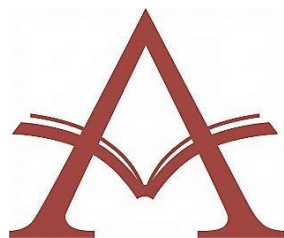


**UNIVERSIDAD PERUANA DE LAS AMERICAS**



**ESCUELA DE ADMINISTRACION Y GESTION DE EMPRESAS**

**TRABAJO DE INVESTIGACION**

PARA OPTAR EL GRADO DE BACHILLER EN

ADMINISTRACION DE EMPRESAS

**Creación de una Empresa Exportadora de Frutas**

**Exóticas a Canadá, Lima 2017**

AUTOR:

**QUIÑONES VELASQUEZ, JORGE OMAR**

ASESOR:

Dra. FARFAN VALDIVIA DORIS

LINEA DE INVESTIGACION: Planes Estratégicos y Desarrollo Institucional

LIMA, PERU

MARZO 2018

## **Dedicatoria**

Dedico este trabajo de Investigación a mi Padre Celestial porque El jamás me desampara manteniéndome a su lado en todo momento brindándome el ánimo y perseverancia que necesito para salir adelante, a mis padres por recibir una educación, a mi dulce esposa por el gran apoyo, a mi pequeño retoñito que viene en camino a la vida quien es el motivo e impulso que le da a mis logros para salir adelante a nivel profesional, y a los docentes de los cuales adquirí un gran conocimiento.

## **Agradecimiento**

Estoy muy agradecido con mi familia por el gran cariño y el calor humano que me han brindado cuando lo he necesitado, son los que siempre han velado por mi bienestar físico y mental, los que se han preocupado por sacarme adelante en mi preparación por llegar a ser un gran profesional el cual me siento extremadamente orgulloso, estoy muy agradecido con la mujer que es mi esposa porque siempre ha sido de gran apoyo incondicional para mí.

## Tabla de Contenidos

Dedicatoria	
Agradecimiento	
Lista De Tablas .....	1
Lista De Figuras .....	1
Resumen.....	2
Abstract .....	4
CAPÍTULO I.....	6
1.    Problema De La Investigación .....	6
1.1    Descripción De La Realidad Problemática .....	6
1.2    Planteamiento Del Problema.....	6
1.3    Objetivos De La Investigación.....	7
1.4    Justificación E Importancia De La Investigación .....	7
CAPÍTULO II .....	9
2.    Marco Teórico .....	9
2.1    Antecedentes.....	9
2.2    Bases Teóricas .....	10
3.    Estudio De Mercado .....	16
3.1    Análisis Y Determinación Del Producto Actual.....	16
3.2    Usos Y Usuarios .....	18
3.3    Determinación Del Nuevo Producto.....	18

3.4	Mercado De La Materia Prima .....	18
3.5	Mercado De La Mano De Obra .....	18
3.6	Medios De Comercialización Y Canales De Distribución. ....	19
3.7	Principales Canales De Comercialización .....	20
3.8	Acceso Al Mercado.....	21
3.9	Infraestructura Para La Distribución Física En El País .....	22
3.10	Sistema De Precios .....	23
3.11	Análisis y Determinación De La Demanda .....	23
3.12	Características De La Demanda.....	24
3.13	Grupos Étnicos.....	25
3.14	Consumidores Canadienses .....	26
3.15	Análisis Y Determinación De La Oferta.....	27
4.	Estudio Técnico .....	28
4.1	Tamaño de la empresa .....	28
4.2	Localización.....	28
4.3	Ingeniería Del Proyecto .....	29
4.4	Características Técnicas.....	29
4.5	Costos.....	30
4.6	Relación Con Proveedores.....	31
4.7	Comportamiento .....	32
4.8	Distribución de la planta.....	32

5.	Inversión .....	35
6.	Presupuesto Maestro.....	36
6.1	Presupuesto Operativo .....	36
6.2	Flujo De Caja .....	37
6.3	Estudio De Costos.....	38
6.4	Estudios Financieros Y Económicos .....	38
CAPÍTULO III.....		39
7.	Conclusiones Y Recomendaciones.....	39
	Conclusiones. ....	39
	Recomendaciones.....	41
8.	Aporte Científico Del Investigador. ....	42
9.	Cronograma De Actividades .....	43
10.	Referencias .....	44

## Lista De Tablas

Tabla Nro.1 Frutas Exóticas

Tabla Nro.2 Presupuesto

Tabla Nro.3 Inversión

Tabla Nro.4 Presupuesto Operativo

Tabla Nro.5 Flujo de Caja

Tabla Nro.6 Estudio de Costos

Tabla Nro.7 Presupuesto Financiero

Tabla Nro.8 Cronograma de Actividades

## Lista De Figuras

Figura Nro.1 Canales De Distribución

Figura Nro.2 Distribución de Planta

## Resumen

La Internacionalización y el avance de las Alianzas Multilaterales en América Latina, permite crecer industrialmente con el uso de recursos de nuestro medio, los cuales deben ser aprovechados como raíz de consumación y del servicio por la cual satisfaga las necesidades, y a la vez se demanden a otros países. De la misma forma permitirá generar oportunidades para robustecer nuestra economía.

La producción debe ser observada de otra perspectiva, con una percepción más ingeniosa y audaz que posibilite crear nuevos productos así como nuevas empresas y que se empleen acuerdos estratégicos como un instrumento para el desarrollo de estas actividades y presentar proyectos de envergadura generando solidez en nuestra economía.

La cultura empresarial en nuestro país viene transformándose paulatinamente, debido a que las empresas presentan como oferta una variedad de productos que son valorados por su contribución nutricional y por su abundancia.

El presente trabajo está orientado a presentar al mercado la oferta de frutas exóticas, oriundas de nuestra Selva Peruana.

El consumo de frutas exóticas como el Camu camu, La Pitahaya y el Acaí vienen siendo una tendencia mundial, debido a las diversas propiedades nutricionales y antioxidantes que tienen este tipo de frutas a favor de la Salud, las cuales van tomando gran importancia de nivel internacional. Cabe indicar que las frutas exóticas objeto del presente trabajo provienen de Las regiones de la Selva como Amazonas, Loreto y Ucayali.

Este performance de las frutas exóticas ha tenido y tiene consecuencias sobre la ejecución sostenible de la fabricación frutícola en los departamentos de la Selva Peruana en observación de no poder complacer de manera apropiada y sistemática la demanda del mercado Internacional y cumplir las exigencias regionales del mercado Internacional.



En conclusión podemos afirmar que la industria frutícola en nuestro país está en franco crecimiento de manera general, teniendo en la exportación de frutas exóticas un buen performance. Los procesadores de fruta a gran escala soportan las operaciones importando la pulpa de fruta congelada y condensado de distintas fuentes regionales.

Este trabajo evaluara como destino de las exportaciones de frutas exóticas a Canadá, presentando igualmente que se tiene demandas potenciales en los mercados de América del norte y Europa.



## **Abstract**

The internationalization and the advancement of multilateral alliances in Latin America allows us to grow industrially with the use of resources of our environment, which must be exploited as the root of consumption and of the service for which it meets the needs, and at the same time demand other countries. In the same way it will allow generating opportunities to strengthen our economy.

The production must be observed another perspective, with a more ingenious and audacious perception that makes it possible to create new products as well as new companies and that strategic agreements are used as an instrument for the development of these activities and presents major projects generating solidity in our economy.

The business culture in our country is gradually transforming, because companies present as offer variety of products that are valued for their nutritional contribution and abundance.

The present work is oriented to present to the market the offer of exotic fruits, native of our Peruvian Jungle.

The consumption of exotic fruits such as Camu camu, The Pitahaya, and acai has been a worldwide trend, due to the diverse nutritional and antioxidant properties that this type of fruits have in favor of Health, which are taking great importance at an international level. It should be noted that the exotic fruits object of the present work come from the regions of the Jungle as Amazonas, Loreto and Ucayali.

This performance of exotic fruits has had and has consequences of the sustainable execution of fruit production in the departments of the Peruvian Jungle in observation of not being able to adequately and systematically satisfy the demand of the International market and meet the regional requirements of the International market.

In conclusion we can affirm that the fruit industry in our country is in frank growth in a general way, taking in the exportation of exotic fruits a good performance. Large-scale fruit processors support operations by importing frozen and condensed fruit pulp from different regional sources.

This work will evaluate as a destination of exports of exotic fruits to Canada, also presenting that there are potential demands in the markets of North America and Europe.

## **CAPÍTULO I**

### **1. Problema De La Investigación**

#### **1.1 Descripción De La Realidad Problemática**

El mercado de frutas en nuestro país ha progresado grandemente y la distribución de estas frutas no supera más de una venta del fabricante a los consumidores finales.

A esto se le suma que son vendidas en zonas no aptas, donde se ven afectadas por condiciones antihigiénicas, ya que en su gran mayoría son ofrecidas en plazas de mercado, ubicadas en el suelo sin ninguna higiene.

Podemos darnos cuenta que la problemática que se halla es la orientación de los habitantes que tienen como asignación la distribución de frutas por la gran diversidad de estilos que pueden vender.

Pero este problema ya no es de orientación sino también de conocimiento, tenemos temor a los cambios llegando a pensar que solo existe una forma de hacer las cosas, no intentamos generar nuevas ideas, viéndose necesario animar a la cultura para atrevernos a cambiar el prototipo y ofrecer alternativas propiamente dichas.

Así se da el primer paso para el avance y extraer toda la capacidad que se tiene en la agricultura y transformarlo en agroindustria ya que sería de gran beneficio para nosotros.

#### **1.2 Planteamiento Del Problema**

La falta de innovación en las empresas en todos estos aspectos crean vacíos socioeconómicos para la región, por la falta de emprendimiento y liderazgo, contribuyendo al aumento del desempleo y por ende al bajo ingreso.

### ***1.2.1 Problema General.***

¿Será factible crear una empresa exportadora de frutas exóticas proveniente de la Selva Peruana, con destino de sus productos al país de Canadá?

### ***1.2.2 Problemas Específicos.***

- ¿Cómo diseñar un plan de exportación y comercialización de frutas exóticas con destino al país de Canadá?
- ¿Cómo va a funcionar la empresa exportadora de frutas exóticas?
- ¿Cuáles son las soluciones que se darán para dar una mejor administración a la empresa de exportación de frutas exóticas?

## **1.3 Objetivos De La Investigación**

### ***1.3.1 Objetivo General.***

Elaborar un estudio con el fin de identificar la factibilidad en la creación de una empresa exportadora de frutas exóticas a Canadá.

### ***1.3.2 Objetivos Específicos.***

Realizar un análisis del entorno social y económico del proyecto.

Identificar la demanda y la oferta de las frutas exóticas.

Analizar los canales de distribución y el sistema de precios.

Establecer el tipo y el tamaño de la empresa

## **1.4 Justificación E Importancia De La Investigación**

Siendo la Selva Peruana netamente agrícola, la economía de la región representa la mayor proporción en el sector de frutas con un considerable rendimiento y perspectiva, debido a su

variedad de frutas exóticas y a los requerimientos crecientes de elevación nacional, es necesario poner en funcionamiento un periodo de comercialización.

El plan ayuda a la generación de la cultura para comercializar productos impulsando la gestión exportadora en la Selva Peruana, nos autoriza la solución de las problemáticas de tipo económico, social, entre ellos está la competitividad, la comercialización, la sostenibilidad y la logística, las que se ubican en la región con el potencial de fabricación relevante en la sociedad nacional.

La exportación de frutas exóticas promoverá el emprendimiento en el mercado internacional, además impulsara la práctica de una agricultura sustentable, nueva y tecnificada.

## CAPÍTULO II

### 2. Marco Teórico

Para efectos de estudio de factibilidad hay que tener en cuenta las distribuciones reglamentadas y legales, las leyes acerca del comercio en Canadá, empleando ventajas que permitan un objetivo en el mercado.

La meta del proyecto es llevar una gestión eficaz usando procedimientos modernos que apliquen hipótesis desarrolladas en el planteamiento estratégico, para lo cual se deberá fabricar los propósitos de acción para alcanzar dichos objetivos.

El propósito de llevar a cabo un estudio para el proyecto se debe de considerar los instrumentos de cálculo inferencial y analítico, por lo tanto se adaptara al método de la Investigación científica.

#### 2.1 Antecedentes.

A continuación presento una breve síntesis sobre el punto de vista de varios autores que han generado ideas para la creación de empresas y exportación de frutas.

##### 2.1.1 Internacionales.

(2015) Peter Thiel. ¿Cómo puede mejorar el futuro si nadie se lo plantea? ¿Cómo una empresa puede salir del estancamiento y optar por la singularidad? Mediante la cual da ciertas pistas lo que conlleva a salir en la medida de lo posible de la suerte que acorrala la vida y centrarse en el boceto de dicho futuro para la búsqueda de la particularidad. Tiene un papel fundamental la creación de nuestra propia tecnología, una tecnología que permita crear cosas nuevas que hagan el futuro diferente y mejor.

(2014) Jeffrey Sachs, La era del desarrollo sostenible, para asegurar nuestra supervivencia y frenar la creciente amenaza de desastre ambiental, es urgente que la humanidad asuma que

tiene un gran problema y emprenda las reformas necesarias. Defiende que el desarrollo sostenible debe formar parte de la agenda política de cualquier estado.

(2016) Mariano Bueno, “El Huerto Familiar Ecológico”. Plantar un jardín ecológico para poder obtener frutas y verduras y tratarlas de manera natural, hacen que los frutos más significativos que se afianzan con su cultivo son los beneficios para la propia salud y la del entorno.

### **2.1.2 Nacionales.**

(2015) Rosa Barasoain, Azahar L. Giner. “El Viaje de Perú”. Perú es un niño especialmente curioso y sus aventuras lo llevan a un viaje increíble, en el que se da cuenta de que el planeta está en riesgo. Viaja por tierra, mar y cielo, pero como niño no sabe por dónde empezar, y cuando sus dudas le van alejando de la tierra, algo mágico sucede.

## **2.2 Bases Teóricas**

### **2.2.1 Contabilidad.**

Detrás de la palabra “contabilidad” hay una gran aliada para una empresa, ya que la contabilidad cuenta la entrada y salida del dinero.

La contabilidad es un instrumento que nos enseña a llevar un control de registro en las empresas, a su vez las transacciones de las mismas vienen hacer las operaciones de compra y venta. Permite averiguar las ejecuciones, asegurando que no sucedan problemas con el flujo de caja, el efectivo que entra y sale de la empresa en un momento determinado.

La contabilidad permite el ingreso a ciertos canales de información financiera indicándonos si la empresa está transitando por buen camino y también si las actividades la llevan a generar ganancias de dinero.



La contabilidad ampara los números de la empresa, da como resultado que aquellos datos proporcionados sean verídicos. La contabilidad es el instrumento innato de la empresa para el registro, clasificación, análisis e información para las operaciones y la administración de la empresa.

Puede proyectar algunas cuestiones administrativas, pero, para cuando estas ocurran la empresa esté lista para resolverlas.

Desde los inicios de la contabilidad se han utilizado diferentes procedimientos o formas de llevar el registro de las transacciones, los cuales se han convertido en reglas, principios y normas por las cuales se rige la contabilidad hasta la actualidad.

Mediante su aplicación se logran uniformar los criterios contables, se establecen tratamientos especiales a operaciones específicas.

Orientan a las personas usuarias de los estados financieros y sistematizan el conocimiento contable.

Los principios de la contabilidad son los siguientes:

- **Equidad:** Es el tratamiento que se da con igualdad y justicia para todos los sectores o usuarios de la información entre los que están los clientes, inversionistas, dirección y administración tributaria sin favorecer de forma desigual. Ante ello se desprende que estados financieros deben de prepararse con equidad y justicia para todas las personas usuarias de la información.
- **Empresa en marcha:** Se fundamenta en que toda empresa opera en forma continua desde un inicio, la empresa seguirá operando en un futuro cercano con excepción de las empresas en liquidación.
- **Ente:** El carácter de una empresa es autosuficiente de la de sus poseedores, por lo tanto deben incluirse solamente las transacciones de la entidad, esto quiere decir que la actividad económica la realiza entidades independientes con personalidad

jurídica diferente a las personas dueñas o propietarias del negocio o la empresa, por lo tanto no se pueden mezclar los bienes de la empresa con los bienes de las personas dueñas.

- **Realización:** Establece que toda actividad comercial o hecho económico debe registrarse en el momento en que se realiza, indica que las transacciones comerciales y hechos económicos que se registran deben haberse ejecutado.
- **Periodo contable:** Indica que la vida económica de una entidad se divide en periodos y que la contabilidad de cada periodo debe de reflejar las superaciones únicas y realizadas en el mismo, por consiguiente siendo el objetivo fundamental de la contabilidad suministrar la información contable y financiera para la toma de decisiones, requiere fraccionar el tiempo de tal manera que permita enfrentar los ingresos de un periodo con los costos y gastos corrientes incurridos en el mismo, por esta razón los periodos deben ser de igual duración para que los resultados de dos o más ejercicios sean comparables entre sí.
- **Unidad de medida o monetaria:** Todas las transacciones y recursos de la empresa tienen un valor económico establecido en una unidad monetaria, todas las transacciones deben registrarse con la misma unidad de medida, por lo tanto se utiliza la moneda que tiene curso legal en el país dentro del cual funciona la organización. No obstante en aquellos casos de que la moneda utilizada fluctúe no altera el principio, por cuanto permite la corrección mediante mecanismos de ajuste.
- **Valuación al costo:** Los hechos económicos cuantificables se registran al costo para ejemplificar lo anterior, se tiene que la adquisición de activos o producción de bienes o servicios deben registrarse al costo total de adquisición o producción es decir incluye todos los gastos adicionales, en ausencia de casos especiales que

ameriten justificación mediante el empleo de otros criterios, se mantiene el costo como concepto básico de valuación.

- **Prudencia o conservatismo:** Las acciones económicas contabilizadas tienen que registrarse de manera confiable y cuantificable, esto significa que los costos y los gastos tienen que reflejar correspondencia con el periodo en que se incurrieron y las pérdidas deben registrarse cuando permita su cuantificación, se deben contabilizar todas las pérdidas cuando se conocen y las ganancias solamente cuando se hayan realizado.
- **Importancia relativa o materialidad:** La información contable tiene que presentar aspectos importantes cuantificables en el tiempo, cada partida que posea la suficiente importancia relativa debe ser presentada por separado en los estados financieros, las partidas de importes no significativos deben aparecer agrupadas con otras de similar naturaleza o función, por lo tanto las transacciones de poco valor significativo no se considera por cuanto no modifican el resultado final de los estados financieros, desde luego no existe un límite definido que fije los parámetros de lo que no es significativo y debe aplicarse el mejor criterio según corresponda en cada caso.
- **Bienes económicos:** Los estados financieros deben incorporar los bienes materiales, bienes inmateriales, derechos y obligaciones cuantificables económicamente y evaluarlos en términos monetarios.
- **Exposición:** Los estados contables son los que contienen toda información y discriminación básica y adicional que sea necesaria para una adecuada interpretación de la situación financiera y de los resultados económicos del ente a que se refieren, este principio dice que todo estado financiero debe tener toda la

información necesaria para poder interpretar adecuadamente la situación financiera y en consecuencia tomar decisiones acertadas.

- **Devengado:** Las modificaciones patrimoniales que deben estimarse para decretar el resultado económico son las que competen a un ejercicio sin entrar a considerar si se han cobrado o pagado, indica que los ingresos o gastos se registran en el periodo contable correspondiente, contrario a que el documento que respalda el hecho económico refleje fecha del siguiente ejercicio o bien que el desembolso pueda ser hecho todo o en parte en el ejercicio siguiente.
- **Objetividad:** Son las operaciones registradas al momento, es decir las que tengan sustento de que estas ocurrieron y cuando exista certeza de su valor, este principio se aplica cuando dos entes independientes uno del otro observan lo mismo frente a un hecho económico.
- **Uniformidad:** Este principio señala que las empresas al hacer uso de un método para la presentación de los estados financieros deberán ser consecuentes con el mismo, logrando uniformidad en la presentación de la información expuesta en los registros contables de un año a otro, los principios generales y las normas atienen a la preparación de los estados financieros de un determinado periodo deben ser aplicados uniformemente de un periodo al otro.
- **Partida doble:** Permite ingresar ambas partes opuestas, lo que es la causa y el efecto, que se origina en toda ocasión contable, en este sentido de todo hecho contable afecta como mínimo a dos cuentas, los hechos contables son acontecimientos económicos que perjudican el capital de toda empresa.

### **Áreas de clasificación**

Estos resumidamente se clasifican en cuatro áreas:

- **Principio fundamental:** En esta categoría se incluye el principio de Equidad.

- **Principios de fondo o de valuación:** En esta categoría incluimos los principios Retribución, valorización al costo, ejecución.
- **Principios que hacen a las cualidades de la información:** En esta incluimos Honestidad, exhibición, moderación, homogeneidad y apariencia.
- **Principios dados por el medio socioeconómico:** En esta última categoría ubicamos los valores ente, bienes económicos, empresa en marcha, partida doble, unidad monetaria y periodo contable.

### 2.2.2 *Definición De Términos Básicos.*

- **Exportadora:** Es cualquier bien para la economía o sea el servicio enviado fuera del territorio nacional.
- **Exóticas:** Este término se utiliza para apreciar la especie o taxón inferior ya sea flora o fauna en el área natural del pasado o futuro.
- **Región:** Su término indica un territorio más grande que las subregiones o subdivisiones que la constituyen, ya se trate de un continente como Europa, Asia, América, África, así como una parte de dicho continente (Europa Central o América del Sur).
- **Infraestructura:** Son conjuntos de instalaciones que son de necesidad para desarrollar actividades en un sitio para ser utilizado a futuro.
- **Distribución:** Conjunto de actividades, que se realizan desde que el producto ha sido elaborado por el fabricante hasta que ha sido comprado por el consumidor final, y que tiene por objeto precisamente hacer llegar el producto (bien o servicio) hasta el consumidor. La distribución comercial es responsable de que aumente el valor tiempo y el valor lugar a un bien. Por ejemplo, una bebida refrescante tiene un valor por su marca, imagen etc.

- **Comercialización:** Conjunto de actividades vinculadas al intercambio o trueque que se aplica cuando una persona quiere adquirir un producto y a cambio entrega una cantidad de dinero impuesta. Es todo ese conjunto de actividades que pueden llegar a tener un complejo procedimiento, todo depende de la magnitud de la transacción.
- **Importador:** Conjunto de bienes y servicios del exterior que permiten la adquisición de un país para ser suministrado dentro del mismo.
- **Consumidores:** Son personas u organizaciones que demandan bienes o servicios a cambio de dinero regulados por los proveedores que brindan bienes o servicios.

### **3. Estudio De Mercado**

#### **3.1 Análisis Y Determinación Del Producto Actual.**

La Selva Peruana registra una importante exportación de frutas exóticas especialmente en los climas fríos y cálidos, siendo los más significativos el Camu camu, la Pitahaya y el Acaí.

El área a plantar es de 6.408 hectáreas y particularmente, el Camu camu, es un producto de alta calidad y buena aceptación en el mercado nacional. La Selva Peruana presenta ventajas comparativas y competitivas a partir de sus características agro-ecológicas especiales.

El Camu camu se ha posicionado como la mejor del país, lo que hace que la tendencia en los precios sea favorable. Además de ser la fruta con mayor demanda en mercado de exportación.

En general el estado de las frutas en la actualidad no es muy bueno, las características como el color, el sabor y la constitución de las frutas son favorables, pero en cuanto a la higiene y la presentación de las mismas La Selva Peruana no es muy fuerte, ya que en su mayoría son vendidas en zonas no aptas, donde se ven afectadas por condiciones antihigiénicas, ya que su gran mayoría son ofrecidas en plazas de mercado, situadas en el suelo sin la limpieza adecuada.




Nombre en Ingles	Nombre en Español
<p><b>La Pitahaya:</b> Conocida también como la fruta del Dragón, Pertenece a la familia de las cactáceas teniendo una gran cantidad de nutrientes beneficiosos para la salud como fibras solubles, proteína vegetal y ácidos grasos beneficiosos.</p>	<p><b>Propiedades de La Pitahaya:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Previene trastornos que produce la diabetes.</li> <li>-Reduce los riesgos cardiacos, además contiene Vitaminas como la C, B1, B2, B3</li> </ul> 
<p><b>El Acaí:</b> Llamado también como blueberry de la selva, conocido por su elevada concentración de antocianina, pigmento que le da el intenso color morado, el aceite de este fruto es usado en productos de belleza.</p>	<p><b>Propiedades del Acaí:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Rica en antioxidantes y Nutrientes.</li> <li>-Previene el envejecimiento y mejora la agudeza visual y mental.</li> </ul> 
<p><b>Camu-camu:</b> Es un Arbusto nativo de la Amazonia Peruana que crece también en algunas regiones de Colombia y Brasil, se desarrolla en forma silvestre en los suelos aluviales inundados durante la época de lluvias.</p>	<p><b>Propiedades del Camu-camu:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Mejora las funciones del organismo.</li> <li>-Fortalece el Sistema Inmunológico.</li> <li>-Previene enfermedades degenerativas del cerebro.</li> </ul> 

Tabla1. Frutas Exóticas  
Fuente: Consultores.

### **3.2 Usos Y Usuarios**

Los países que importan frutas frescas de la Selva Peruana, son los países bajos, Francia, Canadá, Alemania, Japón y España. Para objeto de este estudio tomaremos a Canadá como país receptor. Todos estos países tienen como característica común estaciones frías donde la producción de frutas es nula, por lo que demandan frutas de otros países, especialmente de aquellos países tropicales, que producen las denominadas frutas exóticas.

### **3.3 Determinación Del Nuevo Producto**

Debido a la evidente falta de presentación e higiene de las frutas exóticas producidas en la Selva, hemos orientado todos los esfuerzos a la creación de un producto de muy buena calidad, avalado y certificado por los sistemas de calidad, para que así sean frutas tipo exportación.

### **3.4 Mercado De La Materia Prima**

Al ser Perú y específicamente de la Selva una zona agropecuaria, la comercialización de semillas, abonos y todo lo requerido para los cultivos de frutas es bastante buena, los precios no varían mucho y existen una buena oferta entre mayoristas y minoristas.

### **3.5 Mercado De La Mano De Obra**

El sector agropecuario en la Selva es generador de un gran número de empleos, desafortunadamente en general la mano de obra no es calificada y las técnicas utilizadas en los cultivos no son limpias.



### 3.6 Medios De Comercialización Y Canales De Distribución.

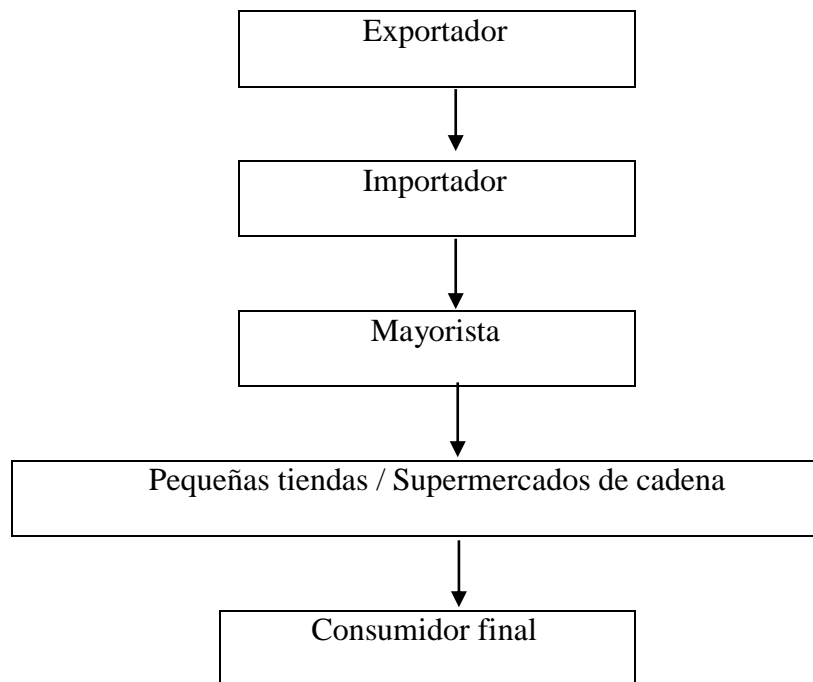


Grafico 1. Canales De Distribución.

Conforme a la gráfica anterior, el exportador es el que está en el inicio de la continuación de la distribución, el cual forma relación inmediata con el importador con el fin de ofrecer los productos, si el importador se encuentra interesado por lo tanto se procede a realizar el pequeño pedido, ya que no se exportan frutas exóticas en cantidades grandes.

Al realizar el desalojo de la mercancía, el importador hace relación con los clientes para ofrecer los productos que estarán en trayecto de viaje, de este modo la fruta será distribuida de manera rápida y luego a la entrada del país con el propósito que no se descomponga.

Directo a esto, el comerciante vende los productos a los repartidores finales, por lo general son los clientes fijos con quien se tiene una costumbre establecida de ventas.

Es considerable estimar que determinados importadores realizan ventas directas con los supermercados y en algunas pequeñas tiendas, puesto que son importadores-mayoristas.

### **3.7 Principales Canales De Comercialización**

#### ***3.7.1 Importadores – Mayoristas.***

Cuando nos referimos al compartimiento de las frutas exóticas, los encargos o pedidos no son muy elevados y la constancia de la misma depende de la aprobación del producto por aviso del consumidor final, este comunicado lo adquieren los comerciantes al detal.

Se encuentra mucha variedad de frutas exóticas en las exportaciones y esporádicamente los importadores desconocen las características de los productos.

Al desarrollo de decisiones el importador se fundamenta especialmente en la conducta del mercadillo frente al preámbulo de productos nuevos y en anteriores experiencias con productos de particularidad similar. Luego de obtener una propuesta, el importador debe de evaluar las utilidades referentes al transporte, costos, experiencia y empaque del exportador. Directo a esto se puede efectuar un pequeño pedido o requerir de una muestra de parte del comerciante con la finalidad de determinar la respuesta de los espectadores con referencia a la nueva muestra de fruta.

Por ultimo si se aprecia que es un llamativo producto se sigue realizando pedidos con mayor continuidad con el propósito de dar a conocer un poco de lo que se ofrece en el mercado.

El importador se ve interesado en el mercado de frutas exóticas, si los beneficios de ganancia son atrayentes y los precios de transporte no son demasiados altos a comparación con la cantidad que se importara y la propuesta vigente en los mercados de otros países.

#### ***3.7.2 Mercados De “Especialidad”.***

Por lo general son los almacenes pequeños situados en sectores donde el poblamiento inmigrante es elevado. La generalidad de productos que se ofrecen son característicos y cada uno de ellos se preparan para la venta de frutas de un territorio específico dependiendo

comúnmente de la procedencia del propietario de la misma. Varios de estos almacenes pequeños se preparan únicamente en la venta de verduras y frutas exóticas originarias de distintos países en donde los costos tienden a ser más altos.

### **3.7.3 Supermercados.**

Estos establecimientos pueden ser parte de una continuación, por lo general en modo de franquicias. Ya que se pueden abrir más sedes en una misma ciudad, pueblo, país. Generalmente los supermercados brindan productos a costos bajos. Para originar rentabilidad, los supermercados procuran neutralizar el bajo rendimiento de beneficio con un volumen elevado de ventas.

## **3.8 Acceso Al Mercado**

### **3.8.1 Sistema Arancelario Canadiense.**

Emplea el “Escalonamiento Arancelario”. Semejantemente, no utiliza ninguna tarifa arancelaria relativamente baja con relación a materias primas. Así, conforme el proceso avanza en importar los productos fabricados sean de gran cantidad, de la misma forma incrementa el importe arancelario.

Perú y Canadá son congregantes de Organización Mundial del Comercio (OMC) fue creada en el año 1995. Como congregantes de la organización juntos países se responsabilizan a sostener un comercio sin preferencias, en consecuencia, los países acogen el trato de nación más favorecida (NMF) y logran una ventaja arancelaria acerca de los países no miembros de la OMC, si bien, por el mismo principio todos los congregantes de la organización reciban igual trato.

Además, el gobierno canadiense concede a Perú bajo el sistema Tarifas General de Preferencial (GPT), denominado que pertenece al esquema del Sistema Generalizado

Preferencial (SGP), mecanismo por medio los productos peruanos disfruta de preferencias arancelarias.

### ***3.8.2 Aspectos Generales De La Distribución Física En Canadá.***

Canadá posee las infraestructuras más avanzadas de transporte en el mundo, ya sea por su parte terrestre (sistema de carreteras y ferroviario), aérea (sistema de aeropuertos), marítima (infraestructura portuaria).

## **3.9 Infraestructura Para La Distribución Física En El País**

### ***3.9.1 Puertos.***

Canadá es una población marítima con entradas a tres océanos, Atlántico, Pacífico y Ártico. También tiene acceso al sistema de navegación mediterráneo más largo del mundo – El corredor San Lorenzo – Grandes lagos. Cuenta con un aumento de más de 300 puertos comerciales y muchas bahías por donde transitan las más variadas mercaderías tanto internacionales como internas. Vancouver es el puerto más grande, se encuentra ubicado en Costa Oeste.

### ***3.9.2 Aeropuertos.***

Canadá cuenta con 10 aeropuertos internacionales y más de 300 aeropuertos más pequeños. La principal e importante línea aérea nacional es Air Canadá, así que cuenta con vías extensas tanto a nivel nacional como internacional. De igual forma intervienen en Canadá gran cantidad de líneas aéreas regionales o locales y líneas aéreas internacionales.

### ***3.9.3 Carreteras.***

Canadá posee más de 900 mil kilómetros cuadrados de recorridos públicos. La carretera más popular es **Trans Canadá Highway**, es el conducto principal que conecta el país de este

a oeste y que transita más de 7300 kilómetros conectando todas las 10 provincias. El sistema de vías, incorpora un número primordial de cruces con dirección a Estados Unidos.

#### **3.9.4 Vías Férreas.**

El sistema ferroviario proporciona la estructura más económica de transporte de mercaderías para largas distancias. Las rutas férreas canadienses se trasladan más de 270 millones de toneladas de carga por año.

### **3.10 Sistema De Precios**

El costo de frutas tropicales y exóticas es más alto que el de las frutas producidas tradicionalmente, es necesario que los elevados precios de transporte y a la baja tarifa de las mismas en el país.

Por ello este tipo de frutas se vuelve menos alcanzable para familias grandes y para aquellos que no tienen el dominio de ganancia suficiente para comprarlas.

Existe una elasticidad precio-demanda elevada, donde el precio juega un papel fundamental en la toma de decisiones en la compra de la fruta. Es más probable que el consumidor “pruebe” aquellas frutas que se venden a precios bajos ya que el costo de asumir este “riesgo” será menor.

Por otro lado, la temporada de producción local provoca una disminución de los precios de las frutas locales, lo que hace que la competencia sea más fuerte y la demanda de frutas importadas disminuya. Este factor hace que los precios aumenten según la escasez de la fruta.

### **3.11 Análisis y Determinación De La Demanda**

La dispersión geográfica en Canadá de los clientes, las diferencias culturales, la no posibilidad de producción local, las dificultades de importación y de comunicación con

proveedores, la vinculación a niveles de ventas de inmigrantes, la necesidad de brindar nueva variedad de forma constante, la rivalidad y lucha creciente tanto de pequeños distribuidores como de grandes cadenas de supermercados son determinados obstáculos característicos del mercado que acortan su progreso y desarrollo frente a otros tipos de productos.

A pesar de estas dificultades, el consumo de frutas exóticas ha incrementado en estos últimos años, preciso al aumento de residentes inmigrantes y al prestigio que han venido experimentando varias de las frutas tropicales dentro de los compradores canadienses ansiosos por experimentar y degustar sabores nuevos, lo que simboliza un gran beneficio para los productos.

Es primordial recalcar dado que la influencia de una asociación racial entre una ciudad en particular, origina una mayor solicitud de productos conocidos por dicho grupo.

### **3.12 Características De La Demanda**

#### ***3.12.1 Perfil Del Comprador.***

La población canadiense ha presentado una tendencia al incremento de consumo de frutas. Actualmente se puede observar que las personas conocen un poco mejor los alimentos étnicos que hace algunos años, pero todavía existe mucha desinformación con respecto a estos.

Se puede decir que existe una distinción clara de los consumidores de frutas exóticas, la cual es: los hoteles y restaurantes, las asociaciones características y el canadiense en general. A continuación se presenta la descripción de cada uno de estos grupos.

#### ***3.12.2 Hoteles Y Restaurantes.***

Este grupo es un gran comprador de frutas, sin embargo, la demanda de frutas exóticas es inferior a aquella de frutas en general. La mayoría de las frutas exóticas son usadas como decoración para sus platos principales, postres o como adorno en las mesas.

Los criterios de compra de estos sectores son diversos, entre ellos los principales son:

- La constancia y calidad de los productos ofrecidos por el proveedor.
- El tamaño uniforme de los productos.
- Precios competitivos.
- El respeto de la cadena de frío en las etapas de almacenamiento y de transporte con el fin de conservar la frescura, el sabor y la textura original de las frutas.

Es importante tener en cuenta que este grupo de consumidores no importa directamente las frutas exóticas ya que las utilizan en cantidades muy pequeñas que no justifican la toma de responsabilidad en todo el proceso de la importación, es por ello que en el mercado se encuentran muchos importadores o mayoristas que se dedican a ofrecer sus servicios exclusivamente a este sector.

### **3.13 Grupos Étnicos**

Dado al aumento de inmigración al país, se observa aquellas asociaciones que ejercitan gran autoridad en la petición de alimentos no producidos a nivel regional, de modo que muchos importadores han localizado una conveniencia de mercado y han iniciado la compra de productos distintos entre los que se halla las frutas exóticas.

Varias de las propiedades más evidentes en el grupo de compradores son las siguientes:

- Formado por inmigrantes nuevos
- Aportan afinidad a habitar cerca de sus paisanos entre su comunidad étnica
- Son leales a sus costumbres y su cultura
- Se responsabilizan por la alimentación
- Son independientes económicamente
- Prefieren productos y marcas legítimo de su sitio de procedencia

Los departamentos que obtienen mayor cantidad de inmigrantes son Ontario, British, Columbia y Quebec. Habitualmente los inmigrantes prefieren ciudades en el cual se halle definido una asociación de personas de su mismo origen, familia o amigos.

Como por ejemplo podemos manifestar que el 44% de los pobladores de Toronto no son nacidos en Canadá, en Vancouver el 38% y en Montreal el 18%.

En la década final la nación ha evolucionado considerablemente, en que Asia se ha transformado en las más considerable fuente de inmigrantes. A fines de los 90 e inicios del presente siglo, se ha mostrado un crecimiento de la población originario de centro y sur de América.

### **3.14 Consumidores Canadienses**

Actualmente la sección de compradores canadienses de frutas exóticas se localiza primordialmente entre el grupo de edades de 35 a 50 años.

En este grupo generalmente se tiene una formación profesional o semi-profesional y habido la oportunidad de desplazarse a distintos países, por lo tanto ha surgido la oportunidad de degustar la variedad de cocinas regionales y sus ingredientes, dentro de los que se encuentran las frutas de cada país.

Dentro de este grupo, la influencia del ingreso es un elemento decisivo para la demanda de frutas exóticas, ya que es apreciado como un producto de grandiosidad al que no se puede acceder en todo tiempo.

Este dato, podría, en cierto modo, ayudar en las proyecciones de las tendencias del consumo.



### **3.15 Análisis Y Determinación De La Oferta**

#### ***3.15.1 Competencia local e internacional.***

La sección de frutas exóticas y tropicales no se halla rivalidad local, dado que en Canadá no se cultivan este tipo de frutas. Para Perú la competencia proviene de distintos países que producen frutas del mismo tipo.

Es de importancia destacar que el sitio de origen con mayor frecuencia de las frutas exóticas es Asia, es dado primordialmente al prestigio progresivo de este grupo étnico en el país y a los costos no muy altos de los productos.

Respecto a los países de Latinoamérica, Perú se halla frente a competidores grandes como Costa Rica, Ecuador, México, Brasil y Colombia.

#### ***3.15.2 Características De Los Productos Existentes En El Mercado.***

En Canadá es un poco escasa la variedad de frutas exóticas, sin embargo en los años finales se ha elevado la oferta de los productos.

Varias frutas tropicales más notable son la mandarina, el mango, la papaya y la piña que en el periodo pasado se consideraban como exóticas y que ahora ya no lo son, pero actualmente son muy conocidas y alcanzables para los consumidores.

La demanda de otras frutas como la carambola, la guayaba, el coco, el tomate de árbol y la uchuva se encuentra en crecimiento moroso debido a la poca asesoría brindada al consumidor, el elevado costo y el planteamiento determinado para mercado étnico latino, efectivamente algunas de las frutas son distinguidas solo por peruanos.

## 4. Estudio Técnico

### 4.1 Tamaño de la empresa

El monto de la inversión es de S/.143.292 soles, donde se incluye un mes de gastos en general, un mes de nómina, un mes de materias primas, primera cuota del local, remodelación del mismo, equipo y maquinaria, enseres y muebles, equipos de computación y constitución de la empresa.

Descripción	Valor (Soles)
Un mes de nomina	S/. 7.591
Un mes de gastos generales	S/. 1.484
Un mes de materias primas	S/. 3.988
Local (Cuota Inicial)	S/. 15.600
Remodelación	S/. 10.000
Maquinaria y Equipo	S/. 87.739
Muebles y Enseres	S/. 7.076
Equipos de Computación	S/. 9.813
Constitución	S/. 2.462
Total Inversión	S/. 145.753

Tabla2. Presupuesto

### 4.2 Localización

**4.2.1 Micro-localización:** La empresa se ubicara en la zona industrial de la ciudad de Iquitos Perú.

**4.2.2 Generalidades:** Iquitos es la capital del departamento de Loreto la ciudad más grande de la Amazonia Peruana, ubicado al noreste de Perú, por el Norte limita

con Ecuador y Colombia, por el Sur con Ucayali, por el este con Brasil y por el Oeste con Amazonas y San Martín. Iquitos experimenta un clima ecuatorial que a lo largo del año tiene precipitaciones constantes y tiene temperaturas que van desde los 21 °C a 33 °C.

### **4.3 Ingeniería Del Proyecto**

#### ***4.3.1 Selección Y Descripción De Maquinaria Y Equipos.***

La elección de los equipos y la maquinaria, debe adelantarse por un apropiado acceso de la información por medio de los equipos fabricados, ediciones comerciales, las sociedades de venta, archivos de las empresas, etc. Se debe identificar las dos fases que involucra todo proceso de selección:

- Especificar las propuestas para elegir el tipo de equipo.
- Seleccionar varios equipos del mismo modelo que se eligió, con la finalidad de escoger la propuesta indicada.

El propósito del proyecto atrae principalmente la selección del modelo de equipo, siendo el método de evaluar una excelente elección de aquellos que estén determinados.

### **4.4 Características Técnicas**

Todas las maquinarias y los equipos poseen características técnicas determinadas que influyen en la elección, algunas de estas son las siguientes:

- **Acondicionamiento:** Particularidad que muestra la reclamación que puede tener el equipo para un mejor funcionamiento.
- **Accionamiento:** Si se presentan dificultades en la ejecución del equipo.
- **Capacidad y velocidad:** Encontrarse atado a la capacidad de fabricación de la planta.

- **Características de operación:** Señalar si hay particularidad específica para los equipos.
- **Simultaneidad:** Si puede ejecutar en conjunto con otros equipos, o si puede fabricar uno o más productos.
- **Confiabilidad:** Vinculada con su descripción de manera general.
- **Modularidad:** En vinculo primordial de la capacidad de fabricación.
- **Rasgos especiales:** Descripción particular con relación a otros equipos.

#### 4.5 Costos

La apariencia económica relacionada con equipos que se debe analizar en entorno de los siguientes aspectos:

- **Adquisición:** Es la suma correspondiente a la compra del equipo que necesita el proyecto. La suma implica al equipo instalado de forma general.
- **Personal:** En el momento que se encuentre la petición de dichas puntuaciones para el personal que realizara mantenimiento de los equipos, o en el momento que exista desigualdad numérica en el tiempo del requerimiento de personal, se debe estimar el costo superior que corresponda a dichos hechos.
- **Materiales:** Si se muestran diferencias visibles en los requerimientos de los equipos
- **Instalación:** Puede evitarse si las desigualdades se implican en el sector que pertenece a la adquisición.
- **Extensión:** Si la diferencia de tamaño, de igual manera que se encuentre un importante requerimiento de espacio físico.
- **Operación:** En el tiempo que exista una destacada diferencia en los precios de fabricación entre los equipos que se hallan considerados en la selección.

#### 4.6 Relación Con Proveedores

Considerando que los equipos que requiera el proyecto deben de mantener una actividad óptima y duradera, es indispensable en la elección para su adquisición, se toma en apreciación la apariencia que está relacionada con la intervención de los proveedores, así como:

- **Entrenamiento:** Vinculado con la comodidad que pueden encontrarse para ejercitar al personal que se empleara y al personal que realizara el mantenimiento de los equipos.
- **Mantenimiento:** Tener en cuenta el servicio de post-venta que brindan los proveedores, para un mantenimiento apropiado, apoyarse en un buen equipamiento de personal, talleres, equipos de primeros auxilios en el lugar y un excelente surtido de repuestos.
- **Simulación:** Debe medir la probabilidad que ofrezcan los proveedores de idear circunstancias en que fabrican los equipos y los resultados que se pueden esperar de éstas.
- **Demostración:** Se debe de tener en cuenta como previa etapa la adquisición, una etapa de prueba de la fabricación de los equipos.
- **Pruebas:** Complemento a la prueba se debe evaluar la probabilidad que el equipo pueda exponerse a una prueba de fabricación con los requisitos reales en las que operará.
- **Fecha de entrega:** Se evalúa los beneficios de disponer de los equipos en la oportunidad precisa para el proyecto.
- **Garantía:** Se considera toda garantía que se brinde a los equipos y luego de forma adecuada se evalúa, de modo que la selección del equipo sea adecuadamente valorada.

## 4.7 Comportamiento

La apariencia final se considera en la selección del equipo que se necesita para el proyecto, es todo aquel que está relacionado con el funcionamiento, esta especialidad destacan las siguientes:

- **Vida útil:** Que tiene el equipo, y que debe pertenecer a la línea de vida del proyecto.
- **Carga de trabajo:** Que puede aguantar cada elección de equipo que se evalúa.
- **Capacidad instalada:** Que brinda cada equipo en el momento que se busca evaluar a cada uno que tenga la capacidad similar.
- **Modularidad:** Motivo para fines de aumentar la capacidad de fabricación de la planta o de algunos productos, en cargo de llevar acabo medidas de producción.
- **Requisitos especiales:** Se debe examinar aclaraciones que notifiquen los equipos para que funcionen de manera óptima.

## 4.8 Distribución de la planta

Planea es la acción para constituir un procedimiento para lograr algo, en el momento que se adapta a la instalación, el diseño se utiliza para determinar los métodos de fabricación prevista para estos. La meta de la planeación es distinguir la distribución de la planta en maquetas y planos, realizar los ajustes que se necesitan antes de realizar la implementación, de esta forma se evitan elevados costos e inconvenientes.

Cuando hablamos de diseño de planta nos referimos a la orden física de los componentes de la producción, por lo tanto cada una de estas están ubicada de tal forma que las operaciones sean fiables, confortables y económicas para poder obtener los objetivos.

Es muy común que mayormente las distribuciones queden diseñadas eficientemente para las clausulas repartidas, aunque a medida que la sociedad progresa o se adecua a los cambios

internos y externos, se vuelve improcedente la distribución y es indispensable realizar una redistribución.

Para poder alcanzar una repartición de planta óptima se debe de estimar lo siguiente:

- **Integración de conjunto:** La disposición es preferible cuando la integra a los hombres, la maquinaria, las actividades y los materiales para auxiliar tal como cualquier otro componente, para lograr un mejor acoplamiento entre ellos.
- **Mínima distancia recorrida:** En conformidad de condiciones es constante destacar una distribución que permita que la distancia del material que va a recorrer entre las operaciones sea el camino más corto, será adecuado situar las operaciones continuas en los sitios cercanos y de tal forma se eliminara el transporte innecesario entre ellas, de cada una se descarga el material en el puente donde el siguiente lo requiere.
- **Circulación o flujo de materiales:** La mejor distribución que organiza el sector de trabajo de forma que el proceso esté en la misma secuencia que se transforman los materiales.
- **Espacio cubico:** Se obtiene la economía utilizando de un método eficaz de toda la dimensión utilizable tanto horizontal y vertical, los individuos, las maquinarias y los materiales tiene tres dimensiones, luego la distribución debe emplear la tercera dimensión de la fábrica, como también el espacio del suelo.
- **Satisfacción y seguridad:** En igual de condiciones es más eficaz la orden que haga el trabajo más agradable y fiable para los trabajadores, una distribución jamás puede ser eficaz si se incrementan los trabajadores a riesgos.
- **Flexibilidad:** Siempre será efectiva la disposición reordenada o ajustada con menos costo o inconvenientes.

Dentro de los tipos de distribución de acuerdo al flujo de trabajo se tiene a la distribución por ubicación segura, se conoce de la distribución por la que el material continuo en una ubicación segura y los trabajadores, las maquinas, herramientas y otras partes de materiales son dirigidas hacia este.

En cuanto a la distribución por procesos, en ella todas las acciones del semejante proceso están situados en un sector habitual, las acciones iguales y en equipo están asociados de acuerdo con la función.

La distribución por producto, se fabrica en una superficie de lo opuesto con la distribución segura, los elementos o materiales están en desplazamiento, de cada realización se acondiciona una al lado del consecutivo, cada unidad solicita igual sucesión del procedimiento desde el comienzo hasta que termine.

Para la distribución de la planta se tendrá en cuenta la incorporación de los componentes que perjudican la distribución, el desplazamiento del material según la mínima distancia, el trayecto del trabajo a través de la fábrica, el uso “efectivo” de toda el área, el diminuto empeño y confianza en los empleados y flexible en el orden para favorecer la renovación.

La distribución se hará por productos, donde se desplazara el material de la fabricación al consecutivo sin la solución de continua. (Líneas de producción, producción en cadena).

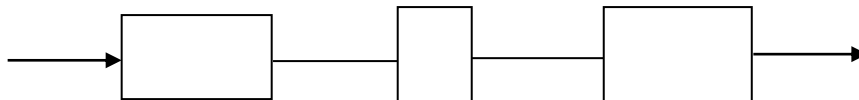
Los cargos de trabajo se sitúan conformé se ordenan implícitamente constituido en el diagrama analítico de proceso. Con dicha distribución se alcanza mejoras de beneficios del área requerida para las instalaciones.

El material en proceso de producción se traslada de un lado al otro, esto implica una diminuta porción del mismo (no necesidad de componentes de stock) mini manejo y trayecto en transporte, simultáneamente que permite un considerable grado de industrializar en maquinarias.



No admite la transformación urgente a otra producción diferente por la que fue planificada. La distribución en línea solicita equipos de alto valor por extender hacia la industrialización. Por lo tanto, en mano de obra. No solicita una apreciación alta profesional.

Se alcanza menor tiempo unitario de producción que en las demás distribuciones.



Materia prima → operaciones del proceso → producto terminado

Grafico 2. Distribución de Planta

## 5. Inversión

Descripción	Valor (Soles)
Un mes de nomina	S/. 7.591
Un mes de gastos generales	S/. 1.484
Un mes de materias primas	S/. 3.988
Local (Cuota Inicial)	S/. 15.600
Remodelación	S/. 10.000
Maquinaria y Equipo	S/. 87.739
Muebles y Enseres	S/. 7.076
Equipos de Computación	S/. 9.813
Constitución	S/. 2.462
<b>TOTAL INVERSIÓN</b>	<b>S/. 145.753</b>

Tabla3. Inversión

## 6. Presupuesto Maestro

### 6.1 Presupuesto Operativo

Presupuesto de ventas			
	Octubre	Noviembre	Diciembre
Ventas Unidades	S/.818,780	S/.20,659	S/.22,724
Valor de Venta Unitario	S/.18.01	S/.18.01	S/.18.01
Presupuesto de ventas	S/.338,227.80	S/.372,068.59	S/.409,255.64

Presupuesto de Producción			
	Octubre	Noviembre	Diciembre
Ventas Unidades	S/.18,780	S/.20,659	S/.22,724
Inv. Final	S/.120	S/.240	S/.360
Sub Total	S/.18,900	S/.20,899	S/.23,084
Inv. Inicial	0	-120	-240
Unidades de Producción	S/.18,900	S/.20,779	S/.22,844
Requeridas			

Presupuesto de Compras de Material Directo			
	Octubre	Noviembre	Diciembre
Ventas Unidades	S/.18,780	S/.20,659	S/.22,724
Valor de Venta Unitario	S/.18.01	S/.18.01	S/.18.01
Presupuesto de ventas	S/.338,227.80	S/.372,068.59	S/.409,255.64

Tabla4. Presupuesto Operativo

## 6.2 Flujo De Caja

Flujo De Caja			
Actividades	2015	2016	2017
Saldo periodo anterior	S/.257.151	S/.296.241	S/.331.431
Recaudo por Ventas	S/.711.978	S/.716.250	S/.720.547
Total entrada de efectivo	S/.969.129	S/.1.012.491	S/.1.051.979
Gastos de ventas	S/.2.087	S/.2.099	S/.2.112
Nomina	S/.162.664	S/.172.424	S/.182.770
Cancelación CIF	S/.402.799	S/.426.967	S/.452.585
Arrendamiento	S/.24.943	S/.26.440	S/.28.026
Cancelación Publicidad	S/.2.320	S/.2.320	S/.2.320
Cancelación Servicios Públicos	S/.9.351	S/.9.407	S/.9.463
Compra útiles de Aseo	S/.991.00	S/.997.00	S/.1.003
Cancelación crédito	S/.27.622	0	0
Impuesto 33%	S/.42.193	S/.42.501	S/.42.811
Total salida de efectivo	S/.672.887	S/.681.059	S/.718.981

Saldo final en caja	S/.296.241	S/.331.431	S/.332.997
---------------------	------------	------------	------------

Tabla5. Flujo de Caja

### 6.3 Estudio De Costos

Estudio De Costos	
Costos de	S/.42.788
Producción	
Gastos de	S/.3.820
admin. Y	
ventas	
Total.	S/.46.608

Tabla6. Estudio de Costos

### 6.4 Estudios Financieros Y Económicos

Presupuesto Financiero			
Actividades	Octubre	Noviembre	Diciembre
Unidades Vendidas	S/.181.70	S/.206.59	S/.228.44
Valor de Venta Unitario	S/.24.630	S/.24.790	S/.24.590
IVA	S/.4.430	S/.4.446	S/.4.430
Precio de Venta Unit.	S/.29.070	S/.29.260	S/.29.010
Precio de Venta Total	S/528,146.0	S/.604,418.71	S/662,768.1

Tabla7. Presupuesto Financiero

## CAPÍTULO III

### 7. Conclusiones Y Recomendaciones

#### Conclusiones.

- La demanda de frutas tropicales ha venido en aumento durante los últimos años, dentro de las más consumidas se encuentran la mandarina, la piña y el mango; frutas antes consideradas como exóticas pero que gracias a la constancia de los distribuidores se han hecho conocer al público, lo que ha permitido el incremento de su consumo.
- A pesar de esta tendencia creciente, es importante tener en cuenta que las frutas exóticas cuentan con una gran competencia por parte de los productos locales y la razón de este comportamiento del consumidor es básicamente el precio.
- En el caso de estos productos existe una elasticidad precio-demanda muy elevada, lo que insiste al consumidor a sustituir fácilmente las frutas exóticas, que generalmente tienen precios muy altos, por otras frutas más accesibles. Es por ello que se observa que las frutas más consumidas en el país son el plátano, la naranja, el melón, la manzana y las uvas.
- La demanda de frutas exóticas se encuentra influenciada por los diferentes grupos étnicos establecidos en el país, y la competencia internacional se encuentra concentrada en México, Brasil, Estados Unidos y algunos países asiáticos como Tailandia, Taiwán y China.
- Existen redes de distribución bien definidas y especializadas que comienzan con el importador del producto, los distribuidores al por mayor, los minoristas, las tiendas de almacén y las tiendas especializadas.

- Es necesario que las empresas que consideran la introducción de productos al país, ofrezcan frutas de clase superior los cuales permitan competir con los demás mercados, la adaptabilidad a las coacciones del mercado en Canadá, mediante la destreza para hacer frente a las demandas con categoría de calidad confiable y perseverante.

**Recomendaciones.**

- Se debe poner especial atención al uso de las metodologías propuestas para la administración de la empresa y la medición para el servicio que se prestara, ya que dicha fidelización del cliente con este tipo de negocios es de vital importancia para lograr el éxito.
- Analizar y explotar las nuevas oportunidades que brinde el mercado teniendo en cuenta siempre la calidad de los productos, ya se podrán encontrar nuevas herramientas para buscar la evolución y el reconocimiento de la empresa a crear.
- ¿Es un producto competitivo en el mercado internacional?
- ¿Se puede cumplir con los volúmenes que exigen los clientes?
- ¿Se tiene la capacidad financiera, para poder dar los créditos o ver los instrumentos por los cuales se pueda vender en el exterior?
- Investigar con el cliente en el país de destino todos los requisitos, normas técnicas, legislación vigente para el mercado, exigencias de la carga, condiciones especiales de los sistemas de empaque o embalaje.

## **8. Aporte Científico Del Investigador.**

Canadá un mercado interesante para los productores peruanos, el mercado canadiense representa oportunidades de negocios para algunos sectores del agro-peruano.

La población de Canadá le toca vivir en esa zona geográfica del mundo donde los climas, las estaciones son muy agresivas y en consecuencia, los periodos climáticos donde puede haber producción de alimentos frescos son muy limitados.

La población Canadiense es altamente consumidora de importaciones de productos alimenticios frescos y procesados que permiten abastecer a su población durante las distintas épocas del año, en esos climas de abastecimiento de alimentos y la producción agropecuaria es muy limitada, Perú como productor importante de alimentos resulta ser un mercado especialmente atractivo.

De igual manera los beneficios para los empresarios peruanos en cuanto al abastecimiento de los productos que se importan de ese país.

Representa una inmensa oportunidad para que los empresarios peruanos se abastezcan de semillas, fertilizantes y de alimentos que nuestra tierra no alcanza a producir en condiciones tan competitivas como si acontece en aquellos mercados



### 9. Cronograma De Actividades

Actividades	En.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Oct.	Nov.	Dic.	Resul.
Problema de la Investigación	X												X
1.1 Descripción de la realidad problemática	X	X											X
1.2 Planteamiento del Problema		X	X										X
Problema general Problemas específicos			X	X	X	X							X
1.3 Objetivos de la Investigación					X	X							X
1.3.1 Objetivo general 1.3.2 Objetivos específicos						X	X						X
1.4 Justificación e importancia de la investigación							X	X					X
Marco Teórico								X	X				X
2.1 Antecedentes									X	X			X
2.1.1 Internacionales 2.1.2 Nacionales								X	X	X	X		X
2.2 Bases teóricas									X	X	X	X	X
2.3 Definición de términos							X	X	X	X	X	X	X
Conclusiones											X	X	X
Recomendaciones											X	X	X
Aporte científico del investigador											X	X	X

Tabla8. Cronograma de Actividades

## 10. Referencias

Peter, Thiel (2015). De Cero a Uno. Editorial Grupo Planeta.

Jeffrey, Sachs (2014). La era del desarrollo sostenible. Editorial Grupo Planeta.

Mariano, Bueno (2016). “El Huerto Familiar Ecológico”. Editorial RBA Libros.

Rosa Barasoain, Azahar L. Giner (2015). “El Viaje de Perú”. Editorial Fertilidad de la Tierra.

### Referencias de WEB

<https://www.gestiopolis.com/que-es-el-estudio-de-factibilidad-en-un-proyecto/>

[http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/discover?filtertype=subject&filter\\_relational\\_operator=equals&filter=Estudios+de+factibilidad](http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/discover?filtertype=subject&filter_relational_operator=equals&filter=Estudios+de+factibilidad)

<http://proyectos.aragua.gov.ve/descargas/ESTUDIOFACTIBILIDADECON%C3%93MICA.pdf>

<http://www.labormx.com/estudio-factibilidad.html>

<https://elcomercio.pe/economia/frutas-exoticas-potencial-comercio-selva-peruana-422526>

<http://www.tollupol.es/el-abc-de-las-frutas-exoticas/>

<http://www.conveagro.org.pe/node/13658>

<http://diariouno.pe/2017/03/27/selva-puede-exportar-mas-frutas-exoticas/>

<http://www.pachiza.com/frutas-exoticas-de-la-selva.html>