



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE CORTEZA DE UÑA DE GATO
ORGANICA PULVERIZADA PARA EL MERCADO DE ESTADOS
UNIDOS”**

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

PRESENTADO POR

Bach. SANTIAGO SARAVIDA, SHEYLA NARUMI
<https://orcid.org/0000-0002-1594-3138>

ASESOR

Mg. ESPINOZA CASANOVA, ANGEL ULISES
<https://orcid.org/0000-0002-4537-4343>

**LIMA – PERÚ
2022**

DEDICATORIA

Dedico mi proyecto a mi madre y hermano pues sin ellos no lo hubiese logrado.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por haberme regalado una familia maravillosa, quienes han confiado en mí siempre, brindándome su ejemplo de superación, humildad y sacrificio; agradezco y brindo mi trabajo a mi madre y hermano en ofrenda a su paciencia y amor, los amo.

INTRODUCCIÓN

Nuestro plan de negocio ejecutivo mantiene como objetivo realizar un análisis para identificar de manera oportuna el ingreso a este mercado, evaluando los valores económicos, logística internacional, restricciones arancelarias, tendencia y comportamiento del mercado para la inmersión de un negocio de exportación de corteza de uña de gato orgánica pulverizada con objetivo el mercado estadounidense, teniendo como segmentación de mercado Miami.

Estados unidos es uno de los mercados más importantes que figura como principal consumidor de uña de gato pulverizada, así mismo este mercado se caracteriza por la preocupación que mantienen con el medio ambiente, por lo que esto generó mayor posicionamiento de productos saludable y eco sostenibles.

Up Nutri plantea mercantilizar este producto de origen peruano en empaques de doypacks biodegradables con zipper y hermético, contribuyendo al medio ambiente y añadiéndole el valor agregado a nuestro producto a diferencia de las principales competencias ya posicionadas.

RESUMEN

El propósito del plan de proyecto tiene es realizar una indagación para el inicio de un negocio de exportación de uña de gato orgánica en polvo hacia nuestro mercado objetivo Estados Unidos, marcando la diferencia entre la competencia ya posicionada en el mercado de destino, la inmersión de este producto al país de destino se programa con altos estándares de calidad contribuyendo al medio ambiente y destacar sus proteínas naturales.

Con nuestro negocio de exportación nos aseguraremos de dirigirla hacia la preservación de la vida saludable.

ABSTRAC

The purpose of this project plan is to conduct an investigation for the start of an export business of organic powdered cat's claw to the U.S. market, making a difference between the competition already positioned in the target market, the immersion of this product to the target country is scheduled with high quality standards contributing to the environment and highlighting its natural proteins.

With our export business we will make sure to direct it towards the preservation of healthy living.

CONTENIDO

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
INTRODUCCIÓN	iv
RESUMEN	v
ABSTRAC	vi
CONTENIDO	vii
INDICE.....	xiii
INDICE DE TABLAS	xviii
INDICE DE FIGURAS.....	xx

INDICE

1	PRODUCTO A EXPORTAR	17
	1.1 Ficha técnica del producto	20
	1.2 Clasificación arancelaria del producto	21
	1.3 Análisis de la demanda	22
	1.4 Flujograma de procesos productivos	23
	1.4.1 Descripción del proceso productivo:	24
2	APROVISIONAMIENTO	25
	2.1 Proveedores potenciales	25
	2.1.1 Proveedores de materia prima	25
	2.1.2 Proveedores de envases primarios	27
	2.2 Matriz de selección de proveedores	29
	2.3 Control de calidad	31
	2.3.1 Control interno	31
	2.3.2 Documentos obligatorios	32
	2.3.3 Entidades Peruanas Certificadores	32
	2.4 Costos de fabricación y/o adquisición	33
	2.4.1 Precios de Competencia nacional e internacional	33
	2.4.2 Determinación de costes	34
	2.4.3 Costos permanentes o fijos	35
	2.4.4 Costos Variables	37
3	ALMACENAMIENTO	38
	3.1 Estrategia de almacenamiento	38

3.1.1	Estrategia de almacenamiento antes del secado.....	38
3.1.2	Estrategia de almacenamiento después del secado y pulverizado	38
3.2	Lay - Out de almacén.....	39
3.3	Detalle de mobiliario usado en almacenamiento	40
4	ROTULADO Y ETIQUETADO TECNICO.....	41
4.1	Modelo de etiquetas / rotulado de producto.....	41
4.2	Normas técnicas aplicable.....	43
4.3	Procedimiento de rotulado	43
4.4	Tiempos y costos del proceso de rotulado	44
5	EMPAQUE.....	44
5.1	Empaque	44
5.2	Ficha técnica de empaque seleccionado	45
5.3	Criterios usados para la selección de empaque.....	46
5.4	Procesos de empaque	46
6	EMBALAJE.....	47
6.1	Ficha de embalaje seleccionado.....	47
6.2	Criterios usados para la selección de embalaje.....	48
6.3	Proceso de embalaje.....	49
6.4	Proveedores de embalaje de exportación.....	50
7	UNITARIZACION.....	51
7.1	Ficha técnica de seleccionado.....	51
7.2	Criterios para la selección del pallet	52
7.3	Procesos de paletización	53

7.4	Estiba del pallet.....	56
8	CONTENEDORIZACION	59
8.1	Ficha técnica del contenedor seleccionado	59
8.2	Criterios usados para la selección del contenedor	60
8.3	Proceso de contenedorización.....	61
8.4	Plano de estiba del contenedor.....	61
9	DISTRIBUCIÓN FISICA INTERNACIONAL – TRANSPORTE	63
9.1	Descripción del transporte interno	64
10	SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL	65
10.1	Seguro de las mercancías	65
10.2	Terminales de almacenamiento.....	65
11	INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCION FISICA EN EL PAIS DESTINO	66
11.1	Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana. ..	66
11.2	Evaluación de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino. 66	
11.3	Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicio, procedimientos, costos, etc.	67
11.4	Proceso de importación y nacionalización en el país destino	68
11.5	Proveedor de servicios logísticos en el país destino.	70
12	DISTRIBUCION	70
12.1	Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor	70
12.2	Identificación y descripción de canales de distribución.	71
12.3	Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.	72

13	MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACION	73
13.1	Determinación del precio venta	74
13.2	Aplicación del Incoterm.....	75
13.3	Medio de pago.....	76
13.4	Régimen de exportación	77
13.5	Gestión de comercio internacional.....	77
14	VALUACION ECONOMICA FINANCIERA	78
14.1	Inversión fijada	78
14.1.1	Activos tangibles.....	78
14.1.2	Activos intangibles.....	80
14.2	Inversión total	80
14.3	Financiamiento e inversión.....	82
14.4	Fuentes financiera y condiciones de crédito.....	82
14.5	Costos y presupuesto.....	85
14.6	Punto de equilibrio	87
14.7	Tributos de la exportación	88
14.8	Presupuesto de ingreso.....	89
14.9	Presupuesto de egresos	89
14.10	Flujo de caja proyectada	90
14.11	Evaluación de la inversión.....	91
14.12	Evaluación social	92
14.13	Impacto ambiental.....	92
14.14	Costo oportunidad del capital de trabajo	93

14.15	Cuadro de riesgo del tipo de cambio.....	94
15	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	95
15.1	Conclusiones.....	95
15.2	Recomendaciones	96
16	FUENTE BIBLIOGRAFICA	97

INDICE DE TABLAS

Tabla 1	20
Tabla 2	22
Tabla 3	22
Tabla 4	25
Tabla 5	26
Tabla 6	26
Tabla 7	27
Tabla 8	27
Tabla 9	28
Tabla 10	28
Tabla 11	29
Tabla 12	30
Tabla 13	31
Tabla 14	33
Tabla 15	35
Tabla 16	36
Tabla 17	37
Tabla 18	40
Tabla 19	43
Tabla 20	45
Tabla 21	47
Tabla 22	48

Tabla 23	50
Tabla 24	52
Tabla 25	53
Tabla 26	53
Tabla 27	54
Tabla 28	56
Tabla 29	60
Tabla 30	63
Tabla 31	65
Tabla 32	70
Tabla 33	71
Tabla 34	73
Tabla 35	74
Tabla 36	76
Tabla 37	79
Tabla 38	80
Tabla 39	81
Tabla 40	82
Tabla 41	82
Tabla 42	83
Tabla 43	83
Tabla 44	85
Tabla 45	86

Tabla 46	87
Tabla 47	87
Tabla 48	88
Tabla 49	89
Tabla 50	89
Tabla 51	90
Tabla 52	90
Tabla 53	92
Tabla 54	93
Tabla 55	94
Tabla 56	94

INDICE DE FIGURAS

Figura 1	19
Figura 2	23
Figura 3	39
Figura 4	42
Figura 5	55
Figura 6	57
Figura 7	58
Figura 8	59
Figura 9	62
Figura 10	64
Figura 11	67
Figura 12	68
Figura 13	69
Figura 14	71
Figura 15	77
Figura 16	88

1 PRODUCTO A EXPORTAR

La uña de gato es una enredadera nudosa de la familia rubiáceas que crece en parte de la selva amazónica de América del sur, como territorio principal en la amazonia del Perú, ésta ha sido utilizada y muy valorada en la medicina peruana tradicional desde hace más de 2000 años.

Se trata de una liana perenne gigante que crece escalando alrededor de los árboles de aproximadamente 40 metros de longitud que logra alcanzar los 20 metros de altura, con espinas en forma de garra que permiten que la vid agarre la corteza de los árboles. Posee un color verde amarillento y su corteza es leñosa y delgada. Sus hojas son básicas, opuestas ovaladas, con margen entero, estas pueden medir de 7,5 a 17 cm de longitud y de 4,3 a 12 cm de ancho unidas al tallo por un peciolo corto. En el lado posterior presenta minúsculos y delicados vellos a lo largo de todo su tamaño, llamados tomentos, a los cuales hace referencia a su nombre Tomentosa. Se desarrolla en tierras vírgenes de la selva, especialmente en la región alta amazónica del Perú.

Historia

La creencia se mantiene en que un alimañero Ashaninka visualizó a un otorongo desollando y bebiendo el líquido de la uña de gato, revitalizado y atrapándolo de un solo golpe. Desde entonces, los curanderos amazónicos conocen a este producto como uña de gato y le otorgan propiedades curativas.

Los Ashaninka, Campo y otras tribus de la selva amazónica afirman que la uña de gato es una hierba bendita y le atribuyen varias propiedades curativas.

Durante más de 2000 años, los nativos americanos han utilizado esta corteza por sus propiedades inmunoestimulantes, antiinflamatorias, anticancerígenas, anticonceptivas y abortivas.

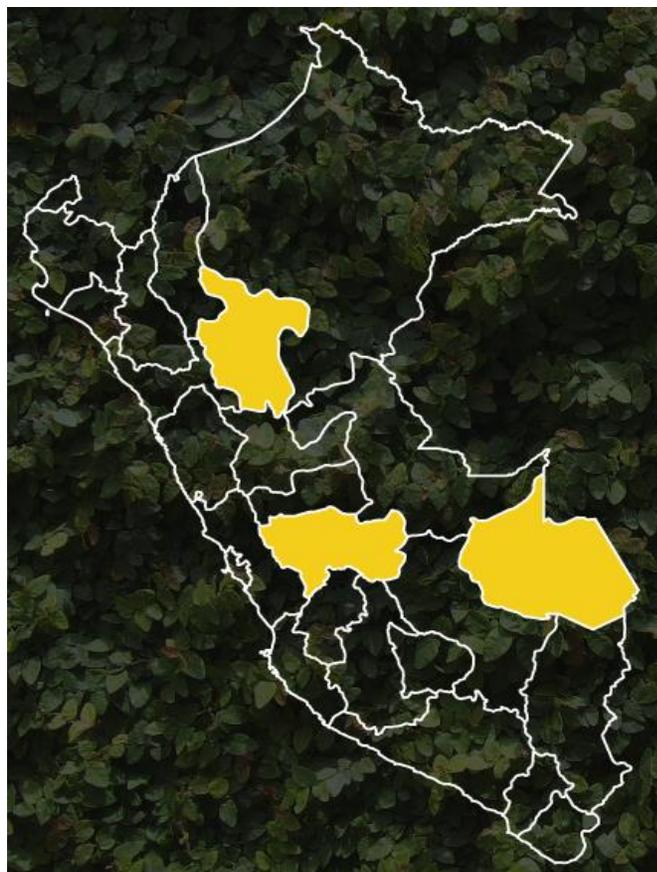
En 1830 se remonta el hallazgo científico de la uña de gato, cuando se describió por primera vez como especie. En la década de 1950, el alemán Arturo Brell un naturalista realizó los primeros estudios de los tipos de plantas recolectadas en la amazonia central peruana.

En 1976, Un antropólogo alemán Oscar Schüler, residente en Perú, fue diagnosticado con un cáncer terminal y aseguró firmemente haberse curado ingiriendo una bebida de uña de gato por día durante seis meses. Esta increíble historia despertó el interés europeo en la planta, por lo que la uña de gato ingresó a la Universidad de San Marcos especialidad Farmacos. Especialistas de la época estudiaron los químicos de la planta que curó el cáncer del científico y por ello iniciaron estudios e investigaciones relacionadas con esta planta.

Para el siglo XIX, la VID ya había obtenido popularidad en Europa y América del Norte, debido a que es una especie de *Uncaria tomentosa*, se usa más comúnmente en América del Norte.

Zona de producción en el Perú

Junín, San Martín, Madre de Dios estos departamentos poseen condiciones climáticas más óptimas para la producción de uña de gato, siendo las ciudades predominantes de abastecimiento al mercado nacional por el nivel de producción.

Figura 1*Producción de Uncaria Tomentosa*

Nota: Grafico del mapa del Perú y la mayor producción de uña de gato. Elaboración propia.

Beneficios

Esta planta es un poderoso desinflamante, que posee propiedades antioxidantes y antimutagénicas para fortalecer el sistema inmunológico, previniendo enfermedades como el cáncer y deterioro orgánico.

Así mismo es un desintoxicante de toxinas ambientales eficaz para la fatiga crónica y es útil contra el virus del SIDA, herpes genital, sinusitis.

1.1 Ficha técnica del producto

Uña de gato gelatinizada - Milagro amazónico

Tabla 1

Características y beneficios de la uña de gato.

Características generales	
Nombre científico	Uncaria tomentosa / zavenna rossa
Partida arancelaria	121190500
Composición	Uña de gato 100%
Descripción	La uña de gato es un fuerte desinflamante, con propiedades antioxidantes y antimutagénicas que fortalecen el sistema inmunológico, previniendo enfermedades y deterioro orgánico.
Información nutricional	Corteza (alcaloides, compuestos de isopentano, glicósidos, esteroides, 3 a-dihidrocadambine).
Características sensoriales	
Color	Rojizo a marrón claro
Olor	Característico
Sabor	Característico
Aspecto	Polvo homogéneo libre de impurezas
Características microbiológicas	
A. Mesófilos (UFC/g)	<100,000 ufc/g
Mohos (UFC/g)	<1,000 ufc/g
Levaduras (UFC/g)	<1,000 ufc/g
E. coli (NMP/g)	Ausente/25g
Salmonella	Ausente/25g
Características físico-químicas	
Humedad	<8.0%
Tamaño de partícula (40,60 Mesh)	>95%
Forma de uso	

Se utiliza como un suplemento nutricional de una alimentación saludable.

Es depurativa intestinal y renal.

Beneficios de nuestro producto

Es una inhibidora de la coagulación, analgésico, antidiabético y antialérgico.

Ayuda a combatir el acné, colitis, gastritis y úlceras.

Vida útil

24 meses desde el momento de fabricación, manteniendo el empaque cerrado a temperatura ambiente.

Condiciones de almacenamiento

Conservar en lugar fresco y seco

Presentación estándar del producto

Empaque / Embalaje	Bolsa biodegradable de 300Gr
--------------------	------------------------------

Pallet	Caja de Kg.
--------	-------------

Certificaciones	Certificado Fitosanitario (SENANSA -HACCP-BPA)
-----------------	--

Nota: Elaboración propia.

1.2 Clasificación arancelaria del producto

El producto se encuentra en clasificación arancelaria específica, su código armonizado a nivel mundial es 12.11.90 que corresponde a “plantas, partes de plantas, semillas y frutos de las especies utilizadas principalmente en perfumería, medicina o para usos insecticidas, parasiticidas o similares, frescos o secos, incl. cortados, TR”.

En el caso de nuestro producto de uña de gato pulverizada su partida arancelaria es la siguiente:

Tabla 2*Partida arancelaria*

Partida arancelaria	Descripción
121190500	Uncaria tormentosa frescos, secos, incluso cortados, quebrantados o pulverizados.

Nota: Elaboración propia**1.3 Análisis de la demanda****Tabla 3***Principales empresas exportadoras*

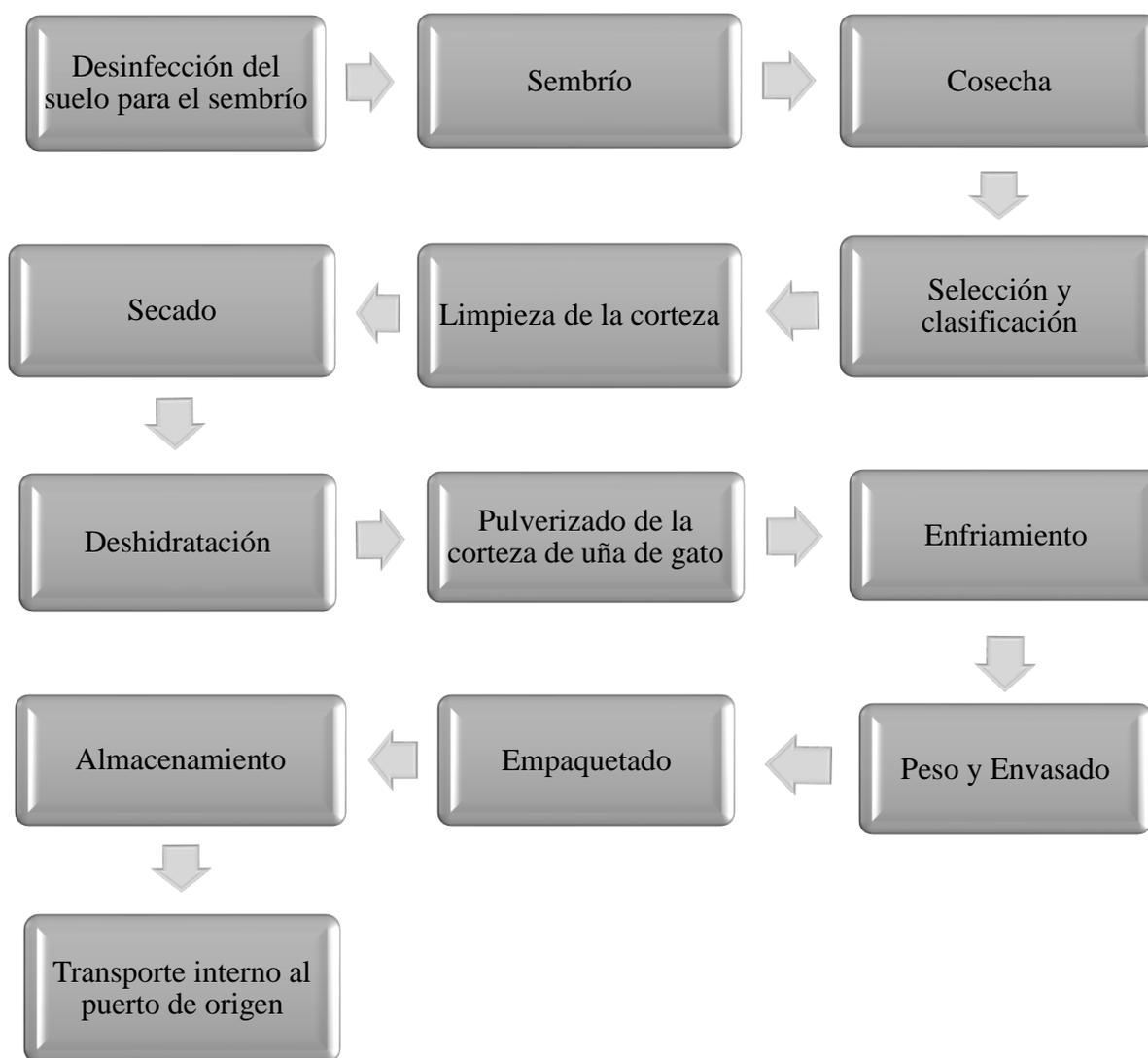
Empresa	% Part. 20
EXPORTACIONES AMAZONICAS NATIVAS	36%
MG AGRO PERU S.A.C.	12%
CPX PERU S.A.C.	12%
LABORATORIO FITOFARMA EIRL	5%
NATIVUS SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	4%
ECOANDINO S.A.C.	3%
KOC PERU TRADING S.A.C.	3%
KUMARA FOOD E.I.R.L.	2%

Nota: Adaptado de SIICEX. Elaboración propia.

1.4 Flujograma de procesos productivos

Figura 2

Flujograma de proceso productiva



Nota: Muestra el proceso productivo de la uña de gato. Elaboración propia.

1.4.1 Descripción del proceso productivo:

Desinfección del suelo: El proceso de desinfección del suelo es exhaustiva, eliminamos la biocapa y así maximizar el rendimiento de los polisacáridos y la calidad del cultivo.

Sembrío del producto: Se realiza con un distanciamiento de 5 metros por cada una de las raíces.

Cosecha: El acopio se realiza considerando los 30cm de la base y así permitir el crecimiento futuro de la planta.

Selección y clasificación: En este proceso seleccionamos la cosecha de nuestro producto, descartando los que no cumplen con las condiciones de calidad estipuladas.

Limpieza: La limpieza de la corteza de uña de gato es eliminando residuos e impurezas de la cubierta externa.

Secado: Se realiza bajo sombra con ventilación artificial - secadores solares híbridos.

Deshidratación: En este proceso extraemos el exceso de agua para la conservación de vida útil y la potenciación de cualidades nutritivas.

Pulverización: Se realiza el triturado de la corteza de uña de gato con un molino pulverizador.

Enfriamiento: Enfriado de las partículas obtenidas producto de proceso de pulverización.

Peso y envasado: El peso se realiza de acuerdo al contrato que es de 300 gramos y envasado en cada bolsa doypack trilaminado para mayor conservación del artículo.

Empaque: Se efectuará en cajas de cartón corrugado con medidas de Alto 30 cm/Ancho 30 cm / Largo 40 cm.

Almacenamiento: El espacio escogido para el acopio se encuentra a temperatura ambiente para la preservación del artículo.

Distribución: Es el transporte de la planta de producción de San José de Sisa en la región San Martín hacia el puerto de origen en Lima - Perú.

2 APROVISIONAMIENTO

2.1 Proveedores potenciales

2.1.1 Proveedores de materia prima

Nutri Up opta por la tercerización de la uña de gato en polvo con el objetivo de centrarse en la distribución física internacional del producto, así mismo sabemos que el producto del proceso es la base fundamental para nuestro proceso de exportación; por consecuencia la empresa a elegir debe contar con experiencia en la agroindustria, excelente calidad, buen precio, y certificaciones internacionales.

Tabla 4

Proveedor potencial - Eco andino

Eco andino S.A.C.	
Ruc	20419184111
Razón social	Eco andino S.A.C.
Tipo de empresa	Sociedad Anónima Cerrada
Condición	Activo
Inicio de actividades	21/07/1999
Actividades comerciales	Principal - 4690 - Venta al por mayor no especializada
Dirección legal	Cal. los tapiceros nro. 117 Urb. Lotización industrial el artesano - Lima - Ate
Distrito / ciudad	Ate - Lima
Departamento	Lima

Nota: Elaboración propia.

Tabla 5*Proveedor potencial – Eco andino*

Eco andino S.A.C.	
Características	Uña de gato orgánico pulverizada No incluye IGV Bolsas doypack Alto 18 cm / Largo 13 cm / Ancho 3
Cantidad	Precio
Envasado en doypacks de 300 gramos y empaquetado	S/ 10.00

Nota: Elaboración propia.**Tabla 6***Proveedor potencial – Peruvian Nature*

Peruvian Nature S&S S.A.C.	
Ruc	20502203461
Razón social	Peruvian Nature S & S S.A.C
Nombre comercial	-
Tipo de empresa	Sociedad Anónima Cerrada
Condición	Activo
Inicio de actividades	23/05/2001
Actividades comerciales	Principal - 1030 - Elaboración y conservación de frutas, legumbres y hortalizas
Dirección legal	Las gardenias Mza. i Lote.12 Urb. Praderas de Lurín
Distrito / ciudad	Lurín - Lima
Departamento	Lima

Nota: Elaboración propia.

Tabla 7*Proveedor potencial – Peruvian Nature*

Peruvian Nature S&S S.A.C.	
Características	Uña de gato orgánico pulverizada No incluye IGV Envasado y empaquetado Bolsas doypack - Eco amigables 300gr - Alto 18cm / Largo 13cm / Ancho 3 cm
Cantidad	Precio
300 gramos	S/ 14.00
Envasado de 300 gramos y empaquetado	S/ 9.72

Nota: Elaboración propia.**2.1.2 Proveedores de envases primarios****Tabla 8***Proveedor potencial – Envasados industriales*

Envasados industriales S.A.C.	
Ruc	20603104847
Razón social	Envasados Industriales S.A.C.
Nombre comercial	Envasados Industriales S.A.C.
Tipo de empresa	Sociedad Anónima Cerrada
Condición	Activo
Inicio de actividades	1/05/2018
Actividades comerciales	Principal - 2220 - Fabricación de productos de plástico
Dirección legal	Cal. Simón Condori nro. 256 - lima - pueblo libre (magdalena vieja)
Distrito / ciudad	Pueblo libre
Departamento	Lima

Nota: Elaboración propia.

Tabla 9*Proveedor potencial – Envapack Perú*

Evanapack Perú	
Ruc	20607930369
Razón social	Grupo Envapack Perú S.A.C.
Nombre comercial	Grupo Envapack Perú S.A.C.
Tipo de empresa	Sociedad Anónima Cerrada
Condición	Activo
Inicio de actividades	16/11/2021
Actividades comerciales	Principal - 4690 - Venta al por mayor no especializada Av. Michael Faraday Nro. 729 Urb. Industrial Lima - Lima -
Dirección legal	Ate
Distrito / ciudad	Ate
Departamento	Lima
Teléfono	+51 97782 9513

Nota: Elaboración propia.**Tabla 10***Proveedor potencial – Envasados industriales*

Envasados industriales S.A.C.	
	Bolsas doypack
Características	300 gr 13 largo x 3 ancho x 18 cm alto Cierre zipper
Cantidad	Precio
100 unidades	S/ 130.00
1000 unidades	S/ 1,050.00

Nota: Elaboración propia.

Tabla 11*Proveedor potencial – Envapack Perú*

Evanapack Perú	
Características	Bolsas doypack
	Eco amigables
	300gr
	13 largo x 3 ancho x 18 cm alto
	Cierre zipper
Cantidad	Precio
100 unidades	S/ 106.40
1000 unidades	S/ 950.00

Nota: Elaboración propia.

2.2 Matriz de selección de proveedores

La selección de proveedores constituye una decisión estratégica de alto impacto en el desempeño de la organización. De esta forma, propone un conjunto de temas que sugieren un procedimiento la toma de decisiones: el análisis de la cadena de suministro, selección de criterios en la estrategia de operaciones e identificación del conjunto de métodos usados como ayuda en la selección.

Tabla 12*Proveedores de corteza de uña de gato organiza pulverizada*

Selección de proveedor de materia prima	Peso Ponderación	Proveedor 1		Proveedor 2	
		Eco andino S.A.C.		Peruvian Nature S&S S.A.C.	
		Peso	Puntos	Peso	Puntos
Calidad del producto	0.4	3	1.2	3	1.2
Competitividad del precio	0.2	3.4	0.68	3.8	0.76
Tiempo de entrega	0.2	3	0.6	3	0.6
Forma de pago	0.1	2.5	0.25	3	0.3
Garantía de producto	0.1	2	0.2	3.5	0.35
Puntaje total	1		2.93		3.21

Peso:

Debilidad mayor (Muy malo)	1
Debilidad menor (Malo)	2
Fortaleza menor (Buena)	3
Fortaleza mayor (Muy bueno)	4

Nota: Elaboración propia.

Concluyendo sobre la tabla N° 10, - el proveedor Peruvian Nature S&S S.A.C. es una compañía con posicionamiento en el mercado con un periodo sostenible, un estándar de calidad certificado, disposición del producto en un plazo corto de tiempo y cuenta con las certificaciones requeridas para el ingreso al mercado estadounidense.

Así mismo nos brinda el mejor precio del mercado con un envase orgánico y biodegradable que se ajusta idóneamente a nuestro producto para la inmersión en el mercado estadounidense.

Tabla 13*Proveedor de materia prima*

Concepto	Peruvian Nature S&S
	S/ 9.72
Precio	50% adelantado 20 días posteriormente al 50% del pago
Condición	Corteza de uña de gato orgánico
Entrega	Empaquetado en doypacks eco amigables con cierres zipper
Productor	Etiquetado y rotulado
Servicios	Cajas en cartón

Nota: Elaboración propia.

2.3 Control de calidad

Para efectuar el control de calidad de la producción de uña de gato en polvo se está considerando la siguiente perspectiva.

2.3.1 Control interno

El proceso permite obtener la materia prima de máxima calidad para cumplir con los estándares de calidad internacional.

Clasificación: Se tamizan las lianas con más de cinco centímetros de diámetro y se cortan en pedazos de cien centímetros.

Limpieza: Se purifican los trozos para depurar la corteza externa de posibles agentes contaminantes.

Pesaje: La corteza interna pulverizada se procede a envasar con 300 gramos cada uno de ellos.

2.3.2 Documentos obligatorios

- Certificado Libre Venta o Libre Comercialización
- Certificado Sanitario Oficial de Exportación de alimentos para consumo humano, dentro de estos:
- Análisis físico químico y microbiológico del producto emitido por un laboratorio acreditado ante el INACAL
- Packing list
- Informe de inspección del lote
- Copia de Resolución por Habilitación Sanitaria Vigente
- Certificación BPM, HACCP
- Certificación USDA organic
- Procedimientos Operativos Estandarizados de Saneamiento (POES) expedido por DIGESA. (Promperú, 2020)

2.3.3 Entidades Peruanas Certificadores

- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR) y en las provincias la Dirección de los Gobiernos Regionales (DIRCETUR).
- “Asociación de Exportadores del Perú (ADEX) Busca el fomento de las exportaciones con mayor valor agregado.” (Portal Adex, 1)
- “Cámaras de comercio a nivel nacional. Asocia y capacita empresas para insertarse al mercado internacional.” (Lima, 2016).

2.4 Costos de fabricación y/o adquisición

Para determinar correctamente un precio de venta competitivo es determinante que el precio sea rentable, por lo cual todos los costos involucrados deben determinarse por adelantado.

Además, el precio de venta de productos similares en el mercado para concluir con el margen de beneficio.

Para dar inicio analizaremos los precios del producto en el mercado estadounidense y los indicadores FOB de las actividades realizadas hacia el mismo, con la finalidad de obtener un precio de venta promedio en el mercado y tener un precio relevante para ingresar al mercado.

2.4.1 Precios de Competencia nacional e internacional

Es importante conocer los precios referenciales de la competencia. En Estados Unidos, no existe información puntual que nos indique los precios exactos en dicho mercado, por lo que se considerará de referencia en marco general al mercado estadounidense, identificando los precios del producto final al consumidor e indicadores FOB de las actividades peruanas con el mercado internacional.

Tabla 14

Mobiliario de almacenamiento

Producto	Marca	Peso	Origen	Precio en USD
Corteza de uña de gato orgánica.	Vid Again	150 gramos.	Perú	USD 5.30
Uña de gato en polvo.	Good Life	450 gramos.	India	USD 17.79

Nota: Elaboración propia.

Según la investigación realizada y plasmada en la tabla anterior, se estimaría que el precio de nuestro producto envasado sería de USD 10.60 con un contenido de 300 gramos en el mercado estadounidense.

Estamos considerando también los precios de nuestra competencia que son los comercializadores peruanos con el mismo mercado objetivo, según la información brindada por SUNAT.

Según las afirmaciones aduaneras se identificó los valores FOB de la distribución marítima de corteza de uña de gato, se visualiza que dichas distribuciones han sido embarcadas a granel a más de 10 kilogramos por saco a diferencia de un producto envasado para ser entregado al cliente final.

2.4.2 Determinación de costes

Nutri Up optará por servicio de un proveedor para la maquila y almacenamiento de los productos, así mismo las negociaciones que ofrecemos a nuestro importador en Estados Unidos será bajo el incoterm CIF, pese a ello determinaremos como una referencia los indicadores FCA y CFR en función a los incoterms versión 2020.

La exportación que se proyecta es de 4 pallets cada mes, con 54 cajas de cartón por pallets y 40 envases por caja, con un total por exportación de 8640 doypacks eco amigables que se ejecutará trimestralmente.

Tabla 15*Exportación Anual y trimestral*

	Anual	Trimestral
Doypacks	34560	8640
Peso total (Kilos)	10990.4	2747.6
Cubicaje (m3)	37.44	9.36

Nota: Elaboración propia.

2.4.3 Costos permanentes o fijos

Los costos fijos son aquellos costos de servicios y bienes tangibles e intangibles que se mantienen durante un ciclo de tiempo indistintamente a la productividad de empresa; lo tangible se describe a los bienes materiales que son utilizados para el beneficio y lo intangible son los costos por lo que no tengan representación física.

Tabla 16*Costos fijos de uña de gato orgánico en soles*

Costos F. Tangibles	Costo Anual S/.	Costo Anual USD
Equipos	13119	3644.17
Oficina	1052.9	292.47
Muebles y Enseres	2445	8802
Total Costos Fijos Tangibles	16616.9	12738.64
Costos F. Intangibles	Costo Anual S/.	Costo Anual USD
Constitución de la empresa	480	133.33
Documentación SUNARP	55	15.28
Documentaciones municipales	66.5	18.47
Sueldo ejecutivo comercial	33780	9383.33
Diseño de página web	3200	888.89
Software (Office, Antivirus)	1500	416.67
Asistencia a feria internacional	14500	4027.78
Sueldo coordinador logística y Comex	33780	9383.33
Publicidad de página web – Mailyng	9360	2600
Servicios de contabilidad	4800	1333.33
Sueldo de gerente general	45780	12716.67
Registro de marca INDECOPI	597.7	166.03
Servicios (Agua, luz, celular, internet)	6960	1933.33
Total costos fijos tangibles	154859.2	43016.44
Costos Fijo total	171476.1	55755.08

Nota: Elaboración propia Nota: Tasa de cambio 3.60.

2.4.4 Costos Variables

Estos como su nombre lo indica son variables y el resultado es en consecuencia a la productividad de la empresa.

El proveedor Peruvian Nature S&S S.A.C. nos proporcionará el producto final en empaques de doypack listos para su exportación, la entrega se realizará en su sala de acopio de Lurín.

Tabla 17

Costes de industrialización

	Unidad	Costo	Costo	Costo Unitario	Costo Anual
Concepto	anual	Unitario S/.	Anual S/.	USD	USD
Doypacks	34560	9.72	335923.2	2.7	93312

Nota: Elaboración propia. Tasa de cambio 3.60.

Podemos concluir que cada doypack de uña de gato en polvo de 300 gr. tendrá un costo para Nutri Up en el país de origen de S/ 9.72 y al año sera de S/ 335,923.20 con un total de 34,560 unidades.

3 ALMACENAMIENTO

3.1 Estrategia de almacenamiento

3.1.1 Estrategia de almacenamiento antes del secado

Ubicación: Los espacios designados para la selección del producto debe mantener una distancia mínima evitando así contaminaciones y optimización del tiempo y facilidad del manejo del producto.

Condición ambiental: Las cestas que se utilizan en el transporte de la corteza de uña de gato hacia el área de secado se encuentran sanitizadas, así como el área donde se realiza el propio secado mantiene las condiciones de calidad en sanitización.

3.1.2 Estrategia de almacenamiento después del secado y pulverizado

Ubicación: Los espacios designados para la uña de gato orgánica pulverizada pesada y envasada deben ubicarse formando una línea, eliminando así pérdidas de tiempo entre los procesos.

Condición ambiental: El ambiente donde será envasado la uña de gato orgánica pulverizada mantendrá una temperatura de 30°F.

Seguridad: Los espacios donde se realiza el almacenamiento deben contar con los protocolos de seguridad y evitar accidentes o daños con el producto final.

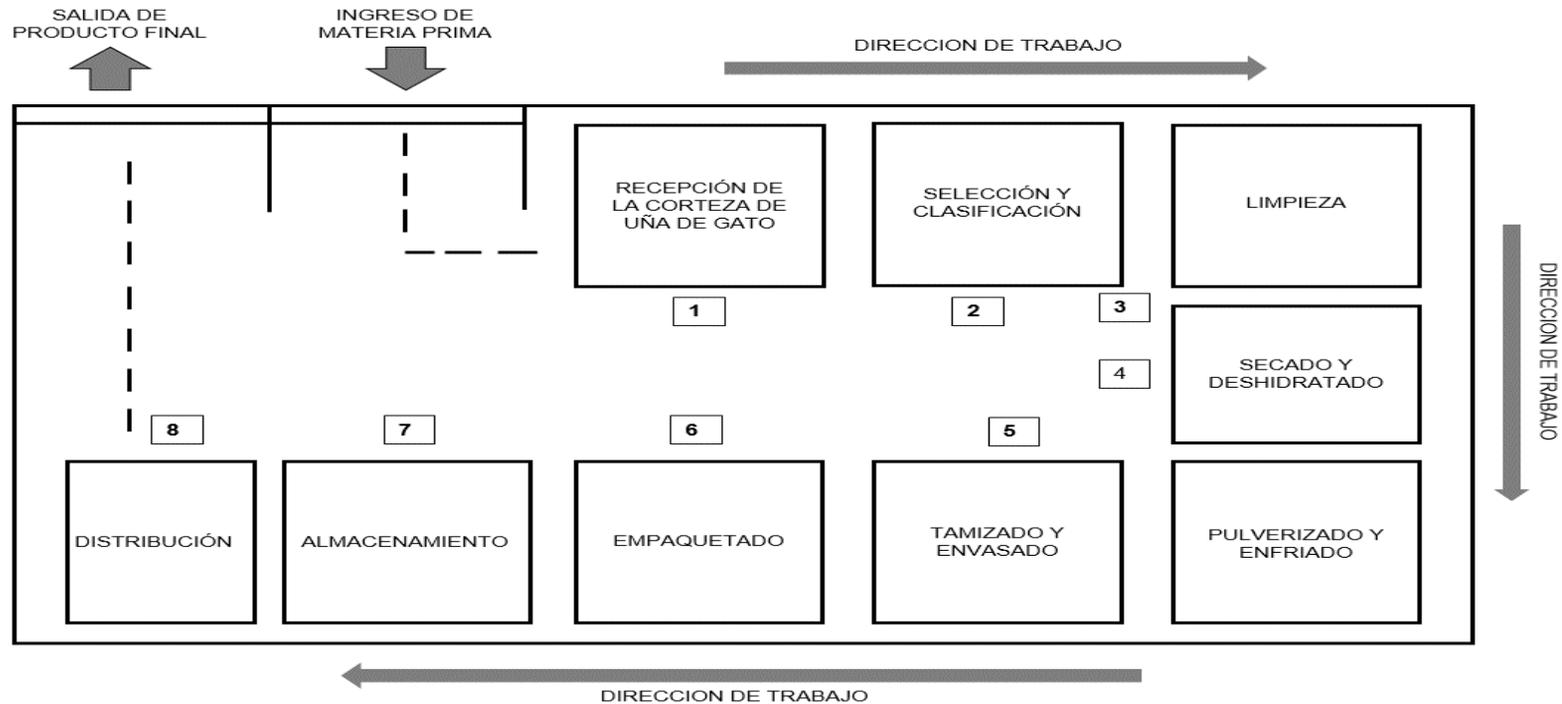
Distribución: Hemos optado por la unitarización, teniendo en consideración la facilidad de la manipulación del mismo.

3.2 Lay - Out de almacén

El acopio tiene como estrategia una secuencia lineal para los procedimientos, se consideró el perimetraje de la planta, optimizando así el espacio y los tiempos.

Figura 3

Lay – Out



Nota: Grafico distribución en planta. Elaboración propia

3.3 Detalle de mobiliario usado en almacenamiento

Tabla 18

Mobiliario de almacenamiento

Mobiliario		
Imagen	Tipo	Características
	Pallets	Se utiliza para la manipulación, apilamiento y unitarización.
	Estantes	Los estantes se utilizan para los artículos finales empaquetados en cajas.
	Montacarga	Es empleado para realizar el traslado de los pallets con los productos.
	Estantes/palets	Los estantes para los palets los utilizamos cuando el producto este unitarizado.

Nota: Elaboración propia.

4 ROTULADO Y ETIQUETADO TECNICO

Es muy importante el correcto rotulado y etiquetado del producto. Dentro del marco legal el mercado estadounidense establece normativas enfocadas y obligatorias para el etiquetado y presentación del producto final.

4.1 Modelo de etiquetas / rotulado de producto

Rotulado

- Imagen del producto: Esta muestra en un gráfico lo que se conserva en un envase contenido.
- Contenido neto: Este producto tiene un contenido neto de 300gr.
- Valor nutricional: Es la descripción específica de los valores nutritivos que se plasma en el producto.
- Certificación: La certificación más importante para un producto orgánico es la USDA ORGANIC.
- País de origen: Menciona el país de producción del producto final.
- Código de barras: Este contiene información precisa del producto.

Figura 4

Modelo de etiqueta y rotulado



Nota: Grafico envase comercial. Elaboración propia

4.2 Normas técnicas aplicable

La norma técnica que se aplicará a nuestro producto orgánico a exportar será la “Norma técnica peruana NTP 209.038:2009 ALIMENTOS ENVASADOS: Rotulado 7ª Edición”.

Misión: Establecer la información que tiene que mantener todo alimento que es envasado y con destino final para el consumo humano.

Aplicación: Se aplica al etiquetado de todos los alimentos envasados.

4.3 Procedimiento de rotulado

EL proceso de rotulado de nuestro producto será según lo señalado en el D.S. N° 007-98-SA “Reglamento sobre vigilancia y control sanitario de alimentos y bebidas”, los mismo que deberán coincidir con la NMP 001:1995 “PRODUCTOS ENVASADOS: Rotulado”.

En el producto se presenta obligatoriamente la siguiente información:

Tabla 19

Información del Rotulado

Características	Información
Nombre	Corteza de uña de gato orgánica pulverizada
Ingredientes	Cascara de uña de gato en polvo 100% orgánica
Numero de lote	2022
Contenido neto	300 gr
Sugerencia de uso	Consumo como suplemento, añadiéndolo en bebidas calientes o refrescos.
Condiciones de conservación	Mantener en un lugar seco y fresco.
Fabricante	UP Nutri S.A.C.
Dirección fiscal	-
Origen	Perú
Día de producción	Jun-22
Día de vencimiento	Jun-23
Etiqueta orgánica	

Nota: Elaboración propia.

4.4 Tiempos y costos del proceso de rotulado

Este proceso se encuentra cargo de la empresa Peruvian Nature que nos proporciona los envases primarios y también la elaboración del etiquetado – rotulado.

5 EMPAQUE

5.1 Empaque

La exhibición de un empaque es parte de los aspectos muy importante que se tiene en consideración para ingresar un producto al mercado, considerando que el objetivo es conservar la calidad, textura y prolongar sus nutrientes en el transcurso del almacenamiento.

La función principal del empaque es conservar el producto. En ese sentido, las características de un buen empaque son las siguientes:

- Posibilidad de contener el artículo.
- Acceder a su identificación.
- Suficiencia para proteger el producto.
- Que sea adecuado a las necesidades del consumidor en términos de tamaño, ergonomía, calidad, etc.
- Idóneo para las unidades de carga y distribución del producto.
- Adaptación a las líneas de fabricación y envasado del producto.
- Cumplimiento de legislaciones vigentes.
- Precio accesible para la oferta comercial.
- Resistencia a las manipulaciones, transporte y distribución comercial.

5.2 Ficha técnica de empaque seleccionado

Según lo visto líneas arriba sobre las características, se optará por doypacks, siendo un empaque flexible por ser stand up y es el más requerido por los distribuidores debido a su facilidad de ergonomía, permitiendo una adecuada conservación del producto e incluso después del primer uso, esto se logra con el cierre zipper ya que simplifica el uso constante del producto en diferentes ocasiones de forma prolongada al consumidor final.

Características del envase doypack para la exportación de uña de gato gelatinizada.

Tabla 20

Empaque primario

Características de empaque primario		
	Características generales	Capacidad de Resistencia Conserva el contenido Fácil manipulación
	Material	Kraft ecológico trilaminado
	Diseño	Bolsa fuelle T, base, cierre zipper y hermético
	Color	Kraft natural
	Aplicaciones	Adaptable al envasado de diversos productos
	Medidas	Largo 13 cm / Alto 18 cm / Ancho 3 cm
	Capacidad	300 gramos

Nota: Elaboración propia.

5.3 Criterios usados para la selección de empaque

El empaque primario como imagen de nuestra marca tiene un papel importante en la inmersión al mercado y en la acogida de un producto distinto en el mercado.

El diseño del empaque nos muestra la personalidad de la marca, desde un aspecto visual hasta su funcionalidad y sostenibilidad. Por lo que las características más importantes que se determinaron para nuestro empaque son:

- Protección y resistencia
- Atracción
- Compatibilidad con el producto
- Flexibilidad en la manipulación
- Precios accesibles

5.4 Procesos de empaque

EL proceso del empaquetado primario estará a cargo de la empresa Peruvian Nature S&S S.A.C., quien nos proporcionará los doypacks distribuidos en casa rotuladas según nuestro requerimiento, manteniendo nuestros estándares de calidad de la materia prima y de los doypacks, nos proveerán los productos de acuerdo a nuestra conminación.

Cuando tengamos la uña de gato orgánica en polvo se procederá a envasar en las bolsas de Kraft ecológico trilaminado.

El peso por cada uno de los empaques primarios es de 1000 gramos, éste se realizará de manera manual para la facilidad de su manipulación.

Los envases serán sellados y posterior a ello pasarán al área de empaque final.

6 EMBALAJE

Según el envase de presentación elegido, para este proyecto se decidió emplear las cajas de cartón como parte del embalaje y así garantizar la protección del producto durante el proceso de la distribución logística hasta el cliente final.

6.1 Ficha de embalaje seleccionado

Características del embalaje para la exportación de nuestro producto.

Tabla 21

Ficha técnica de embalaje primario

Características del embalaje



		Estructura flexible
Características generales		Preservación el contenido
		Fácil manipulación para el almacenaje
		Provee aislamiento térmico y biológico
Material		Cartón
Diseño		Cartón corrugado
Aplicaciones		Adaptable al envasado de diversos productos
Medidas		Alto 30 cm / Ancho 30 cm / Largo 40 cm
Capacidad		12 kgs

Nota: Elaboración propia.

Tabla 22*Ficha técnica del embalaje secundario*

Características del embalaje	
	Proporciona protección de posibles agentes contaminantes externos
	Características generales
	Fácil manipulación de uso
	Autoadhesivo
	Material
	Polietileno de baja densidad
	Aplicaciones
	Uso para agrupar cajas
	Medidas
	Largo 50 cm
	Diseño
	No mantiene una medida establecida, esto debido a la elasticidad del producto.

Nota: Elaboración propia.

6.2 Criterios usados para la selección de embalaje

Consideramos que uno de nuestros objetivos es que el consumidor final reciba una excelente presentación del producto posterior a la importación, por lo que nuestros doypacks deben de llegar al mercado indemne de cualquier desgaste; para ello, en forma de prevenir y asegurar el excelente cuidado de los empaques durante la distribución internacional, se usarán compartimentos internos; esto evitará cualquier maltrato de los mismos.

Teniendo así uno de los principales criterios para la elección de este embalaje la resistencia y protección.

- Caja de cartón corrugado
- Fácil protección para el producto para una presentación adecuada del producto final

- Son productos ecológicos
- Productos reutilizables
- Facilidad de manipulación
- Resistencia del cartón ante posibles riesgos
- Embalaje con Film
- Autoadhesivo
- Facilidad de aplicación
- Material resistente
- Protección externa de posibles agentes contaminantes

6.3 Proceso de embalaje

EL proceso del embalaje estará a cargo de la empresa Peruvian Nature S&S S.A.C. nos proveerá las cajas etiquetadas de acuerdo a nuestra conminación. El precio brindado por nuestro proveedor ya incluye el proceso de empaque, embalaje y rotulado.

- Armado de los envases de cartón corrugado ecológico.
- Situar los doypacks de 300 gramos del artículo en las cajas ya armadas.
- Las cajas de cartón corrugado con dimensiones de 40cm x 30cm x 30cm contendrá 42 doypacks con uña de gato pulverizada.
- Los doypacks ecológicos en el empaque de cartón corrugado se encontrarán más conservadas para el inicio de la distribución interna e internacional.
- Antes de iniciar la etapa de embalaje se apilarán las cajas sobre los pallets a utilizar.

- Para finalizar se continua con el embalaje de las cajas apiladas sobre el pallet de manera manual con el film, con la única finalidad que las cajas se mantengan unitarizado al momento de ser paletizadas, por su auto adherencia el film mantiene uniforme a las cajas.

6.4 Proveedores de embalaje de exportación

Tabla 23

Proveedores de embalaje de exportación

	Inmadesa SAC	Jc Industriales S.A.
4 pallets	S/ 234.00	S/ 320.00
Unitarización	S/ 252.00	S/ 249.00
Certificación	NIMF 15	NIMF 15
Disponible	2 días	4 días
Programación	Si	Si

Nota: No incluyen IGV / Elaboración propia.

7 UNITARIZACION

(Promperú, 2020) señala que la unitarización es la agrupación de las mercancías en unidades superiores de carga, con el único fin de facilitar su transporte, preservando su integridad durante el tiempo que dure su transporte.

La importancia de la unitarización es consolidar el total de la integridad durante su transporte y manipuleo, por lo cual procede a hacer un proceso de seguridad.

Considerando unas de las modalidades más frecuentes de unitarización de la carga la paletización y la contenedorización.

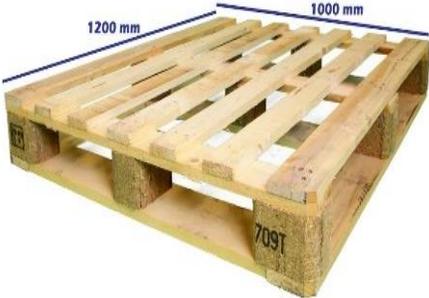
Así mismo, son mecanismos de carga muy importantes para las industrias, desde su producción a su lugar de venta final, se debe entregar al producto con la calidad que exige el cliente, en el tiempo óptimo y aun precio considerable.

Con base en lo anterior, podemos concluir que la utilidad de la unitarización nos ayudará a un mejor procedimiento de la cadena de suministro, por lo que se decide optar por un sistema de paletización para la distribución física internacional de nuestros productos.

7.1 Ficha técnica de seleccionado

De acuerdo a las medidas del embalaje que utilizaremos, se ha decidido optar por paletas con las siguientes características:

Tabla 24*Ficha técnica del Pallet*

Características de la paleta		
	Modelo	Abierto
	Medida	120 cm x 100 cm
	Peso	20 kilogramos
	Carga estática	1500 kilogramos
	Material	Pino
	Certificación	NIMF 15

Nota: Adoptado de (Europalet, s.f.). Elaboración propia.

7.2 Criterios para la selección del pallet

La perspectiva utilizada para el uso de este tipo de pallet, además de optimizar la distribución física internacional hemos considerado los siguientes aspectos:

- Precio accesible
- Facilita el aprovisionamiento para el almacenaje de una mayor cantidad de productos.
- Este tipo de pallet es ecológico
- Elude pérdidas de los productos por daños o roturas.
- Conserva la higiene del contenido
- Reducción de accidentes con el personal.
- Disminución en costos por manipulación de 40 a 45%.
- Optimización de tiempo en la distribución, carga y descarga.
- Facilita el control de inventario.

7.3 Procesos de paletización

EL procedimiento del paletizado de la uña de gato orgánica pulverizada posterior a la unitarización para la exportación, se utilizará mediante la unitarización sobre el pallet con lo que tendremos un mayor manejo del producto para la distribución física internacional.

Proceso: Por lo que iniciaremos a determinar la capacidad de las cajas por doypacks, así estimaremos los resultados a detalle por peso y cantidad.

Tabla 25

Suficiencia de doypacks por caja

	Caja cm	Envase cm	Envase por fila
Ancho	30	13	2
Largo	40	18	2
Altura	30	3	10
Cantidad de Doypack por caja: 40 Doypacks			

Nota: Elaboración propia.

De acuerdo al cuadro anterior la caja de embalaje mantiene una cabida de almacenar 40 doypacks. Por consecuencia, limitaremos la capacidad de cajas en un pallet.

Tabla 26

Capacidad de unidades de cajas por pallet

	Pallet cm	Caja cm	Caja por Columna
Ancho	100	30	3
Largo	120	40	3
Altura	15	30	6
Doypacks por pallet: 2160 unidades - Cajas por pallet: 54 unidades			

Nota: Elaboración propia.

Se comprende que en un pallet con medida de 120x100 cm mantendrá la capacidad de manejar 54 cajas y por ende 2160 doypacks, ahora definiremos la resistencia del pallet ante la carga proyectada.

Tabla 27

Suficiencia de peso por pallet

	Caja Kg	Pallet Kg	Doypacks kg
Unidad	0.35	20	0.3
Total	18.9	20	648
Peso total / pallet: 686.90 Kg			

Nota: Elaboración propia.

Como desenlace, comprendemos que cada pallet contiene 2160 doypacks en 54 cajas y la carga absoluta es de 686.90 Kg por pallet, teniendo en consideración que la capacidad estática máxima del pallet es 2000 Kg.

Figura 5*Modelo de paletizado*

Nota: Grafico paletizado. Adaptado de Europalet, s.f.

Cubicaje

Este es un factor que afecta en los costos de los productos y precio venta, se debe aprovechar la capacidad de la unitarización ya que de no ser así pagaríamos mayores costes por falso espacio generado.

Decidiéndose realizar cada exportación trimestralmente, cada una de ellas con 4 pallets por envío.

Tabla 28*Cubicaje*

	Por pallet	Por 4 pallet
Largo	100 cm	
Ancho	120 cm	
Alto	195 cm	
Doypacks	2160	8640
Cajas	54	216
Cubicaje	2.34 M3	9.36 M3
Peso bruto	686.90 Kg	2747.60 Kg

Nota: Elaboración propia.

7.4 Estiba del pallet

El pallet con el producto de la uña de gato orgánica pulverizada se colocarán sobre la unidad de transporte para el siguiente traslado, debido a esto los pallets deben estar asegurados sin excepciones.

Planeamiento de carga y descarga: Cuando se da inicio a la carga, es primordial verificar el espacio de carga y descarga en el puerto de origen y puerto de destino, con la respectiva documentación para el proceso de exportación.

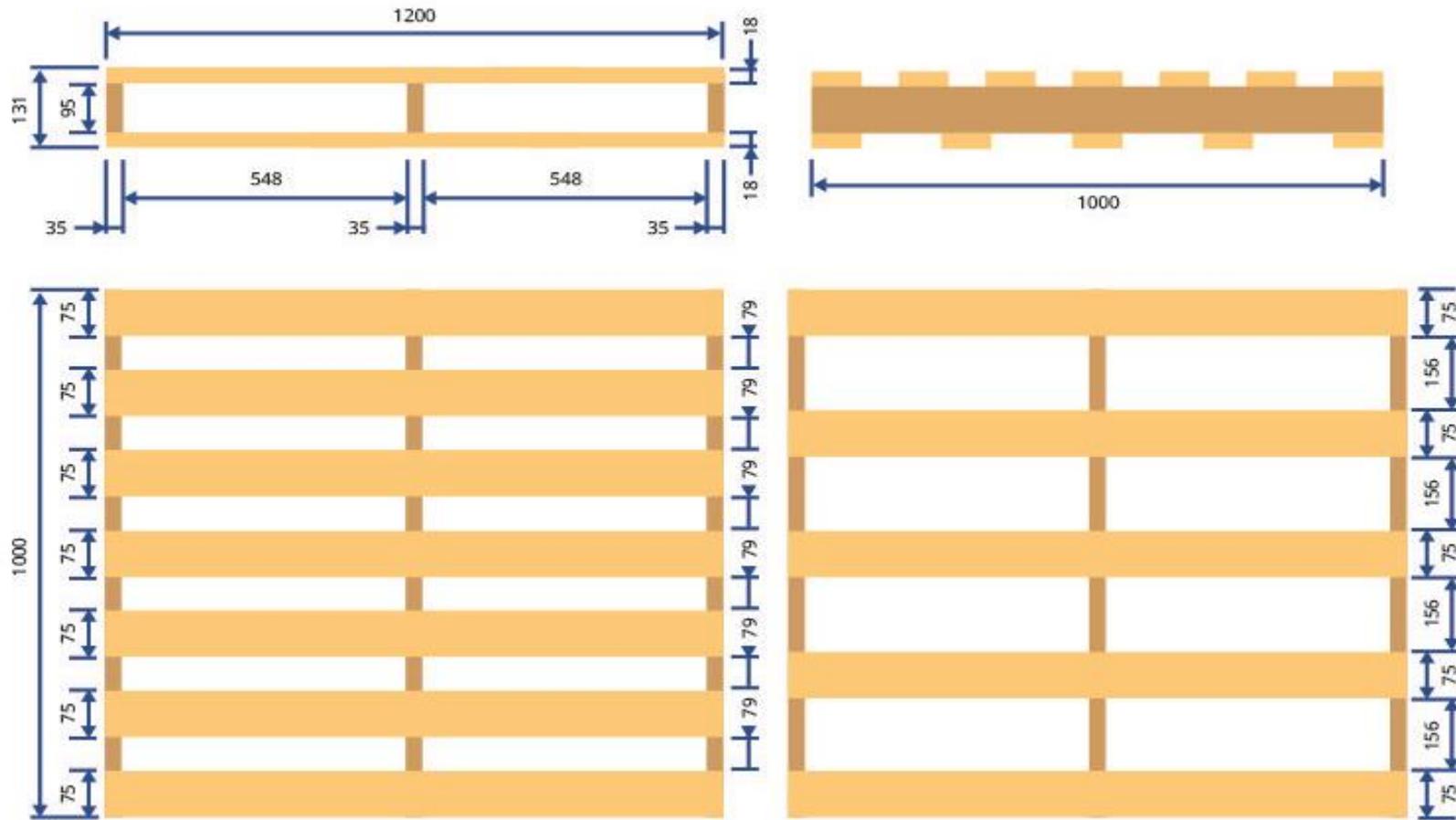
Unitarización del Pallet: El orden de las cajas será de 3 por 3, teniendo como base 9 cajas por una altura de 6 cajas, por lo que tendremos 54 cajas por cada pallet.

Figura 6

Paletizado y embalaje de empaque con film



Nota: Grafico de embalaje. Adaptado de Europalet, s.f.

Figura 7*Plano de pallet americano*

Nota: Grafico detallado de un pallet. Adaptado de Europalet, s.f.

8 CONTENEDORIZACION

Este es una forma de transporte internacional o nacional de mercancías que utilizan contenedores. Facilita la distribución física de cadena de suministro teniendo como consecuencia que los exportadores tengan la facilidad de manipular sus productos con mayor orden y seguridad en la distribución en distintos medios intermodales.

8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado

Figura 8

Contenedor Dry de 20''



Nota: Grafico de un contenedor de 20 pies. Adaptado de planner training.

Tabla 29*Características del contenedor de 20 pies*

Contenedor Dry Van – 22 GP			
Dimensiones del contenedor	Ancho	Alto	Largo
Apertura de contenedor en metros	2.34 m	2.29 m	
Dimensiones interiores en metros	2.34 m	2.29 m	5.9 m
Peso del contenedor	Ancho	Alto	Largo
Peso en Kg	23,956 kg	2,229 kg	21,727 kg
Volumen del contenedor	In CFT	In CBM	
Capacidad de carga	1,172 CFT	33.2 CBM	

Nota: Elaboración propia.**8.2 Criterios usados para la selección del contenedor**

Los criterios que utilizamos para seleccionar este contenedor fueron los siguientes:

Facilita la carga y descarga de la mercancía

Protección de los productos en el proceso de distribución

Tamaño del contener de acuerdo a nuestra cantidad a exportar

Adaptación al buque

Verificación de la certificación ISO

Capacidad de resistencia

8.3 Proceso de contenedorización

Este proceso se efectuará en contenedores Dry de 20' que ocupará 4 pallets, el contenedor nos permite proteger a nuestros productos paletizados. Este contenedor es conocido como lease container, por lo que tiene que esperar para el inicio de distribución y posterior a ello llegar al lugar de destino Estados Unidos – Miami.

- Apertura de contenedor: se inicia con la apertura del container este brinda el paso a la estiba de los pallets de la uña de gato orgánica pulverizada.
- Carga: Mediante el uso del montacarga se ubican los pallets a bordo del container, el cual será enviado al país importador.
- Ubicación: Los pallets serán ubicados de manera que brinden estabilidad y la minimización de los posibles riesgos a los que se vería afectado el producto a exportar en la distribución.

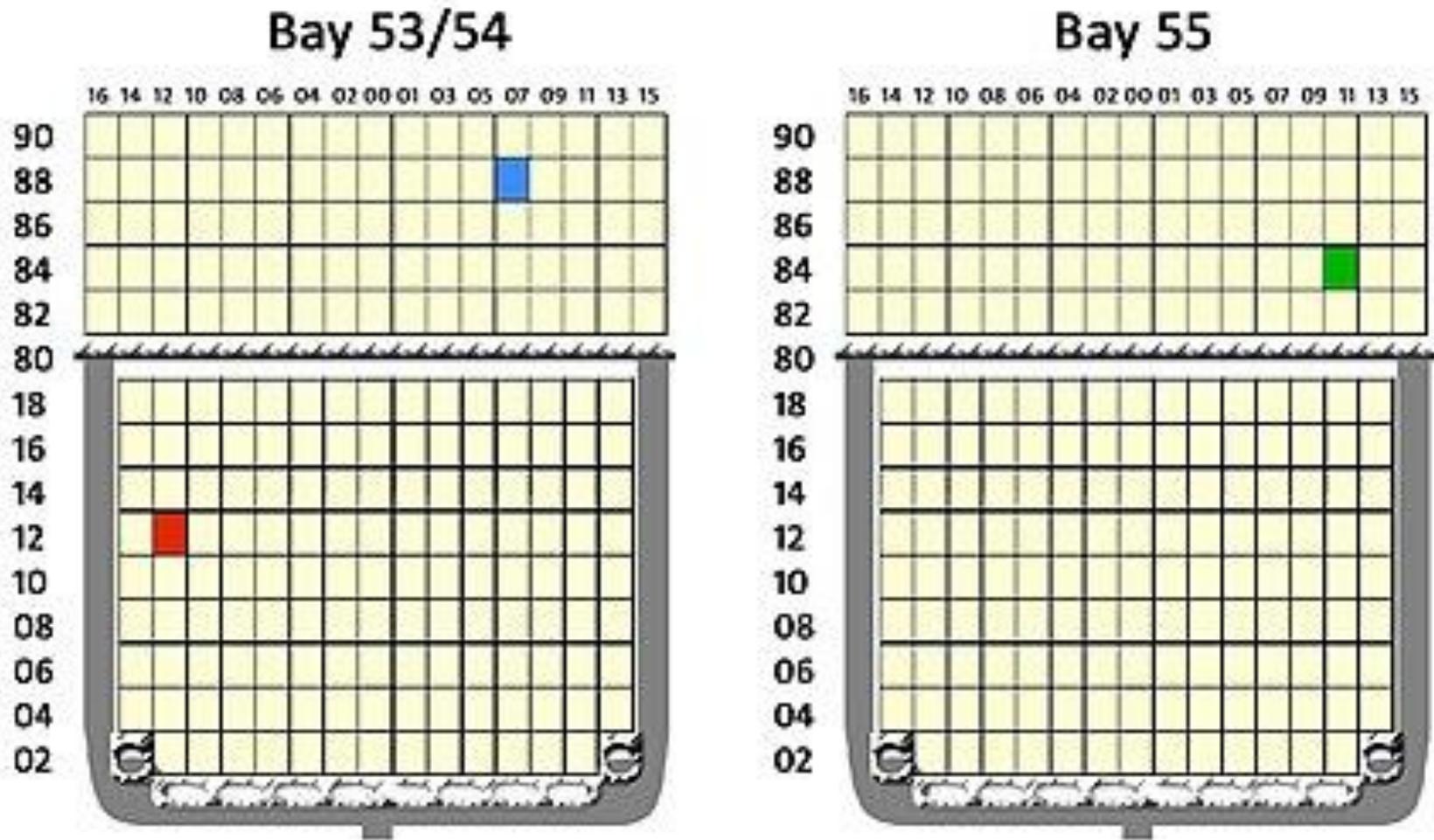
8.4 Plano de estiba del contenedor

La estiba del contenedor será específico:

Utilizar dispositivos de sujeción con los símbolos correctos considerando el lugar de estiba, secuencia de masa apilada y altura de las mismas.

Figura 9

Bay del contenedor



Nota: Esquema de estiba de un contenedor. Adaptado de planner training

9 DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL – TRANSPORTE

Canto (2017) Menciona:

que la distribución física internacional es el proceso logístico para transportar el producto adecuado en la cantidad requerida al lugar acordado y al menos costo, para satisfacer las necesidades del consumidor en el mercado internacional justo a tiempo y con calidad.

Hemos decidido considerar un operador logístico para ello requerimos que nos brinden un servicio integro, transporte local e internacional, costos de almacenamiento y agenciamiento de aduanas. Bajo esos indicadores realizamos la selección del más idóneo.

Tabla 30

Proveedores de logísticos

Operador	Atlas cargo	Savino del Bene
Experiencia en el mercado	2	4
Certificación BASC	1	1
Costos	2	4
Servicio integral	2	4
Atención al Cliente	3	3
Ponderación total	2.75	4

Nota: Elaboración propia.

9.1 Descripción del transporte interno

El transporte interno que utilizará la uña de gato orgánica es de uso exclusivo para el transporte de alimentos y las condiciones deben estar basadas en el reglamento de Vigilancia Y de Control Sanitario de alimentos y bebidas como lo estipula en su artículo 75, 76 y 77.

Vehículo Rígido: Camión de carga de 3.5 toneladas, la unidad tractora y la unidad de carga constituyen un solo vehículo, incluye una estructura portante. Su distribución vehicular es la igual a la descrita para los vehículos motorizados, considerando una longitud máxima de 13,20 m y capacidad de peso vehicular de hasta 4 toneladas.

Figura 10

Modelo de camión de carga



Nota: Grafico de vehículo transportador. Adaptado de Mercado libre.

10 SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1 Seguro de las mercancías

Las empresas de seguros o aseguradoras su funcionalidad es asegurar el producto a exportar de posibles riesgos durante la distribución física internacional. De suscitarse un accidente la aseguradora escogida se hace responsable de la indemnización parcial o total según su registro en el contrato firmado.

Nutri Up tiene como elección la versión 2020 en incoterms CIF y nuestra responsabilidad sería las siguiente:

- Abarca como mínimo el 10% del valor de la carga (Entrega hasta el puerto de destino). Nos decidiremos por un seguro Door to door esto para brindar mayor seguridad en la distribución internacional y un valor agregado al cliente final.
- Incluimos las cláusulas de carga y descarga del instituto (LMA/IUA) o análogas.

10.2 Terminales de almacenamiento

Estos son establecimientos de depósito de carga que se embarque o desembarque, distribuida por vía marítima, aérea o terrestre.

Tabla 31

Terminales de almacenamiento

Empresa	Servicio	Ubicación	Contacto
ALSA	Almacenamiento de contenedores con mercancías	Av. Materiales N°8762 - Callao	01 705 3435
ENAPU S.A.	Almacenamiento de mercancías	Jr. Manco Cápac Nro. 255 - Callao	01 651 7828

Nota: Elaboración propia.

11 INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCION FISICA EN EL PAIS

DESTINO

11.1 Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana.

Puerto de Miami

Este es un puerto que se encuentra en la ciudad de Florida y es conocido como la capital mundial de los cruceros, así mismo es contribuidor importante a la economía del estado ya que ingresan al puerto aproximadamente 9 millones de toneladas de carga por su favorable ubicación.

11.2 Evaluación de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.

Puerto de Miami

Es un puerto ubicado en Miami – Florida, el tipo de puerto que posee es de costa natural, mantiene una latitud de 25° 46' 33' N y su longitud es de -80° -11' -22' W, permitiendo el ingreso de buques con una extensión máxima de 152,4 metros, esto debido a que el tamaño del puerto es pequeño.

Cuenta con una estación de aceite cuya profundidad es entre los 9,4 a 10 metros y la profundidad del fondeo llega hasta los 23,2 metros.

La utilización de instrumentos de rastreo está permitida, por lo que el dueño del producto puede realizar seguimiento del transporte de su mercancía.

El puerto entrega servicios de suministro de aceite combustible, diesel, agua, reparación eléctrica, servicios de aseo para buques mercantes y cruceros, posee instalaciones médicas, medios de refugio, asistencia de remolcadores, grúas fijas y flotantes, equipos para la navegación y sus servicios de reparación de barcos es moderado y no cuentan con restricciones de entrada por marea baja.

11.3 Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicio, procedimientos, costos, etc.

Figura 11

Puerto del callao – Puerto Miami



Nota: Grafico de los principales puertos. Adaptado de simulador SIICEX.

Figura 12*Naviera con destino a miami*

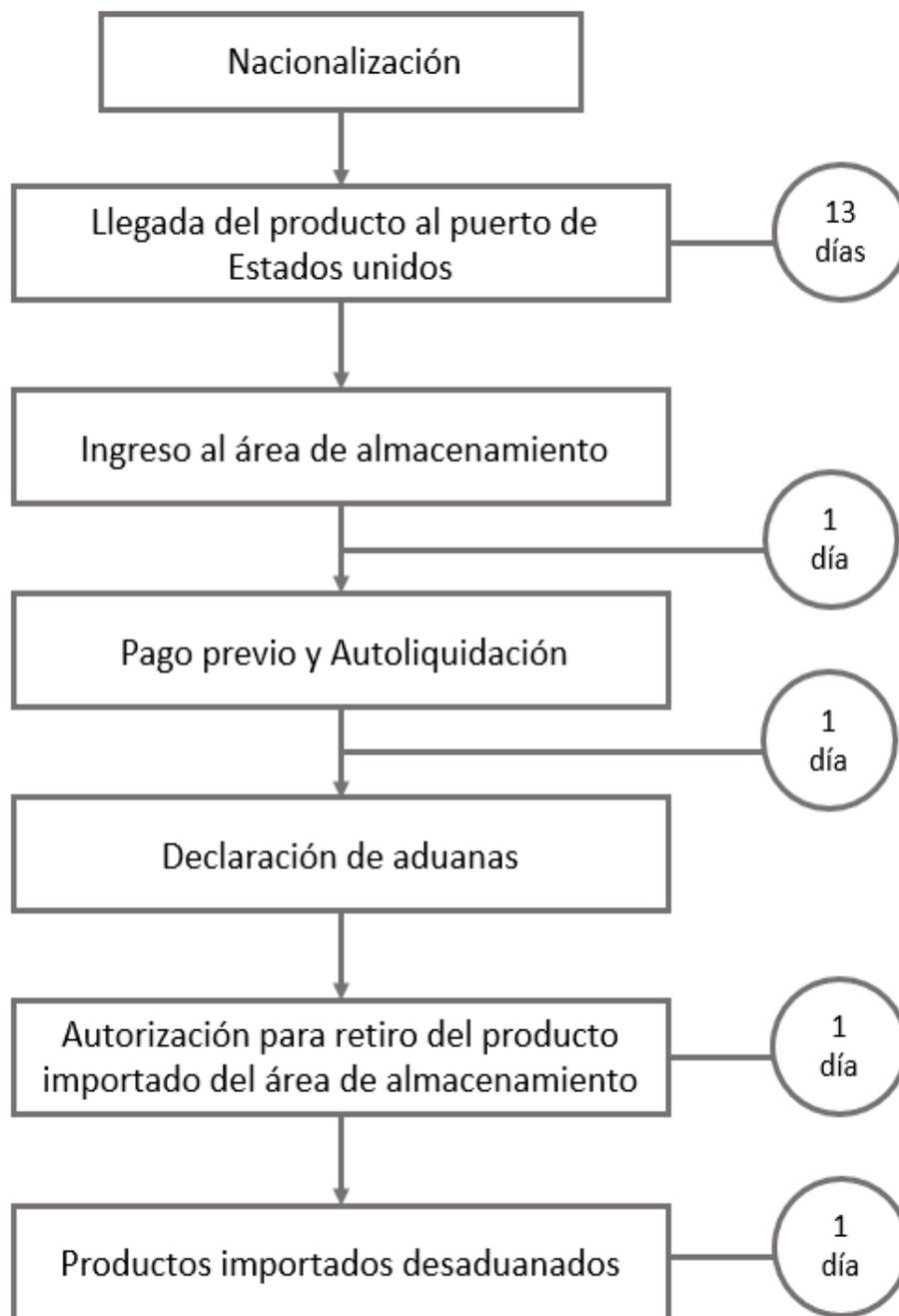
Línea naviera	Agente	Depósito	Días de tránsito	Frecuencia de salida
MSC	MSC PERU	LICSA	13	SEMANAL
HAMBURG SUD	COLUMBUS	ALCONSA	18	SEMANAL
CMA CGM	UNIMAR	UNIMAR	18	SEMANAL

Nota: Grafico de las principales navieras. Adaptado de simulador SIICEX.

11.4 Proceso de importación y nacionalización en el país destino

El ICS “Sistema de control de la importación” mantiene como objetivo el manejo de las manifestaciones de importación de artículos en territorio aduanero de los Estados Unidos.

Los productos importados son analizados cuando aún se encuentran dentro de los contenedores mediante un escáner y esta información es transferida a los agentes de descarga.

Figura 13*Naviera con destino a miami*

Nota: Grafico de proceso de traslado. Elaboración propia.

11.5 Proveedor de servicios logísticos en el país destino.

Tabla 32

Proveedores logísticos Miami

Nombre	Contacto	Dirección	Página Web
Move On	615 455 2235	315 10th Ave N Suite 107	www.choosemoveon.com
New Leaf Moving Group	447 7712	975 Gateway Blvd Suite 103	https://newleafmovinggroup.com/

Nota: Elaboración propia.

12 DISTRIBUCION

12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor

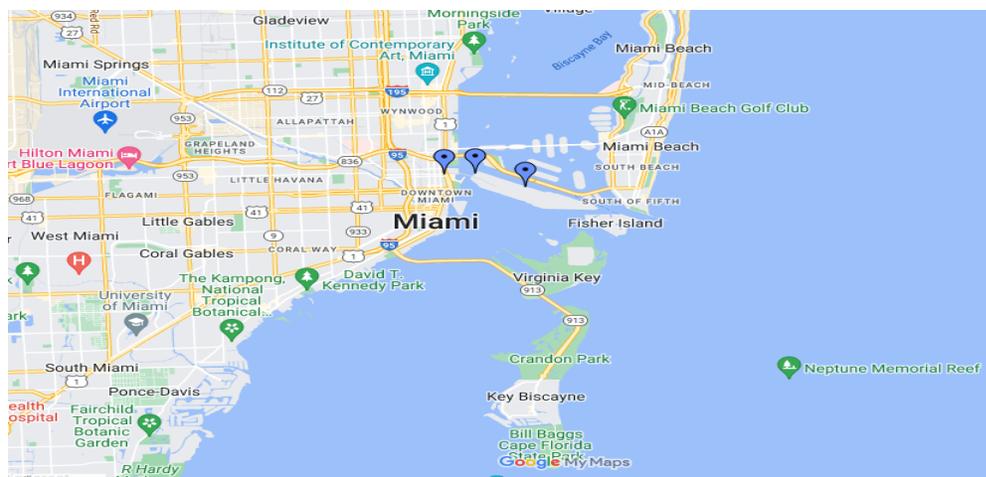
En el mercado de Miami las empresas que mantienen posicionamiento son aquellas que vienen cumpliendo los estándares que son solicitados desde un inicio.

Sector Económico: Disfrutan de una suficiencia adquisitiva en conexión a precios y calidad de productos.

Comportamiento: El consumidor determina la relación de la compra según los valores nutricionales que muestra este.

Figura 14

Mapa del puerto de Miami



Nota: Ubicación geográfica del puerto de destino. Adaptado de google maps.

12.2 Identificación y descripción de canales de distribución.

Tabla 33

Canal de Distribución Estado Unidos - Miami

PUBLIK SUPER MARKET	
Empresa	Publix Super Market at Miami River
Sector	Supermercado
Ciudad	Miami – Estados unidos
Contacto	Steve Chleptom B.
Dirección	311 SW 7th St, Miami, FL 33130
Teléfono	+1 305-860-9477
Email	Publixmarket@miami.de
Estrategias y términos de compra	*Contacto directo con el representante. *Alianza estratégica para crecimiento de las empresas.
Productos	Artículos alimenticios diversos
Proveedores	Terceriza sus adquisiciones

Nota: Elaboración propia.

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

Inclinaciones actuales: Las preferencias actuales para garantizar la exportación de uña de gato orgánica pulverizada es el concepto nuevo de alimentación y vida sana, los consumidores en los últimos años 10 años tiene preferencia al escoger un producto más sano y ecológico que aporten nutrientes a su alimentación diaria.

Exigencias de la compra: para contemplar una buena exportación, ambas partes deben cumplir con los requerimientos exigidos, con mayor prioridad el exportador ya que el producto debe contar con las certificaciones de calidad.

Competencia de artículos por canal: A la fecha es más accesible ingresar al mercado americano debido a que no existen barreras arancelarias, así mismo es importante tener un valor agregado para diferenciarnos de la competencia ya posicionada en el mercado.

13 MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACION

Tabla 34

Costes de Gestión expresado en soles (S/.)

Costos Administrativos	Costo Anual S/.	Costo Anual USD
Útiles de oficina	1440	400
Costos Financieros	Costo Anual S/.	Costo Anual USD
Prestamos (S/ 20,000.00)	1899.18	527.55
Costos de CCI	Costo Anual S/.	Costo Anual USD
Costos Logístico		
Unitarización	864	240
Paleta certificada	1008	280
Transporte local	2088	580
Agenciamiento de aduanas	2160	600
Servicio de Courier	1368	380
Servicio integral forwader	4104	1140
Inspección Senada + sefor	2664	740
Flete marítimo	5391.36	1497
Costos de Gestión		
Comisión bancaria	1368	380
Transferencia		
Certificado de Senasa	936	260
Seguro	1080	300
Certificación orgánica	2160	600
Costos de promoción		
Envío de muestras	2520	700
CCI – FCA	14472	4020
CCI - CFR	26631.36	7397.6
CCI – CIF	27711.36	7697.6
Costos de Gestión FCA	17811.18	4947.55
Costos de Gestión CFR	29970.54	8325.15

Costos de Gestión CIF	31050.54	8625.15
Costes de Industrialización	335923.2	93312
Costos Variables FCA	353734.38	98259.55
Costos Variables CFR	365893.74	101637.15
Costos Variables CIF	366973.74	55755.08

Nota: Tipo de cambio 3.60 / Elaboración propia.

Según los cálculos realizados previamente, se concluyó que 34,560 unidades de empaques de 300 gramos varían de acuerdo al Incoterm, determinando un coste anual por FCA de USD 98,259.55, CFR de USD 101,637.15 Y CIF de USD 101,937.15.

13.1 Determinación del precio venta

De acuerdo a la evaluación de precio en el mercado estadounidense, se fijó un margen de ganancia del 30% sobre el coste variable, así contaremos con una ventaja competitiva e ingresaremos al mercado con un precio final accesible.

Tabla 35

Precio de venta expresado en dólares (USD)

Margen de ganancia 30 %		
Precio según Incoterm	Unitario	Total anual
Precio venta FCA	4.06	140370.78
Precio venta CFR	4.2	145195.93
Precio venta CIF	4.21	145624.5

$$FCA = \frac{\sum CDPX}{1 - (\sum CIX + Mg)}$$

$$FOB = \frac{\sum CDPX}{1 - (\sum CIX + Mg)}$$

$$CIF = \frac{\sum CDPX + \sum CDTI}{1 - (\sum CIX + Mg)}$$

Nota: Elaboración propia.

Según el desarrollo de las fórmulas descritas en la Tabla 35, se determina que el precio venta por cada empaque de 300 gramos se tendría un 30% del margen de ganancia, es FCA USD 4.06, CIF USD 4.21 y CFR USD 4.20.

El precio final obtenido es muy competitivo para la inmersión en el mercado de Estados Unidos, por lo contrario, hemos segmentado nuestro producto a hacia una cadena internacional de supermercados en Estados Unidos, enfocados a la ciudad de Miami; aun así, seguimos con un precio de venta competitivo.

13.2 Aplicación del Incoterm

Los incoterms son contratos empleados en un acuerdo internacional, tiene como finalidad establecer normas para brindar la seguridad en las exportaciones. Con estas normas delimitamos responsabilidades y obligaciones de la exportación. Lo que planteamos a nuestro cliente será utilizar el Incoterms CIF.

CIF INCOTERM 2020, nuestra responsabilidad es de cubrir el seguro de cobertura internacional, nos brinda un amparo ante situaciones que podrían darse durante la comercialización.

Tabla 36

Principales obligaciones del CIF (Cost, Insure and freight) Incoterm 2020

Exportador	Importador
Delimitación de responsabilidad hasta el puerto de Callao, Perú.	Suministrar las licencias y permisos como las formalidades aduaneras de importación.
Responsabilidad de costes desde el puerto del Callao hasta el puerto de Miami.	Se encarga de costo, seguro y flete en puerto de destino convenido.
Gestionar los trámites aduaneros y permisos para la distribución física internacional.	Congregar la mercancía una vez se encuentre en el puerto de destino.
Mantener un seguro internacional con cobertura C.	El importador debe cubrir gastos adicionales según se requiera la importación.

Nota: Elaboración propia / Adaptado de (BBVA, 2020).

13.3 Medio de pago

Cano, Begoña, Rubio, & Rodríguez (2010).

“Los medios de pago son en realidad aquel conjunto de instrumentos financieros o bancarios, que soportan un intercambio monetario, que utilizamos para cobrar o pagar una mercancía como en función de una relación comercial ya sea de mercancías”.

M Group es una de las empresas de cadena de supermercados más grande y con una reconocida trayectoria en el mercado estadounidense, por lo que tiene una cartera de proveedores locales e internacionales. Ante las evidencias que mantiene el importador en el mercado, no genera desconfianza referente a los pagos, por lo que optamos por medio de pago cuenta abierta, transferencia bancaria, con un pago del 50% del monto de la proforma como confirmación de la solicitud de compra y 50% a fecha de embarque contra entrega de los documentos comerciales.

13.4 Régimen de exportación

La exportación de este producto se clasificará en exportación definitiva.

(SUNAT,2009):

Indica que la exportación definitiva es un régimen aduanero, por el cual puede salir mercancías nacionales o nacionalizadas del territorio aduanero, para su uso y consumo definitivo fuera del país y no está afectada a tributo alguno.

Analizando nuestro valor FOB que supera los USD 5000, solicitaremos un agente de aduanas para para incluir la declaración aduanera de mercancías DAM.

13.5 Gestión de comercio internacional

Figura 15

Proceso de gestión aduanera



Nota: Grafico de proceso aduanero. Elaboración propia.

Los documentos exigibles para una exportación definitiva de uña de gatos orgánico pulverizada son los siguiente:

- Guía de remisión SUNAT
- Copia SUNAT de factura comercial
- Mandato electrónico en beneficio del agente de aduanero
- Copia del documento de transporte emitido por el agente carga.
- Guías forestales SERFOR, por ser un tipo de carga restringida.

Certificado SENASA

14 VALUACION ECONOMICA FINANCIERA

14.1 Inversión fijada

La inversión se mantiene inclusive cuando la producción y ventas de Nutri Up cambie, así mismo se clasifica en tangible e intangible.

14.1.1 Activos tangibles

Son bienes que mantienen representación física como los muebles, accesorios de oficina y equipos, cabe mencionar que el inmueble no se considerará ya que la producción será tercerizada.

Tabla 37*Activos Tangibles*

Activos tangibles	Unidad	Costo unitario	Costo anual
Equipos			
Laptop	3	2900	8700
Mouse inalámbrico	3	65	195
Impresores con escáner	1	1149	1149
Teléfono	2	120	240
Microondas	1	480	480
Celulares	3	785	2355
Total de Equipos			13119
Muebles y Enseres			
Silla de escritorio	3	145	435
Estantes	3	320	960
Escritorios	3	350	1050
Total de enseres y muebles			2445
Accesorios de oficina			
Materiales de limpieza	1	320	320
Extintor polvo ABC 6Kg	1	90	90
Útiles de oficina	1	580	580
Botiquín de primeros auxilios	1	62.9	62.9
Total de Accesorios			1052.9
Total costos tangibles			16616.9

Nota: Elaboración propia.

Según la Tabla 37, el total de los activos tangibles por año es de S/ 16,616.90; Nutri Up efectuará esta inversión para actividades de oficina, así mismo estos costos no se encuentran sujetos para la venta directa del producto final.

14.1.2 Activos intangibles

Los activos intangibles son bienes inmateriales que Nutri Up hará uso.

Tabla 38

Activos intangibles

Activos intangibles	Unidades	Costo unitario	Costo anual
Tramite SUNARP	1	55	55
Registro marca INDECOPI	1	597.7	597.7
Gasto de constitución de empresa	1	480	480
Licencia municipalidad de funcionamiento	1	66.5	66.5
Diseño página web	1	3200	3200
Publicidad página web - mailing	12	780	9360
Asistencia de feria internacional	1	14500	14500
Software	1	1500	1500
Servicio contable	12	400	4800
Servicios (Agua, luz, teléfono, internet)	12	580	6960
Sueldo de gerente general	12	3815	45780
Sueldo ejecutivo comercial	12	2815	33780
Sueldo coordinador logística y Comex	12	2815	33780
Costos intangibles totales			154859.2

Nota: Elaboración propia.

Según la Tabla 38, la totalidad de los activos intangibles que se invertirá es de S/ 154,859.20 en el primer año.

14.2 Inversión total

El coste de nuestra inversión total se empleará en la obtención de capital de trabajo y activos fijos para el funcionamiento del proyecto.

Tabla 39*Inversión al año expresado en soles (S/.)*

Tipo de inversión	Unidades	Costo unitario	Costo anual
Inversión fijos tangibles			
Laptop	3	2900	8700
Mouse inalámbrico	3	65	195
Impresores con escáner	1	1149	1149
Teléfono	2	120	240
Microondas	1	480	480
Celulares	3	785	2355
Silla de escritorio	3	145	435
Estantes	3	320	960
Escritorios	3	350	1050
Materiales de limpieza	1	320	320
Extintor polvo ABC 6Kg	1	90	90
Útiles de oficina	1	580	580
Botiquín de primeros auxilios	1	62.9	62.9
Total inversion tangible			16616.9
Inversión fijos intangibles			
Tramite SUNARP	1	55	55
Registro marca INDECOPI	1	597.7	597.7
Gasto de constitución de empresa	1	480	480
Licencia municipalidad de funcionamiento	1	66.5	66.5
Diseño página web	1	3200	3200
Asistencia de feria internacional	1	14500	14500
Software	1	1500	1500
Total inversiones intangibles			20399.2
Capital de trabajo			33615
Totalidad de inversión			70631.1

Nota: Elaboración propia.

Nutri Up requiere como inversión S/ 70631.10 para concretar el proyecto de exportación de uña de gato orgánico pulverizado al mercado estadounidense.

14.3 Financiamiento e inversión

Lo monetario que requerimos para dar inicio al proyecto de exportación es de S/ 70,631.10; el 71.68% como financiamiento propio y la diferencia del 28.32% será financiado por un ente bancario.

Tabla 40

Estructura de financiamiento

Datos del financiamiento	Porcentaje	Valor en soles (S/)
Financiado	28.32%	20000
Aporte personal	71.68%	50631.1
Total	100.00%	70631.1

Nota: Elaboración propia.

14.4 Fuentes financiera y condiciones de crédito

El préstamo a solicitar es un monto magno, por lo que requerimos comparar la TEA (tasa efectiva anual) de distintas entidades bancarias con el objetivo de seleccionar el menor pago de interés.

Tabla 41

TEA promedio de entidades financieras

	BCP	BBVA	SCOTIABANK
TEA – TASA EFECTIVA	21.37%	16.06%	11.53%

Nota: Elaboración propia.

Según la comparación ente entidades bancarias se concluye trabajar con el banco Scotiabank por brindar la menor tasa de interés que es de 11.53%.

Tabla 42

Banco Scotiabank

Valor de préstamo soles	20,000.00
Meses	36
TEM (Tasa efectiva mensual)	0.91%
TEA (Tasa efectiva anual)	11.53%
Cuota mensual soles	654.42

Nota: Elaboración propia.

En la Tabla 42, se evalúa según el TEA el valor porcentual del préstamo en un 11.53% y TEM del 0.91% con un plazo de 3 años y una cuota mensual de S/ 654.42.

Tabla 43

Amortización del préstamo

N cuotas	Cuotas	Intereses y seguro	Capital	Saldo
				20000
1	654.42	182.7	471.71	19,528.29
2	654.42	178.39	476.02	19,052.26
3	654.42	174.04	480.37	18,571.89
4	654.42	169.66	484.76	18,087.13
5	654.42	165.23	489.19	17,597.94
6	654.42	160.76	493.66	17,104.29
7	654.42	156.25	498.17	16,606.12
8	654.42	151.7	502.72	16,103.40

9	654.42	147.11	507.31	15,596.10
10	654.42	142.47	511.94	15,084.15
11	654.42	137.8	516.62	14,567.53
12	654.42	133.08	521.34	14,046.19
13	654.42	128.31	526.1	13,520.09
14	654.42	123.51	530.91	12,989.18
15	654.42	118.66	535.76	12,453.42
16	654.42	113.76	540.65	11,912.77
17	654.42	108.82	545.59	11,367.18
18	654.42	103.84	550.58	10,816.60
19	654.42	98.81	555.6	10,261.00
20	654.42	93.74	560.68	9,700.32
21	654.42	88.61	565.8	9,134.52
22	654.42	83.44	570.97	8,563.54
23	654.42	78.23	576.19	7,987.36
24	654.42	72.97	581.45	7,405.91
25	654.42	67.65	586.76	6,819.15
26	654.42	62.29	592.12	6,227.02
27	654.42	56.88	597.53	5,629.49
28	654.42	51.43	602.99	5,026.59
29	654.42	45.92	608.5	4,418.01
30	654.42	40.36	614.06	3,803.95
31	654.42	34.75	619.67	3,184.28
32	654.42	29.09	625.33	2,558.96
33	654.42	23.38	631.04	1,927.92
34	654.42	17.61	636.8	1,291.11
35	654.42	11.76	642.62	648.49
36	654.42	5.92	648.49	0
Total	23,558.96	3,558.96	20,000.00	

Nota: Elaboración propia.

En la Tabla 43 deducimos que la deuda disminuiría gradualmente según su amortización con el pago de las cuotas mensuales puntuales. El interés generado del préstamo solicitado asciende a S/ 3,558.96; a diferencia de otras entidades bancarias, esta sería la mejor alternativa por el menor interés a pagar.

14.5 Costos y presupuesto

El presupuesto de costo lo calculamos en función al volumen que se prevé exportar. El costo de la compra de doypacks, costes administrativos y operativos de exportación los consideramos como costos variables.

Tabla 44

Gastos de personal proyectados desde 2022 - 2026

Trabajador					
	2022	2023 3%	2024 4%	2025 5%	2026 6%
Gerente general	34327.5	47148	49027	51469	54546
Ejecutivo general	25327.5	34788	36172	37972	40239
Coordinador logístico y Comex	25357.5	34788	36172	37972	40239
Total en soles (S/)	84983	116724	121371	127413	135025

Nota: Elaboración propia.

Tabla 45*Amortización del préstamo*

Detalle	2022	2023	2024	2025	2026
		3%	4%	5%	6%
Doypacks	335923.2	346000.9	359840.93	377832.98	400502.96
Útiles de escritorio	1440	1515.6	1542.53	1619.65	1716.83
Unitarización	864	889.92	925.52	971.79	1039.82
Paleta certificada	1008	1038.24	1079.77	1133.76	1213.12
Transporte Local	2088	2150.64	2236.67	2348.5	2512.89
Agenciamiento de Aduanas	2160	2224.8	2313.79	2429.48	2599.55
Certificado de SENASA	936	964.08	1002.64	1052.78	1126.47
Servicio Courier	1368	1409.04	1465.4	1538.67	1646.38
Servicio integral forwader	4104	4227.12	4396.2	4616.02	4939.14
Supervisión SENASA y SERFOR	2664	2743.92	2853.68	2996.36	3206.11
Flete Marítimo	5391.36	5553.1	5775.22	6063.99	6488.47
Seguro	1080	1112.4	1156.9	1214.74	1299.77
Comisión bancaria transferencia	1368	1409.04	1465.4	1538.67	1646.38
Certificación orgánica	2160	2224.8	2313.79	2429.48	2599.55
Envío de muestras	2520	2595.6	2699.42	2834.4	3032.8
Total en Soles (S/.)	365074.56	376059.2	391067.87	410621.26	435570.22

Nota: Elaboración propia.

En la Tabla 45, se incluirá el gasto de personal por año.

Tabla 46*Costos fijos proyectados desde 2022 – 2026*

Detalle	2023				
	2022	3%	4%	5%	6%
Software	1500	1545	1606.8	1687.14	1788.37
Publicidad pagina	7020	9640.8	10026.43	10527.75	11159.42
Servicios básicos	5220	7168.8	7455.55	7828.33	8298.03
Certificación orgánico em.	14500	14935	15532.4	16309.02	17287.56
Accesorios de oficina	10522.9	1084.49	1127.87	1184.26	1255.32
Servicio de contabilidad	3600	4944	5141.76	5398.85	5722.78
Total costo fijo en soles (S/)	32892.9	39318.09	40890.81	42935.35	45511.47

Nota: Elaboración propia.**14.6 Punto de equilibrio**

Con la tabla 47, podemos calcular las unidades de doypacks a comercializar para no tener perdidas, así como también visualizar las ganancias que se presentan.

Tabla 47*Costos fijos proyectados desde 2022 – 2026*

Detalle	2022	2023	2024	2025	2026
Costos fijos	117875.4	156042.09	162262.17	170348.28	180536.78
Costos variables	365074.56	376059.2	391067.87	410621.26	435570.22
Intereses	1899.18	1212.7	447.08		
Punto de E.	484,849.14	533,313.99	553,777.12	580,969.54	616,107.00

Nota: Elaboración propia.

Observamos que nuestras ventas deben ser superiores al punto de equilibrio visto.

14.7 Tributos de la exportación

Las exportaciones son ventas de bienes y servicios que se realizan fuera del país por lo que no se encuentran gravadas al impuesto general a las ventas IGV.

Tabla 48

Flujo de impuesto general a la venta

	2021	2022	2023	2024	2025	2026
IGV Compras	5816	71,634.14	74,767.91	77,752.56	81,640.19	86,594.71
IGV Ventas	-	-	-	-	-	-
Resultado	5,816.90	77,451.04	74,767.91	77,752.56	81,640.19	86,594.71
Crédito fiscal	5,816.90	83,267.94	158,035.85	77,752.56	81,640.19	86,594.71
Pago IGV	0	0	158,035.85	77,752.56	81,640.19	86,594.71

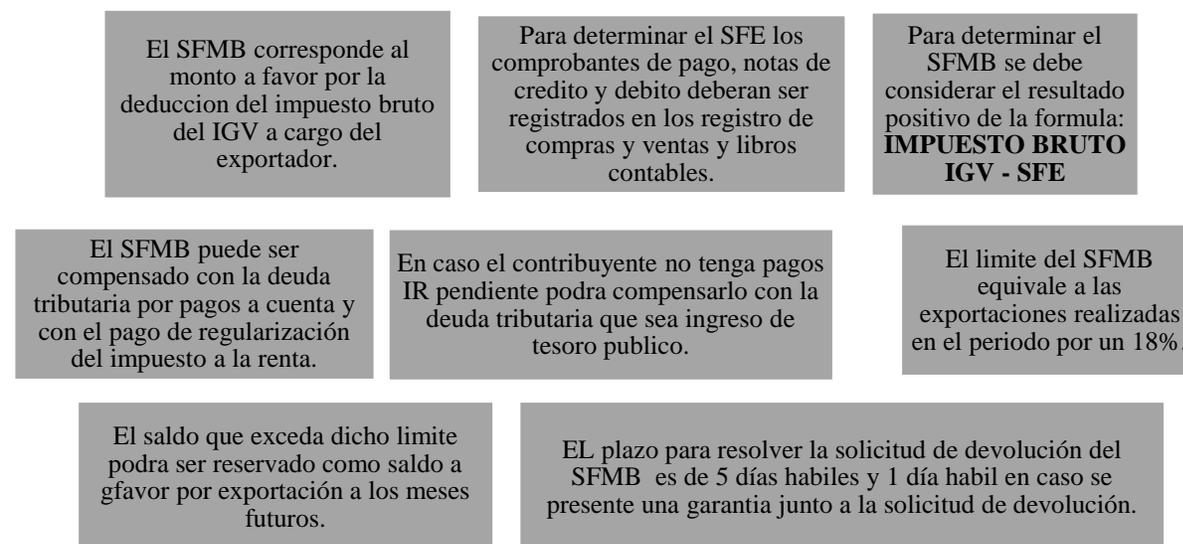
Nota: Elaboración propia.

Que las exportaciones no se encuentren sujetas al IGV, permite que acumulemos crédito fiscal por lo que adquirimos de todos los servicios y bienes para concretar las exportaciones.

El proceso para solicitar el reintegro del IGV post exportación es el siguiente:

Figura 16

Procedimiento de reintegro



Nota: Grafico de proceso de devolución de impuestos. Adaptado de (SIICEX, 2020).

14.8 Presupuesto de ingreso

Se basa al precio de venta por año y a la cantidad exportada. Obteniendo el precio de venta para el primer año S/ 15.17 con un margen del 30% de ganancia.

Tabla 49

Precio anual del doypack proyectado

Año	2022	2023	2024	2025	2026
		3%	4%	5%	6%
Precio doypack	15.17	15.32	15.47	15.63	15.79

Nota: Elaboración propia.

Las ventas proyectadas anuales en el primer año son de 34,560 unidades, se concluye en base al factor del total de las exportaciones realizadas de nuestro país.

Tabla 50

Ingresos anuales proyectos

Año	2022	2023	2024	2025	2026
Precio doypack	15.17	15.32	15.47	15.63	15.79
Unidades Doypack	34560	37214	39769	42324	44800
Ingresos anuales	524248.2	570151.86	615396.47	661482.17	708437.52

Nota: Elaboración propia.

14.9 Presupuesto de egresos

Nutri Up considera a los costos fijos, financieros, variables y depreciación a los egresos que afecta a los activos fijos.

Tabla 51*Gastos financieros en soles*

Detalle	2022	2023	2024	2025	2026
Intereses financieros	1,899.18	1,212.70	447.8	-	-

Nota: Elaboración propia.

La suma total de los intereses anuales hasta el 2024 corresponden a los gastos financieros que incluyen los intereses desgravamen e ITF que cobrará la entidad financiera.

14.10 Flujo de caja proyectada

El flujo de caja demuestra la capacidad de solvencia que tendremos al pasar los años. Si nuestro ejercicio muestra resultado positivo significa que nuestros ingresos superaron nuestros gastos invertidos.

Tabla 52*Flujo de caja financiero*

Concepto	0	2022	2023	2024	2025	2026
Ingresos		524248.2	570151.86	615396.47	661482.47	708437.52
Ingresos operativos		524248.2	570151.86	615396.47	661482.47	708437.52
Ingresos no operativos		0	0	0	0	0
Costo y gasto		484126.25	527181.95	548103.46	575343.53	609976.14
Costos fijos		117875.4	156042.09	162262.17	170348.28	180536.78
Costos variables		365074.56	376059.2	391067.87	410621.26	435570.22
Depreciación		2,661.99	2,661.99	2,661.99	2,661.99	2,661.99
Amortización		640	640	640	640	640
Utilidad op		37996.25	34748.6	58764.44	77210.64	89028.54
Impuesto a la renta		5242.48	5701.52	6153.96	6614.82	7084.38

RER 1% mensual ing.

Netos

Utilidad neta	32753.77	29047.08	52610.48	70595.82	81944.16
Depreciación	2,661.99	2,661.99	2,661.99	2,661.99	2,661.99
Amortización	640	640	640	640	640
Valor residual					1006.07
Devolución capital de trabajo					33615
Inversión	-70631 0	0	0	0	0
Flujo de caja económico	-70631 36056	32349	55912	73898	119867
FCE Acumulado	-68413 -34575.35	-2226.28	53686.18	127583.99	247451.2

Nota: Elaboración propia.

En el flujo de caja financiero se determina la rentabilidad del proyecto en diferencia al flujo de caja económico.

14.11 Evaluación de la inversión

Según los indicadores de los resultados se puede determinar que el plan de proyecto es rentable ya que el flujo de efectivo económico mantiene las condiciones óptimas para aprobar el proyecto. El valor actual neto económico (VANE) es mayor a 1, el periodo de recuperación de la inversión económica (PRIE) es 4 años, la tasa interna de retorno económica (TIRE) es de 60.76% y concluimos con que el costo beneficio es de S/ 4.50.

Tabla 53*Flujo de caja financiero*

	COK	VALOR
VANE	18.00%	S/ 107,698.00
TIRE		60.76%
PRIE		4.07
B/C Económico		S/ 4.50

Nota: Elaboración propia.

14.12 Evaluación social

Nutri Up tendrá un impacto positivo ante la sociedad por las siguientes razones:

Induce al desarrollo de agricultores que su principal actividad es la agronomía según el requerimiento del producto.

Generará empleos en la cadena logística, desde el agricultor hasta el oficinista.

14.13 Impacto ambiental

Nuestro proyecto se basa en un recurso natural de origen peruano que es la uña de gato, Nutri Up se encuentra comprometido con el cuidado del medio ambiente, por lo mismo fue uno de los criterios para la elección de nuestro proveedor del producto final, que cuenten con certificación de comercio sostenible y productos orgánicos.

14.14 Costo oportunidad del capital de trabajo

El COK costo de oportunidad de capital, es la rentabilidad mínima que esperamos percibir para subvencionar el proyecto, este es el costo que se deja de percibir en otro proyecto para financiar en el que estamos interesados actualmente.

Se concluyo que el 18% es lo que se estima del costo de oportunidad, teniendo al 10% como ingreso de un negocio ya existente y el 8% lo que se estima ganar. La suma de estos dos recursos transcendentales la deuda financiera y el fondo propio se deduce un porcentaje y este es el costo medio ponderado de capital o WACC.

Tabla 54

Coste medio ponderado del capital

COK	18%
Participación del patrimonio	71.68%
Costo financiero	11.53%
Participación de terceros	28.32%
Impuesto a la renta	11.72%
WACC	15.80%

Nota: Elaboración propia.

Teniendo en consideración que el patrimonio porcentual es de 71.68% y la aportación externa corresponde al 28.32%, el WACC obtenido es de 15.8%, el que equivale a la proporción de recursos utilizados sobre el valor del proyecto para subvencionar en el negocio.

14.15 Cuadro de riesgo del tipo de cambio

Para una empresa que se dedica al comercio internacional es trascendental la alteración de la moneda extranjera (TAMEX) que existe en el mercado. Por el análisis de sensibilidad determinaremos la fluctuación de nuestros egresos e ingresos y por consecuencia si las razones financieras económicas se encuentran afectos de manera positiva o negativa con la variación del TAMEX.

Tabla 55

Sensibilidad Económica con variación de TAMEX

TAMEX									
3.4		3.5		3.6		3.7		3.8	
VAN	TIR	VAN	TIR	VAN	TIR	VAN	TIR	VAN	TIR
S/	%	S/	%	S/	%	S/	%	S/	%
72233	47.14	89966	53.99	107698	60.76	119465	65.39	136650	71.86

Nota: Elaboración propia.

Tabla 56

Sensibilidad Financiera con variación de TAMEX

TAMEX									
3.4		3.5		3.6		3.7		3.8	
VAN	TIR	VAN	TIR	VAN	TIR	VAN	TIR	VAN	TIR
S/	%	S/	%	S/	%	S/	%	S/	%
84597	54.7	103125	63.29	121678	71.87	140246	80.45	158823	89.04

Nota: Elaboración propia.

Como observamos en la Tabla 55 y Tabla 56, la variación del tipo de cambio se incrementa en nuestros indicadores, se plantea tipo de cambio en 3,6 se determina que la alteración hacia arriba de la moneda extranjera (TAMEX) obtendríamos un incremento en nuestras ganancias. Por lo que ante ese escenario es mucho más favorable como exportadores a que el tipo de cambio incremente.

15 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

15.1 Conclusiones

Este business plan nos permite descubrir la rentabilidad de exportar la corteza orgánica pulverizada de gato para el mercado de estadounidense, con un valor agregado que lo caracteriza; las exportaciones peruanas tienen una gran cantidad demandada por las empresas importadores pero la exportación a granel incrementa el costo al consumidor final.

Actualmente existe una inclinación por el consumo de alimentos orgánicos de origen andino esto debido a los grandes beneficios que contienen para la salud. Con esta segmentación de mercado nuestro producto cubrirá las necesidades del cliente final.

Según la estrategia de distribución, hemos optado por segmentar a los supermercados más importantes de Estados Unidos, esto por la distribución que mantienen dentro de su ciudad y la capacidad de llegada al consumidor final.

Según la investigación realizada en el plan estratégico nos ayuda a identificar la rentabilidad y viabilidad de la exportación de corteza de uña de gato orgánico en polvo como

segmentación de mercado a Estados Unidos. Se concluye esto según a los indicadores financieros entre ellos el VANF S/ 158,823.25 y TIRF 89.04%. y así mismo los indicadores económicos como el TIR 71.86%. y VAN S/ 136,649.69.

Deducimos que este plan de negocio es sensible a las variaciones de la moneda extranjera (TAMEX), a saber que la fluctuación para incremento del tipo de cambio será muy beneficioso para el proyecto.

15.2 Recomendaciones

Se propone investigar sobre nuevos nichos de mercado para la distribución del producto a otras ciudades de Estados Unidos y así acrecentar los márgenes de ganancia.

Se sugiere realizar el análisis de sensibilidad semestralmente por la fluctuación de la moneda extranjera.

Llevar a cabo la investigación de mercado para la inmersión de otros productos nativos de Perú con alto nivel de beneficio nutritivos para la salud.

16 FUENTE BIBLIOGRAFICA

Título 21, Parte 101 “Food Labeling” (21 CFR 101).

Estándares y normas de calidad de comercialización – AMS (Agricultural Marketing Service) – USDA

Guía de Etiquetado de Alimentos (inglés) - Peruecologico.com.pe

BBVA. (2020). GUÍAS 2020 - INCOTERMS. Obtenido de <https://comercioexterior.afi.es/BBVAComex/descargas/1309937/1307020/incoterms.pdf>

Canto, G. H. (30 de ABRIL de 2017). Distribución física internacional. Obtenido de <https://oxfordgroup.edu.pe/distribucion-fisica-internacional/>

Diario del exportador. (s.f.). La importancia del empaque en la exportación. Obtenido de <https://www.diariodelexportador.com/2017/10/la-importanciadel-empaque-en-la.html>

Envasados Industriales SAC. (2020). Obtenido de <https://www.ensadosindustriales.com/>

INDECOPI. (2009). El Registro de marca en el Decreto Legislativo N° 1075. Obtenido de <https://repositorio.indecopi.gob.pe/handle/11724/4513>

MINCETUR. (2009). Guía de envases y embalajes. Obtenido de <https://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/188937685rad66DEB.pdf>

PROMPERU. (2020). Unitarización de la carga. Obtenido de <https://repositorio.promperu.gob.pe/bitstream/handle/123456789/4102/UNITARIZACION%20DE%20LA%20CARGA.pdf?sequence=6&isAllowed=y>

SIICEX. (s.f.). Uña de gato. Obtenido de https://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=172.17100&_portletid_sfichaproductoinit&scriptdo=cc_fp_init&pproducto=203&pnomproducto=U%F1a

SIICEX. (2020). Devolución de IGV. Obtenido de https://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=836.83400

SUNAT. (s.f.). Clasificación industrial internacional uniforme. Obtenido de <https://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/personas-menu/rucpersonas/inscripcion-al-ruc-personas/6745-03-tablas-anexas-rucpersonas>

SUNAT. (s.f.). Régimen laboral de la micro y pequeña empresa. Obtenido de <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/regimenLaboral.html>

INDECOPI. (s.f.). INDECOPI. Obtenido de <https://www.indecopi.gob.pe/web/signos-distintivos/registro-de-marca-yotros-signos>

Plataforma digital única del estado peruano. (25 de noviembre de 2019). Régimen MYPE Tributario - RMT. Obtenido de <https://www.gob.pe/6990>

Hengsberger, A. (14 de noviembre de 2019). LEAD Innovation Management. Obtenido de <https://www.lead-innovation.com/es/blog/envase-como-marca>