancía a bordo del buque designado por comprador.
- Seguro de mercancía hasta antes del embarque en buque.
- Asumir costes aduaneros necesarios para exportación.

Obligaciones del comprador bajo Incoterm FOB:

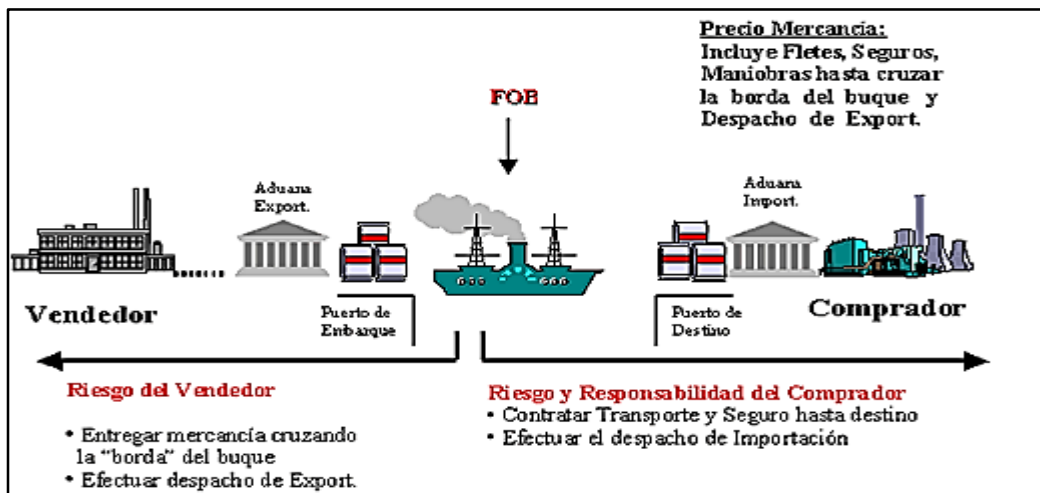
- Pago de la mercancía, flete internacional, seguro, gastos de llegada, despacho de aduanas en destino, transporte interior en el país de destino y pago de aranceles.
- Pagar lo dispuesto en contrato de compra-venta.



- Contratar transporte de mercancía desde el puerto de embarque designado hasta sus almacenes.
- Asumir todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía, por lo tanto, debe de estar asegurada su importación.
- Pagar todos los gastos de derechos, impuestos y otras cargas oficiales.
- Pagar los costes posteriores generados a la entrega de la mercancía).
- Avisar sobre el nombre del buque, el punto de carga y la fecha de entrega requerida, aceptará la prueba de la entrega y pagará los gastos de la inspección previa al embarque, excepto si la inspección ha sido ordenada por las autoridades del país exportador.
- Otras obligaciones que ocurrieran en el puerto de destino.

**Figura 37.**

*Incoterms FOB (Free On Board).*



**Nota:** Rangos entre el vendedor y el comprador incoterms FOB.

**Fuente:** <https://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/>

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

Según SIICEX (2016) el ciudadano estadounidense es calificado como una persona que tiene tendencia a probar productos novedosos. El consumidor actualmente conoce muy bien sus derechos y ven si es necesario usar las leyes que los protegen. Para la decisión de compra el precio es importante, la calidad del producto, la garantía que este brinde y el servicio de post venta tiene que cumplir con los estándares suficientes para satisfacer al cliente.

En la actualidad el consumidor norteamericano siente atracción por lo novedoso de un producto, por lo que el producto suele ser valorado por la calidad que, por el precio, destacando un buen empaquetado con un envase atractivo, elegante de uso sencillo y rápido. En el supermercado o un hipermercado el consumidor suele encontrar una enorme cantidad de productos. Tomándose alrededor de unos veinte segundos en examinar todo un lineal y que después ocho segundos bastan para seleccionar el producto que se comprará. Algunas veces esta cifra se acorta y/o se amplía, pero lo que se quiere llegar es que se trata de muy poco tiempo. Además, el 70% de las decisiones finales de compra se toman en el propio establecimiento, por lo que destacar con respecto a la competencia es de suma importancia.

La clave está en destacar, en atraer al cliente para que realice la primera compra del producto, entonces es necesario tener claro lo que hace que un consumidor se acerque a un producto de un lineal y no a otro.

Puntos claves a tener en cuenta con respecto al consumidor

- Internacionalización: Uso de redes sociales para la búsqueda de necesidades de compra, así como otras innovaciones para eliminar las barreras geográficas.
- Promocionar todo tipo de eventos o ventas, es en donde se tiene más demanda de un producto y de la cual el consumidor está siempre en alerta.
- Gastronomía: Los consumidores están más dispuestos a probar distintos sabores, con distintos y novedosos ingredientes e insumos, resaltando que sean autóctonos de un país y con un aporte nutricional alto.
- Ciclo del producto: Por la vida rutinaria y el poco tiempo que le dedican a su salud, el consumidor se siente más atraído y siente curiosidad de saber la procedencia de un producto, su ciclo de vida, ficha técnica, como es cultivado y la tendencia de saber si es orgánico, con ello va de la mano que sea amigable con el medio ambiente.
- Invertir en prevención: Tras haber pasado por una crisis económica en el año 2008, el consumidor es más consciente y tiene la tendencia a no tener deudas. Valorando los productos que le permitan tener una mejor calidad de vida cuando alcancen lleguen a ser ancianos, por eso la tienen tendencia a invertir en productos cosméticos anti edad, vitaminas,

minerales o suplementos que les permitan compensar su mal hábito alimentación, incluyendo en su vida diaria el consumo de vegetales, frutas o jugos naturales.

Teniendo en cuenta los puntos anteriores se concluye que el consumidor tiene como prioridad su bienestar, siguiendo regímenes de dieta balanceada preocupándose por tener una mejor apariencia física, teniendo mayor apego a los alimentos libres de grasas transgénicas y que no contengan aditivos químicos, por lo cual el néctar de camu camu sería una muy buena alternativa para el consumo de bebidas y se tienen buenas expectativas de crecimiento para las campañas de comercialización del néctar de camu camu pues se prevén mayores envíos

## CAPITULO XIII

### MATRIZ COSTOS DE EXPORTACION

**Figura 38.**

*Costos de exportación.*

<b>COSTOS DE EXPORTACIÓN</b>	<b>COSTO UNITARIO SOLES</b>
Transporte Interno (Almacén - Terminal portuario)	S/.1,480.00
Carga y Estiba	S/.185.00
Derechos de embarque (Tracción, manipuleo, etc)	S/.314.50
Transmisión electrónica	S/.111.00
Trámite documentario	S/.240.50
Gasto administrativo	S/.185.00
V°B° Agentes portuarios/Marítimos	S/.555.00
Aforo físico (de darse canal rojo)	S/.74.00
Gastos de Almacén	S/.296.00
Handing	S/.259.00
Cobranza documentaria	S/.296.00
Aseguradora	S/.1,634.62
Gastos Operativos	S/.222.00
Agenciamiento de Aduanas	S/.259.00
<b>TOTAL</b>	<b>S/.6,111.62</b>

**Nota:** Detalle de los costó de exportación. **Fuente:** Elaboración propia.

**Figura 39.**

*Datos de exportación por embarque y anual generales.*

DATOS GENERALES		
N° de botellas por embarque	9072	Unidades
N° de cajas por embarque	756	Cajas
N° de embarques al año	12	Exportaciones
N° de botellas anuales	108864	Unidades
N° de cajas anuales	9072	Cajas
Precio de venta por botella	\$2.70	Dolares

**Nota:** Detalle de datos de exportación del néctar de camu camu. **Fuente:** Elaboración propia.

## CAPITULO XIV

### EVALUACION ECONOMICA FINANCIERA

**Figura 40.**

*Costos variables.*

Preparación del producto	Medida	Costo Unitario	Cantidad anual	Costo en S/.
Camu Camu	kilogramos	S/.7.13	10870.07	S/. 77,503.60
Azúcar	kilogramos	S/.3.90	1877.904	S/. 7,323.83
Ácido Cítrico	kilogramos	S/.120.00	3.26592	S/. 391.91
Estabilizador (CMC)	kilogramos	S/.100.00	21.22848	S/. 2,122.85
Conservantes	kilogramos	S/.90.00	8.1648	S/. 734.83
Botella 300 ml	kilogramos	S/.0.33	54432	S/. 17,962.56
Tapas	kilogramos	S/.0.10	54432	S/. 5,443.20
Caja para botellas	kilogramos	S/.0.50	4536	S/. 2,268.00
Transporte Proveedor - empresa	-	S/.400.00		S/. 400.00
Agua	-	S/.470.00		S/. 470.00
Luz	-	S/.530.00		S/. 530.00
<b>Total Costos variables</b>				<b>S/. 106,039.58</b>

**Nota:** Detalle de los costos variables. **Fuente:** Elaboración propia.

**Figura 41.**

*Costos fijos.*

Preparación del producto	Costo Unitario	Cantidad	Costo en S/.
Gerente General	S/.2,000.00	1	S/.2,000.00
Operarios	S/.100.025	7	S/.700.18
Supervisor de producción	S/.1,500.00	1	S/.1,500.00
Calidad	S/.1,500.00	1	S/.1,500.00
Logística / Exportación	S/.1,500.00	1	S/.1,500.00
Contador	S/.1,500.00	1	S/.1,500.00
Alquiler del local	S/.8,000.00		S/.8,000.00
Caja	S/.2,000.00		S/.2,000.00
<b>Total costos fijos</b>			<b>S/.18,700.18</b>

**Nota:** Detalle de los costos fijos. **Fuente:** Elaboración propia.

**Figura 42.**

*Muebles y enseres de oficina.*

ACTIVOS TANGIBLES					
MUEBLES Y ENSERES DE OFICINA					
ITEM	Descripción	U.M	Can tidad	Precio Unit.	Precio total SOLES
1	Escritorio de oficina	Unidades	4	S/.200.00	S/.800.00
2	Silla de oficina	Unidades	10	S/.35.00	S/.350.00
3	Mesa Comedor	Unidades	1	S/.250.00	S/.250.00
4	Pizarra y plumon	Unidades	1	S/.30.00	S/.30.00
5	Estantae para files	Unidades	2	S/.55.00	S/.110.00
6	Mueble de recepción y mesa	Unidades	2	S/.350.00	S/.700.00
<b>MUEBLES Y ENSERES DE OFICINA</b>			<b>20</b>		<b>S/.2,240.00</b>

**Nota:** Detalle de los costos variables. **Fuente:** Elaboración propia.



**Figura 43.**

*Equipos y maquinaria.*

EQUIPOS Y MAQUINARIA					
ITEM	Descripción	U.M	Can tidad	Precio Unit.	Precio total SOLES
1	Impresora multifuncional	Unidades	1	S/.609.00	S/.609.00
2	Proyector	Unidades	1	S/.250.00	S/.250.00
3	Computadora	Unidades	2	S/.900.00	S/.1,800.00
4	Ventilador	Unidades	1	S/.150.00	S/.150.00
5	Microondas	Unidades	1	S/.250.00	S/.250.00
6	Maquina pulpeadora	Unidades	1	S/.5,213.05	S/.5,213.05
7	Embotelladora	Unidades	1	S/.19,936.50	S/.19,936.50
8	Balanza industrial	Unidades	1	S/.400.00	S/.400.00
9	Congeladora industrial	Unidades	1	S/.536.36	S/.536.36
10	Transportadora	Unidades	1	S/.2,500.00	S/.2,500.00
11	Mezcladora	Unidades	1	S/.3,500.00	S/.3,500.00
12	Bomba de agua	Unidades	1	S/.850.00	S/.850.00
13	Etiquetadora	Unidades	1	S/.8,000.00	S/.8,000.00
14	Montacarga	Unidades	1	S/.3,000.00	S/.3,000.00
EQUIPOS Y MAQUINARIA			6		S/.46,994.91
TOTAL ACTIVOS TANGIBLES					S/.49,234.91

**Nota:** Detalle de los activos tangibles. **Fuente:** Elaboración propia.

**Figura 44.**

*Activos intangibles.*

ACTIVOS INTANGIBLES		
ITEM	Descripción	Valor SOLES
1	Constiución de la empresa	S/.592.00
2	Patente/Marca	S/.534.99
3	Diseño de portal web	S/.600.00
4	Certificado de origen	S/.36.00
5	Certificaciones DIGESA	S/.470.00
6	Licencia de funcionamiento	S/.347.50
TOAL DE ACTIVOS INTANGIBLES		S/.2,580.49

**Nota:** Detalle de los activos intangibles. **Fuente:** Elaboración propia.

**Figura 45.**

*Gastos fijos de oficina.*

GASTOS FIJOS OFICINA		
Concepto	Mensual SOLES	COSTO Anual SOLES
Servicios basicos	S/.350.00	S/.4,200.00
<b>TOTAL GASTOS FIJOS OFICINA</b>	<b>S/.350.00</b>	<b>S/.4,200.00</b>

**Nota:** Detalle de los activos intangibles. **Fuente:** Elaboración propia.

**Figura 46.**

*Gastos de venta.*

GASTOS DE VENTA		
CONCEPTO	Mensual SOLES	COSTO Anual SOLES
Marketing y Publicidad	S/.1,400.00	S/.1,400.00
Diseño de portal web	S/.950.00	S/.950.00
Envio de muestras	S/.800.00	S/.800.00
Viaticos		S/.2,100.00
Pasajes aéreos		S/.4,000.00
<b>TOTAL GASTOS DE VENTA</b>	<b>S/.3,150.00</b>	<b>S/.9,250.00</b>

**Nota:** Detalle de los gastos de venta. **Fuente:** Elaboración propia.

**Figura 47.**

*Gastos de oficina.*

GASTOS DE OFICINA				
CONCEPTO	COSTO UNITARIO USD	Cantidad	Costo Mensual S/.	COSTO ANUAL S/.
Hojas bond (millar)	S/.15.90	3	S/.47.70	S/.572.40
Files	S/.4.00	10	S/.40.00	S/.480.00
Lapiceros	S/.1.00	10	S/.10.00	S/.120.00
Engrapador	S/.16.00	4	S/.64.00	S/.768.00
Lapices	S/.1.00	10	S/.10.00	S/.120.00
Perforador	S/.11.80	4	S/.47.20	S/.566.40
<b>TOTAL GASTOS OFICINA</b>	<b>S/.49.70</b>	<b>41</b>	<b>S/.218.90</b>	<b>S/.2,626.80</b>

**Nota:** Detalle de los gastos de oficina. **Fuente:** Elaboración propia.

**Figura 48.**

*Gastos indirectos.*

Gastos indirectos				
CONCEPTO	COSTO UNITARIO SOLES	Cantidad	costo mensual en S/.	COSTO ANUAL S/.
Escoba y recogedor	S/.16.90	1	S/.16.90	S/.202.80
Jabón líquido	S/.9.90	3	S/.29.70	S/.356.40
Aromatizante	S/.10.30	3	S/.30.90	S/.370.80
Papel higienico	S/.30.50	1	S/.30.50	S/.366.00
Tachos de basura	S/.24.90	4	S/.99.60	S/.1,195.20
Limpiatodo	S/.14.50	2	S/.29.00	S/.348.00
<b>TOTAL DE GASTOS INDIRECTOS</b>	<b>S/.107.00</b>	<b>14</b>	<b>S/.236.60</b>	<b>S/.2,839.20</b>

**Nota:** Detalle de los gastos indirectos. **Fuente:** Elaboración propia.

**Figura 49.**

*Capital de trabajo.*

<b>TOTAL CAPITAL DE TRABAJO</b>			
<b>CONCEPTO</b>	<b>CONSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO MENSUAL</b>	<b>COSTO TRIMESTRAL</b>
<b>CAPITAL TOTAL DEL TRABAJO</b>		<b>S/.41,641.42</b>	<b>S/.118,924.25</b>
CAPITAL DEL TRABAJO		S/.38,641.42	S/.115,924.25
CAJA		S/.3,000.00	S/.3,000.00
<b>COSTO DE PRODUCTO</b>		<b>S/.10,279.23</b>	<b>S/.30,837.69</b>
Camu Camu	S/.7.13	S/.6,458.63	S/.19,375.90
Azúcar	S/.3.90	S/.610.32	S/.1,830.96
Ácido Cítrico	S/.120.00	S/.32.66	S/.97.98
Estabilizador (CMC)	S/.100.00	S/.176.90	S/.530.71
Conservantes	S/.90.00	S/.61.24	S/.183.71
Botella 300 ml	S/.0.33	S/.1,496.88	S/.4,490.64
Tapas	S/.0.10	S/.453.60	S/.1,360.80
Caja para botellas	S/.0.50	S/.189.00	S/.567.00
Transporte Proveedor - empresa	S/.400.00	S/.800.00	S/.2,400.00
<b>COSTOS DE EXPORTACIÓN</b>		<b>S/.3,055.81</b>	<b>S/.9,167.43</b>
Transporte Interno (Almacén - Terminal portuario)	S/.1,480.00	S/.740.00	S/.2,220.00
Carga y Estiba	S/.185.00	S/.92.50	S/.277.50
Derechos de embarque (Tracción, manipuleo, etc)	S/.314.50	S/.157.25	S/.471.75
Transmisión electrónica	S/.111.00	S/.55.50	S/.166.50
Trámite documentario	S/.240.50	S/.120.25	S/.360.75
Gasto administrativo	S/.185.00	S/.92.50	S/.277.50
V*B* Agentes portuarios/Marítimos	S/.555.00	S/.277.50	S/.832.50
Aforo físico (de darse canal rojo)	S/.74.00	S/.37.00	S/.111.00
Gastos de Almacén	S/.296.00	S/.148.00	S/.444.00
Handing	S/.259.00	S/.129.50	S/.388.50
Cobranza documentaria	S/.296.00	S/.148.00	S/.444.00
Aseguradora	S/.1,634.62	S/.817.31	S/.2,451.93
Gastos Operativos	S/.222.00	S/.111.00	S/.333.00
Agenciamiento de Aduanas	S/.259.00	S/.129.50	S/.388.50
<b>GASTOS PERSONAL</b>		<b>S/.15,000.18</b>	<b>S/.45,000.53</b>
Gerente General	S/.2,000.00	S/.2,000.00	S/.6,000.00
Operarios	S/.1,000.025	S/.7,000.18	S/.21,000.53
Supervisor de producción	S/.1,500.00	S/.1,500.00	S/.4,500.00
Supervisor de Calidad	S/.1,500.00	S/.1,500.00	S/.4,500.00
Logística / Exportación	S/.1,500.00	S/.1,500.00	S/.4,500.00
Contador	S/.1,500.00	S/.1,500.00	S/.4,500.00
<b>GASTOS FIJOS DE OFICINA</b>		<b>S/.9,000.00</b>	<b>S/.27,000.00</b>
Alquiler del local	S/.8,000.00	S/.8,000.00	S/.24,000.00
Agua	S/.470.00	S/.470.00	S/.1,410.00
Luz	S/.530.00	S/.530.00	S/.1,590.00
<b>GASTOS DE VENTA</b>		<b>S/.1,040.90</b>	<b>S/.3,122.70</b>
Marketing y Publicidad	S/.466.00	S/.466.00	S/.1,398.00
Envío de muestras	S/.66.60	S/.66.60	S/.199.80
Viaticos		S/.175.00	S/.525.00
Pasajes aéreos		S/.333.30	S/.999.90
<b>GASTOS DE OFICINA (ADMINISTRACIÓN)</b>		<b>S/.108.50</b>	<b>S/.325.50</b>
Hojas bond (millar)	S/.15.90	S/.47.70	S/.143.10
Files	S/.4.00	S/.20.00	S/.60.00
Lapiceros	S/.1.00	S/.10.00	S/.30.00
Engrapador	S/.16.00	S/.16.00	S/.48.00
Lapices	S/.1.00	S/.3.00	S/.9.00
Perforador	S/.11.80	S/.11.80	S/.35.40
<b>GASTOS INDIRECTOS (OBJETOS DE LIMPIEZA)</b>		<b>S/.156.80</b>	<b>S/.470.40</b>
Escoba y recogedor	S/.16.90	S/.16.90	S/.50.70
Jabón líquido	S/.9.90	S/.9.90	S/.29.70
Aromatizante	S/.10.30	S/.10.30	S/.30.90
Papel higienico	S/.30.50	S/.30.50	S/.91.50
Tachos de basura	S/.24.90	S/.74.70	S/.224.10
Limpiatodo	S/.14.50	S/.14.50	S/.43.50

**Nota:** Detalle del capital total de trabajo. **Fuente:** Elaboración propia.

**Figura 50.**

*Inversión inicial del proyecto.*

CONCEPTO	Unidades	Precio unitario	INVERSIÓN TOTAL
<b>INVERSIÓN TOTAL</b>			<b>S/. 145,351.73</b>
<b>1.- ACTIVOS FIJOS (INVERSIÓN)</b>			<b>S/. 101,129.82</b>
<b>A ) TANGIBLES</b>			<b>S/. 51,894.91</b>
<b>- TERRENOS, INMUEBLES</b>			<b>S/. 2,660.00</b>
Remodelaciones del Local:			S/. 2,660.00
<b>- MAQUINARIA, EQUIPOS Y VEHÍCULOS</b>			<b>S/. 46,994.91</b>
Impresora multifuncional	1	S/.609.00	S/. 609.00
Proyector	1	S/.250.00	S/. 250.00
Computadora	2	S/.900.00	S/. 1,800.00
Ventilador	1	S/.150.00	S/. 150.00
Microondas	1	S/.250.00	S/. 250.00
Maquina pulpeadora	1	S/./5,213.05	S/. 5,213.05
Embotelladora	1	S/./19,936.50	S/. 19,936.50
Balanza industrial	1	S/.400.00	S/. 400.00
Congeladora industrial	1	S/./536.36	S/. 536.36
Transportadora	1	S/./2,500.00	S/. 2,500.00
Mezcladora	1	S/./3,500.00	S/. 3,500.00
Bomba de agua	1	S/./850.00	S/. 850.00
Etiquetadora	1	S/./8,000.00	S/. 8,000.00
Montacarga	1	S/./3,000.00	S/. 3,000.00
<b>- MUEBLERÍA</b>			<b>S/. 2,240.00</b>
Escritorio de oficina	4	S/./200.00	S/. 800.00
Silla de oficina	10	S/./35.00	S/. 350.00
Mesa Comedor	1	S/./250.00	S/. 250.00
Pizarra y plumon	1	S/./30.00	S/. 30.00
Estantae para files	2	S/./55.00	S/. 110.00
Mueble de recepción y mesa	2	S/./350.00	S/. 700.00
<b>B ) INTANGIBLE</b>			<b>S/. 2,580.49</b>
Constiución de la empresa			S/. 592.00
Patente/Marca			S/. 534.99
Diseño de portal web			S/. 600.00
Certificado de origen			S/. 36.00
Certificaciones DIGESA			S/. 470.00
Licencia de funcionamiento			S/. 347.50
<b>2.- CAPITAL DE TRABAJO</b>			<b>S/. 41,641.42</b>
Compra de insumos			S/. 10,279.23
Sueldos de personal			S/. 15,000.18
Gastos de exportación			S/. 3,055.81
Gastos de oficina			S/. 9,000.00
Gasto de venta			S/. 1,040.90
gastos administrativos			S/. 108.50
GASTOS INDIRECTOS (OBJETOS DE LIMPIEZA)			S/. 156.80
Caja			S/. 3,000.00

**Nota:** Detalle de la inversión inicial del proyecto. **Fuente:** Elaboración propia.

**Figura 51.**

*Financiamiento del proyecto.*

FINANCIAMIENTO	
CAPITAL PROPIO	40%
FINANCIAMIENTO	60%
<b>PRESTAMO A MEDIANO PLAZO (BBVA CONTINENTAL)</b>	<b>S/.87,211.04</b>
CAPITAL PROPIO	S/.58,140.69
<b>TOTAL</b>	<b>S/.145,351.73</b>

**Nota:** Detalle del financiamiento del proyecto. **Fuente:** Elaboración propia.

**Figura 52.**

*Préstamo comercial BBVA CONTINENTAL.*

Importe a Solicitar:	S/ 87,211.04
Días de pago:	9
Duración total (meses):	24 meses
Periodo de gracia (meses):	-
Fecha de Solicitud:	09/08/2022
Cuota	S/ 4,740.66
Tipo Seguro Desgravamen:	SIN SEGURO
Importe Seguro Desgravamen:	S/ 0.00
Importe Seguro de Bien:	-
Tasa Efectiva Anual:	30%
TCEA Referencial de Operación:	30.240663%
Comisión envío físico estado de cuenta:	S/ 8.50
Cuotas Adicionales:	-

Mes	Vencimiento	Amortización	Interés	Comisiones + Seguros	Subvención	Cuota	Saldo
1	09/09/2022	S/ 2,747.92	S/ 1,992.74	S/ 8.50	S/ 0.00	S/ 4,749.16	S/ 84,463.12
2	10/10/2022	S/ 2,810.71	S/ 1,929.95	S/ 8.50	S/ 0.00	S/ 4,749.16	S/ 81,652.41
3	09/11/2022	S/ 2,935.78	S/ 1,804.88	S/ 8.50	S/ 0.00	S/ 4,749.16	S/ 78,716.63
4	09/12/2022	S/ 3,000.67	S/ 1,739.99	S/ 8.50	S/ 0.00	S/ 4,749.16	S/ 75,715.96
5	09/01/2023	S/ 3,010.58	S/ 1,730.08	S/ 8.50	S/ 0.00	S/ 4,749.16	S/ 72,705.38
6	09/02/2023	S/ 3,079.37	S/ 1,661.29	S/ 8.50	S/ 0.00	S/ 4,749.16	S/ 69,626.01
7	09/03/2023	S/ 3,305.27	S/ 1,435.39	S/ 8.50	S/ 0.00	S/ 4,749.16	S/ 66,320.74
8	10/04/2023	S/ 3,175.80	S/ 1,564.86	S/ 8.50	S/ 0.00	S/ 4,749.16	S/ 63,144.94
9	09/05/2023	S/ 3,391.90	S/ 1,348.76	S/ 8.50	S/ 0.00	S/ 4,749.16	S/ 59,753.04
10	09/06/2023	S/ 3,375.33	S/ 1,365.33	S/ 8.50	S/ 0.00	S/ 4,749.16	S/ 56,377.71
11	10/07/2023	S/ 3,452.45	S/ 1,288.21	S/ 8.50	S/ 0.00	S/ 4,749.16	S/ 52,925.26
12	09/08/2023	S/ 3,570.78	S/ 1,169.88	S/ 8.50	S/ 0.00	S/ 4,749.16	S/ 49,354.48
-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-
24	09/08/2024	S/ 4,634.75	S/ 105.90	S/ 8.50	S/ 0.00	S/ 4,749.15	S/ 0.00
		S/ 87,211.04	S/ 26,564.79	S/ 204.00	S/ 0.00	S/ 113,979.83	

**Nota:** Detalle del financiamiento del proyecto. **Fuente:** Elaboración propia.

**Figura 53.**

*Flujo de efectivo mensual año 2022.*

Ingresos													
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Ventas	S/.96,018.05	S/.96,018.05	S/.96,018.05	S/.96,018.05	S/.96,018.05	S/.96,018.05	S/.96,018.05	S/.96,018.05	S/.96,018.05	S/.96,018.05	S/.96,018.05	S/.96,018.05	S/.1,152,216.60
Total ingresos	S/.96,018.05	S/.96,018.05	S/.96,018.05	S/.96,018.05	S/.96,018.05	S/.96,018.05	S/.96,018.05	S/.96,018.05	S/.96,018.05	S/.96,018.05	S/.96,018.05	S/.96,018.05	S/.1,152,216.60
Egresos													
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Costo materia prima	S/.10,279.23	S/.25,698.08	S/.25,698.08	S/.25,698.08	S/.25,698.08	S/.25,698.08	S/.10,279.23	S/.10,279.23	S/.10,279.23	S/.25,698.08	S/.25,698.08	S/.25,698.08	S/.246,701.55
Costo de fabricación	S/.18,700.18	S/.18,700.18	S/.18,700.18	S/.18,700.18	S/.18,700.18	S/.18,700.18	S/.18,700.18	S/.18,700.18	S/.18,700.18	S/.18,700.18	S/.18,700.18	S/.18,700.18	S/.224,402.10
Costo preparación pedido	S/.3,055.81	S/.3,055.81	S/.3,055.81	S/.3,055.81	S/.3,055.81	S/.3,055.81	S/.3,055.81	S/.3,055.81	S/.3,055.81	S/.3,055.81	S/.3,055.81	S/.3,055.81	S/.36,669.74
Costo exportación	S/.6,111.62	S/.6,111.62	S/.6,111.62	S/.6,111.62	S/.6,111.62	S/.6,111.62	S/.6,111.62	S/.6,111.62	S/.6,111.62	S/.6,111.62	S/.6,111.62	S/.6,111.62	S/.73,339.48
Inventarios	S/.5,500.00	S/.5,500.00	S/.5,500.00	S/.5,500.00	S/.5,500.00	S/.5,500.00	S/.5,500.00	S/.5,500.00	S/.5,500.00	S/.5,500.00	S/.5,500.00	S/.5,500.00	S/.66,000.00
Gastos administrativos	S/.26,012.80	S/.26,012.80	S/.26,012.80	S/.26,012.80	S/.26,012.80	S/.26,012.80	S/.26,012.80	S/.26,012.80	S/.26,012.80	S/.26,012.80	S/.26,012.80	S/.26,012.80	S/.312,153.60
Gastos ventas	S/.3,150.00	S/.3,150.00	S/.3,150.00	S/.3,150.00	S/.3,150.00	S/.3,150.00	S/.3,150.00	S/.3,150.00	S/.3,150.00	S/.3,150.00	S/.3,150.00	S/.3,150.00	S/.37,800.00
Gastos financieros	S/.5,569.52	S/.5,569.52	S/.5,569.52	S/.5,569.52	S/.5,569.52	S/.5,569.52	S/.5,569.52	S/.5,569.52	S/.5,569.52	S/.5,569.52	S/.5,569.52	S/.5,569.52	S/.66,834.24
Total	S/.78,379.16	S/.93,798.01	S/.93,798.01	S/.93,798.01	S/.93,798.01	S/.93,798.01	S/.78,379.16	S/.78,379.16	S/.78,379.16	S/.93,798.01	S/.93,798.01	S/.93,798.01	S/.1,063,900.70
Saldo													
Flujo de efectivo	S/.17,638.89	S/.2,220.04	S/.2,220.04	S/.2,220.04	S/.2,220.04	S/.2,220.04	S/.17,638.89	S/.17,638.89	S/.17,638.89	S/.2,220.04	S/.2,220.04	S/.2,220.04	S/.88,315.90

**Nota:** Detalle del flujo efectivo mensual 2022. **Fuente:** Elaboración propia.

**Figura 54.**

*Flujo efectivo anual 2022 – 2026.*

**Ingresos**

año 2022	año 2023	año 2024	año 2025	año 2026
S/.1,152,216.60	S/.1,209,827.43	S/.1,270,318.80	S/.1,333,834.74	S/.1,400,526.48
S/.1,152,216.60	S/.1,209,827.43	S/.1,270,318.80	S/.1,333,834.74	S/.1,400,526.48

**Egresos**

año 2022	año 2023	año 2024	año 2025	año 2026
S/.246,701.55	S/.259,036.63	S/.271,988.46	S/.285,587.88	S/.299,867.28
S/.224,402.10	S/.235,622.21	S/.247,403.32	S/.259,773.48	S/.272,762.16
S/.36,669.74	S/.38,503.22	S/.40,428.39	S/.42,449.81	S/.44,572.30
S/.73,339.48	S/.77,006.45	S/.80,856.77	S/.84,899.61	S/.89,144.59
S/.66,000.00	S/.69,300.00	S/.72,765.00	S/.76,403.25	S/.80,223.41
S/.312,153.60	S/.327,761.28	S/.344,149.34	S/.361,356.81	S/.379,424.65
S/.37,800.00	S/.39,690.00	S/.41,674.50	S/.43,758.23	S/.45,946.14
S/.66,834.24	S/.70,175.95	S/.73,684.75	S/.77,368.99	S/.81,237.44
S/.1,063,900.70	S/.1,117,095.74	S/.1,172,950.53	S/.1,231,598.05	S/.1,293,177.96

**Saldo**

S/.88,315.90	S/.92,731.69	S/.97,368.28	S/.102,236.69	S/.107,348.52
--------------	--------------	--------------	---------------	---------------

**Nota:** Detalle del flujo efectivo anual 2022-2026. **Fuente:** Elaboración propia.

**Figura 55.**

*VAN y TIR del proyecto néctar de camu camu.*

<b>COK</b>	<b>Capital</b>	<b>año 2022</b>	<b>año 2023</b>	<b>año 2024</b>	<b>año 2025</b>	<b>año 2026</b>
28.50%	-145,352	88,316	92,732	97,368	102,237	107,349
<b>VAN</b>	S/.93,561.09					
<b>TIR</b>	58%					

**Nota:** Detalle del VAN y TIR. **Fuente:** Elaboración propia.



## CONCLUSIONES

1. La exportación de productos nutricionales como el camu camu es principal para la exportación de productos agroexportadoras, los cuales serán más consumidos en los países como consecuencia del Covid-19.
2. Importancia de tener un adecuado estudio de mercado es indispensable para poder exportar nuestro producto a USA al estado de California, puerto de Los Ángeles.
3. Las exportaciones tendrán el primer año 2022 un valor de S/ 88.315.90 soles.
4. Los resultados de VAN serán de S/ 93,561.09 soles, TIR 58%, al proyecto se le considera rentable para su ejecución..

## **RECOMENDACIONES**

1. Llevar un control adecuado de los costos y verificar constantemente a los proveedores, para que la calidad del producto a exportarse no varíe.
2. Efectuar cada seis meses una investigación de mercado, sobre la competencia y el comportamiento del consumidor.
3. Definir otra zona para exportar a los Estados Unidos, como Florida o New York.
4. Capacitar el personal de la empresa en programas de calidad, comercio exterior y servicio al cliente.

## REFERENCIAS

- Ángeles, P. L. (17 de Febrero de 2022). *https://www.mundomaritimo.cl/noticias/puertos-de-los-angeles-y-long-beach-comienzan-a-disminuir-numero-de-portacontenedores-a-la-espera-de-atracar*. Obtenido de <https://www.mundomaritimo.cl/noticias/puertos-de-los-angeles-y-long-beach-comienzan-a-disminuir-numero-de-portacontenedores-a-la-espera-de-atracar>
- APAZA PACO, J. P., CHÁVEZ LIZÁRRAGA, G. A., & HERRERA CHOQUE, V. A. N. I. A. (2015). LOGISTICA DE ALMACENAMIENTO DE MATERIA PRIMA EN LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA. *REVISTA CON-CIENCIA*, 3(1), 101-113.
- Beetrack. (2022). *Layout de un almacén: definición, tipos y ejemplo*. Obtenido de <https://www.beetrack.com/es/blog/layout-de-un-almacen-definicion-tipos-y-ejemplo#:~:text=La%20definici%C3%B3n%20de%20layout%20de,espacio%20que%20constituye%20el%20almac%C3%A9n>.
- González, P. (S.F.). *¿Qué es Proveedor?* Obtenido de <https://www.billin.net/glosario/definicion-proveedor/>
- Gutiérrez, A., & Peña, M. (2010). *Elementos a considerar en la formación de una política de surtido*. Obtenido de <https://rii.cujae.edu.cu/index.php/revistaind/article/view/155>
- Higuita, C., & González, H. (2018). Normatividad de los empaques, embalajes y etiquetados (EEE) para las exportaciones colombianas de alimentos procesados a Estados Unidos. *Revista Espacios*, 39(24), 1-12. Obtenido de <https://www.revistaespacios.com/a18v39n24/a18v39n24p08.pdf>
- Mincetur. (2013). *El ABC del comercio exterior: guía práctica del exportador*. Lima: Mincetur. Obtenido de [http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/Documentos/manuales/guia\\_practica\\_d\\_el\\_exportador\\_wr.pdf](http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/Documentos/manuales/guia_practica_d_el_exportador_wr.pdf)
- Numdea. (6 de Abril de 2020). *Costes de almacenamiento*. Obtenido de <https://numdea.com/costes-de-almacenamiento.html>

- SIICEX. (2016). *Manual de documentos de exportación*. Siicex. Obtenido de <https://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/770566482rad79695.pdf>
- Soto, G. (2020). Incoterms 2020. 1-25. Obtenido de [https://www.cnc.cl/wp-content/uploads/2020/11/Incoterms\\_2020\\_1.pdf](https://www.cnc.cl/wp-content/uploads/2020/11/Incoterms_2020_1.pdf)
- Sunat. (24 de Julio de 2022). <https://www.sunat.gob.pe/operatividadaduanera/>. Obtenido de <https://www.sunat.gob.pe/operatividadaduanera/>