



FACULTAD DE NEGOCIOS

Carrera de Administración y Negocios Internacionales

“Gestión administrativa para la exportación de arándanos al mercado de Estados Unidos de la empresa Agro Buenísimo Perú SAC, Huaral 2025”

Trabajo de suficiencia profesional para optar al título profesional de:

Licenciada en Administración y Negocios Internacionales

Autores:

NORMA CARMEN AGURTO CACERES
CINTHYA MELIZA VICTORIO FERNANDEZ

Asesor:

Dr. Rafael Martel Acosta

<https://orcid.org/0000-0001-7067-8632>

Lima - Perú

2025

Informe de Similitud

19% Overall Similarity
The overall report similarity, including copying content, for your document.

Filtered from the Report
- Bibliography

Top Sources
100% Internet sources
0% Publications
0% Submitted papers (Student Papers)

Integrity Flags
100% Internet sources
0% Publications
0% Submitted papers (Student Papers)

Integrity Flag for Review
100% Internet sources
0% Publications
0% Submitted papers (Student Papers)

Integrity Flag for Review
100% Internet sources
0% Publications
0% Submitted papers (Student Papers)

Top Sources
Percentage with the figure is number of matches within the document. Overlapping sources will not be displayed.

Source	Similarity
www.arand	2%
www.perualluvial.com	2%
topografia.com.pe	2%
www.ill.eu	2%
Universidad Privada Antonio Ortega	1%
Universidad Privada del Norte	>1%
www.puk	>1%
desdella.com	>1%
Universidad San Ignacio de Loyola	>1%
full.kawala.com	>1%
Universidad Toribio de Madrid	>1%

Dedicatoria

Dedicado a Dios “Jehová” todopoderoso y a nuestros padres, tres personajes que han sabido guiarnos y motivarnos con sabiduría, muy a pesar de las pruebas y circunstancias buenas y malas de la vida, ellos siempre serán nuestro motor y motivo para buscar siempre lo mejor para nuestras vidas profesionales, familiares y espirituales. Amén.

Agradecimiento

Un Agradecimiento especial a nuestros docentes, ellos nos transmitieron sabiduría a través de sus experiencias y enseñanzas teóricas y vivenciales, nos encaminaron con bases firmes conocimientos teóricos, para este mundo profesional globalizado, y en especial agradecemos al Dr. Rafael Martel Acosta quien nos asesoró de manera precisa y eficiente.

También agradecemos a la Universidad UPN, por darnos la oportunidad de poder seguir nuestros sueños profesionales a través de su modalidad Working Adult (WA). Gracias!

Tabla de contenidos

Informe de Similitud	2
Dedicatoria	3
Agradecimiento	4
Índice de tablas	6
Índice de Figuras	7
RESUMEN EJECUTIVO	8
CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN	9
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO	10
CAPÍTULO III. DESCRIPCIÓN DE LA EXPERIENCIA	11
CAPÍTULO IV. RESULTADOS	12
CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	14
REFERENCIAS	15
ANEXOS	16

Índice de tablas

Tabla 1. Estructura de inversión.....	47
Tabla 2. Financiamiento de la inversión.....	48
Tabla 3. Flujo de caja financiero del proyecto.....	49

Índice de Figuras

Figura 1. Descripción del puesto de gerente.....	10
Figura 2. Descripción del puesto del Administrador.....	12
Figura 3. Descripción del puesto del Contador Externo.....	13
Figura 4. Descripción del Asistente Administrativo y Contable.....	14
Figura 5. Descripción del puesto de jefe de Producción.....	15
Figura 6. Descripción del puesto de jefe de Control de Calidad.....	16
Figura 7. Descripción de puesto del Supervisor de Campos.....	18
Figura 8. Descripción del Asistente de Calidad.....	19
Figura 9 Estructura de inversión.....	46
Figura 10 Financiamiento de la inversión.....	46
Figura 11 Flujo de caja financiero del proyecto.....	47

RESUMEN EJECUTIVO

El presente informe de suficiencia profesional se desarrolla con el fin de evidenciar y plasmar detalladamente la gestión administrativa en la empresa Agro Buenísimo Perú SAC para la exportación de arándanos a los EEUU, debido a sus años experiencia en la exportación de fruto fresco como es la palta, se gestionará todo el proceso para la exportación del nuevo producto como es el arándano. Este documento presenta todo el detalle del proceso que se está gestionando para la exportación, como es la negociación B2B directamente con los posibles clientes, Visitas y reuniones con las entidades pertinentes expertos en el proceso como lo es la planta de empaque VERDEFLORES y el SENASA, además del plan de negocio detallado: capital, costos y temas técnicos y legales para dicha exportación. Para el desarrollo de la gestión de exportación, se están usando correos propios de la empresa para realizar las cotizaciones y las coordinaciones para la exportación, asimismo se mostrará las evidencias como son los documentos: documentos comerciales (cotizaciones), evidencias de las negociaciones, certificaciones. Con esta gestión se busca exportar arándanos para seguir incrementando ganancias para la empresa. Finalmente, se está gestionando administrativamente para llegar al objetivo de exportar el primer contenedor de arándano.

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

Perú es uno de los países de Latinoamérica que se está consolidando como un líder máximo en la industria del arándano a nivel global y mundial, siendo éste, un producto clave dentro de su sector agroexportador. Según el informe último de proyección de la Asociación de Productores y Exportadores de Arándanos del Perú (Proarandanos.pe, 2025). En 2023, Perú exportó un total de 207,000 toneladas de arándanos, esto generó ingresos por más de 1,676 millones de dólares, de los cuales fueron exportados a 42 países con los cuales Perú tiene afianzado ya los tratados de libre comercio. Entre los principales países de destinos para exportación fueron Estados Unidos, Holanda, China e Inglaterra, destacándose la gran demanda internacional. Y se espera que las exportaciones de arándanos frescos del Perú alcancen una proyección de 292,138 toneladas para las siguientes campañas 2024-2025. (arandanosperu.pe, 2025)

Dentro de las empresas relacionadas a este sector, se encuentra AGROBUENISIMO PERU SAC, es una empresa que tiene como giro principal el acopio compra, proceso y exportación de fruta fresca, y quien tiene como socios estratégicos clientes nacionales e internacionales (China, Países Bajos, Europa y EEUU).

La empresa AGROBUENISIMO PERU SAC, fue creada en el año 2022, dentro de los productos más emblemáticos no tradicionales de nuestras exportaciones peruanas, la palta o AVOCADOS, se ha convertido en una gran alternativa exportadora para la empresa AGROBUENISIMO PERU SAC, aumentando año a año el volumen y valor exportado en palta. AGROBUENISIMO PERU SAC, tiene el objetivo de ampliar su canasta de productos de exportación considerando al ARANDANO como posible

producto a exportar hacia el mercado de EE. UU, en el presente trabajo de suficiencia profesional plasmaremos y detallaremos paso a paso el plan de proyecto de exportación de Arándanos y con este objetivo AGROBUENISIMO PERU SAC buscara posicionar su nuevo producto en el mercado internacional.

La empresa tiene como Misión: Satisfacer a nuestros Clientes Nacionales y del Exterior (Extranjero) con productos de primera calidad y con la Responsabilidad que nos caracteriza (innovando y estando a la vanguardia con los estándares y exigencias de mercado). Comprometiéndonos también a ser una empresa con responsabilidad social para con nuestros colaboradores.

La Visión: Nuestras metas se enfocan en el posicionamiento del mercado nacional y sobre todo en el mercado exterior internacional, buscando ser reconocidos a nivel nacional y mundial en la exportación de Palta HASS y los nuevos productos que incluiremos en nuestra canasta de productos, ahora el Arándanos. La organización cuenta con 8 personas, que están distribuidas en las áreas de gerencia, administrativa, calidad, producción. Se representa a través de su organigrama de la siguiente manera:

DESCRIPCIÓN DEL PUESTO

Tabla 1

Descripción del puesto de gerente

TÍTULO DEL PUESTO:	Gerente General
ÁREA:	Gerencia General

A QUIEN REPORTA:

A QUIEN SUPERVISA: Todas las jefaturas

PUESTO CRÍTICO: Si

1. PRINCIPALES FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES:

- Liderar a la organización hacia la visión y misión de la empresa.
- Ejercer la representación legal y procesal de la organización
- Asegurarse de establecer los objetivos de la calidad e inocuidad del producto.
- Crear nuevos negocios relacionados con la actividad principal, innovando permanentemente haciendo uso de tecnología adecuada.
- Mantener relación con los clientes del exterior.
- Aprobar decisiones concernientes a la actividad, tanto financiera y de exportaciones.
- Revisar Estados Financieros.
- Plantearse objetivos propios y a todas las áreas de la empresa.
- Tomar decisiones financieras, respecto a leasing, prestamos, líneas de crédito
- Gestionar con las instituciones financieras las líneas de crédito que se requieren para cumplir y llegar a los objetivos de la empresa.
- Realizar el análisis de la competencia, revisar otros mercados.
- Monitorear el desarrollo de nuevos negocios.
- Emitir resoluciones y normativas en asuntos que afectan a la organización.

- Crear nuevos negocios relacionados con la actividad principal, innovando permanentemente, haciendo uso de tecnología adecuada.
- Definir el Plan estratégico de la empresa para alcanzar la visión.
- Aprobar y revisar la política de calidad de la empresa.
- Asegurar el establecimiento de los objetivos de la calidad.
- Asignar recursos para la implementación y mantenimiento de las certificaciones solicitadas por los clientes.

2. En su ausencia reemplaza: Administrador

3. COMPETENCIAS TÉCNICAS:

- Educación: Superior Universitaria
- Formación: Ingeniería y/o Administración
- Experiencia Laboral: Mínimo 5 años en posiciones similares
- Otros Requerimientos: Deseable MBA

4. COMPETENCIAS ESPECÍFICAS (HABILIDADES):

- Compromiso
- Flexibilidad
- Integridad
- Comunicación Eficaz
- Capacidad de planificación y organización
- Gestión y logros de objetivos
- Liderazgo
- Visión estratégica

Nota: Agro Buenísimo Perú SAC

Tabla 2

Descripción del puesto del Administrador

TÍTULO DEL PUESTO:	Administrador
ÁREA:	Gerencia General
A QUIEN REPORTA:	Gerencia General
A QUIEN SUPERVISA:	Todas las jefaturas, Asistente Administrativa y Contable
PUESTO CRÍTICO:	Si

1. PRINCIPALES FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES:

- Ejercer la representación legal de la organización.
- Dirigir reuniones de coordinación con diversas áreas: ventas, producción, calidad, etc.
- Negociar con proveedores y coordinar visitas al interior del país.
- Tomar decisiones para compra de materia prima.
- Establecer contratos, firmar documentos y obligaciones de la empresa.
- Aprobar decisiones concernientes a la actividad, tanto financiera y de RRHH.
- Coordina los movimientos de materiales e insumos de propiedad de los clientes para las actividades de producción y generar devoluciones de estos cuando sean proporcionados por la empresa en la Planta de Servicio de Maquila.
- Verificar y mantener el stock de seguridad de insumos y materiales para Maquila.

- Verifica con la orden de pedido o requerimiento (entregada con anticipación), la entrega de materiales e insumos para cada área, que se utilizarán en la producción del día.
- Aprobar directa o indirectamente la contratación y liquidación de personal, empleados y obreros.
- Monitorear la gestión de compras y aprobación de las mismas.
- Coordinación y Pagos de impuestos y otros temas contables con el Contador

2. En su ausencia reemplaza: Gerente General

3. COMPETENCIAS TÉCNICAS:

- Educación: Superior Universitaria
- Formación: La Carrera de Administración o afines
- Experiencia Laboral: Mínimo 3 años en posiciones similares
- Otros Requerimientos: Deseable MBA

4. COMPETENCIAS ESPECÍFICAS (HABILIDADES):

- Flexibilidad
- Integridad
- Comunicación eficaz
- Compromiso
- Capacidad de planificación y organización
- Gestión y logros por objetivos
- Liderazgo
- Visión estratégica

Nota: Agro Buenísimo Perú SAC

Tabla 3

Descripción del puesto del Contador Externo

TÍTULO DEL PUESTO:	Contador Externo
ÁREA:	Contabilidad
A QUIEN REPORTA:	Gerente General, Administrador
A QUIEN SUPERVISA:	
PUESTO CRÍTICO:	Si

1. PRINCIPALES FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES:

- Elaboración de los Estados Financieros.
- Organizar los procedimientos contables y control documentario.
- Presentar los Estados Financieros mensuales a la Gerencia.
- Revisión de la presentación del PDT-Planilla Electrónica.
- Prepararla presentación anual del Impuesto a la Renta y el ITAN.
- Preparar los informes a las Entidades Bancarias y otras que lo requieran.
- Coordinar cualquier supervisión de las Entidades del estado.
- Supervisar la preparación de los Libros Contables de acuerdo a las normas vigentes.
- Realizar la coordinación de los Inventarios de Productos Terminados, Proceso e Ingredientes con el Área de Producción y Almacén.
- Encargado de llevar a cabo el Proyecto de establecimiento y automatización de producción, los costos de producción y costos de mano de obra.

- Supervisar dar los lineamientos para la transferencia de planillas de salarios y sueldos emitidas por RR.HH.
- Prepara solicitud de devolución 3e impuestos, percepciones, retenciones, saldo a favor del exportador
- Elaboración de informes de gestión de EEFF: Ratios
- Elabora reportes del área

2. En su ausencia reemplaza: Administrador

3. COMPETENCIAS TÉCNICAS:

- Educación: Superior Universitario
- Formación: Contabilidad
- Experiencia Laboral: Mínimo 3 años en el área
- Otros requerimientos Deseable Contador Público Colegiado

4. COMPETENCIAS ESPECÍFICAS (HABILIDADES):

- Autonomía e iniciativa
- Gestión y logro de objetivos
- Capacidad de planificación y organización
- Liderazgo

Nota: Agro Buenísimo Perú SAC

Tabla 4

Descripción del Asistente Administrativo y Contable

TÍTULO DEL PUESTO: Asistente Administrativo y Contable

ÁREA: Contabilidad

A QUIEN REPORTA: Administrador y Contador Externo

A QUIEN SUPERVISA: Ninguno

PUESTO CRÍTICO: No

1. PRINCIPALES FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES:

- Apoyar en archivo y ordenamiento de documentos contables, facturas, guías, boletas, etc.
- Realizar búsqueda de archivos antiguos para entregarlos al Contador General.
- Realizar el pago directo a proveedores en coordinación con Asistente Contable.
- Realizar operaciones bancarias, retiros con carta efectivo, pago de letras, depósitos al Banco de la Nación.
- Realizar pago de detracciones.
- Apoyar al Asistente Contable en el Sistema Contable de Ingreso de Documentos.

2. En su ausencia reemplaza: Contador General

3. COMPETENCIAS TÉCNICAS:

- Educación: Superior Técnica o Universitaria
- Formación: Contabilidad
- Experiencia Laboral: 1 año
- Otros Requerimientos: Conocimiento de Ofimática

4. COMPETENCIAS ESPECÍFICAS (HABILIDADES):

- Atención a los detalles
 - Tolerancia a la presión de trabajo
 - Dinamismo/energía
 - Trabajo en equipo
-

Nota: Agro Buenísimo Perú SAC

Tabla 5

Descripción del puesto de Jefe de Producción

TÍTULO DEL PUESTO:	Jefe de Producción
ÁREA:	Producción
A QUIEN REPORTA:	Administrador / Gerente General
A QUIEN SUPERVISA:	Asistente de Producción
PUESTO CRÍTICO:	Si

1. PRINCIPALES FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES:

- Al iniciar Verifica con el Jefe de Recepción la llegada de los lotes de MP a planta en relación con la proyección de ingreso de oficina admirativa.
- Coordina cada día con el Gerente de planta el proceso.
- Planifica el orden del lanzado de los lotes y coordina con el jefe de recepción y almacén para la realización de la trazabilidad correspondiente
- Coordina y verifica con el Jefe de almacén todos los materiales (parihuelas, cajas, zunchos, grapas, esquineros, etc.) listos para la producción diaria y otros requerimientos inesperados de emergencia como lápices, tocas, guantes.
- Envío formalmente documentación al correo corporativo del encargado de almacén para el Requerimiento de materiales mensualmente de proceso.

- Verificación del sistema de calibrado funcione correctamente y caídas de cada calibre en las bandejas correspondientes.
- Direccionar los tipos de empaçado al supervisor, auxiliar para diferentes clientes, Exportación china, Alemania, Chile u otro
- Supervisión de línea de Proceso (producir con calidad)
- Encendido Y Supervisión de la maquina calibradora al final del día de proceso para la limpieza que realizan el personal de empaçado en las diferentes área como bandejas, faja alimentadora, capachos, faja tría, faja de polines tría.
- Recopilar y supervisar los Reportes de Proceso de cada lote realizado por el supervisor/Auxiliar de producción para presentarlos a Gerencia de Planta.
- Realizar los Reportes diarios al finalizar proceso de productividades, Rendimientos, Descartes, Velocidades de proceso, control de velocidades de empaçadoras, participación de calibres, etc. Para ser presentados a Gerencia de planta.
- Realización y Exposición de Reportes de Indicadores de gestión de Producción a la semana.
- Realización de Reportes y presentaciones en Excel, power point de fin de campaña para la exposición correspondiente de GG.
- Coordina con la jefa de personal para el requerimiento de empaçadoras, palletizadores, o zunchador.
- Coordinar con la encargada de la realización de tarjetas para verificación de los FCL completados y listos a despachar (con el encargado de Producto Terminado).

2. En su ausencia reemplaza: Jefe de Calidad

3. COMPETENCIAS TÉCNICAS:

- Educación: Superior Universitario
- Formación: Ingeniería en Industrias Alimentarias o afines.
- Experiencia Laboral: 4 años.
- Otros Requerimientos: Manejo de Excel, Word, Power Point, entre otros.

4. COMPETENCIAS ESPECÍFICAS (HABILIDADES):

- Trabajar en equipo
- Proactivo
- Innovador
- Comunicativo
- Responsable
- Trabajar bajo presión
- Eficaz
- Eficiente
- Ordenado

Nota: Agro Buenísimo Perú SAC

Tabla 6

Descripción del puesto de Jefe de Control de Calidad

TÍTULO DEL PUESTO:	Jefe de Control de Calidad
ÁREA:	Control de Calidad
A QUIEN REPORTA:	Gerente General / Administrador
A QUIEN SUPERVISA:	Asistentes de calidad
PUESTO CRÍTICO:	Si

1. PRINCIPALES FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES

- Gestionar la calidad e inocuidad de los productos.
- Enviar los reportes de control de calidad en las diferentes etapas de proceso (recepción de materia prima, descarte y packing list)
- Control del etiquetado y correcta trazabilidad
- Verificar la Calidad de todo el producto terminado durante todo el proceso monitoreando los resultados de los controles de calidad
- Coordinaciones con SENASA para despachos, desprecintados y de más etapas donde se necesite la presencia del SENASA
- Coordinaciones con Operador Logístico sobre llegada y salida de FCL a planta
- Supervisión del personal de calidad y limpieza, asignando labores a los supervisores responsables en cada etapa del proceso de producción.
- Verificar toda la correcta limpieza de todas las áreas y desinfección de las instalaciones, equipos de toda la planta y alrededores
- Dar el °V°B al ingreso de los insumos químicos, materiales de empaque y embalaje destinados a la producción.
- Elaborar y presentar los indicadores de calidad
- Monitoreo y verificación de Temperatura
- Control de visitantes
- Elaboración y ejecución de Capacitaciones al personal en temas de BPM, HACCP y BRC
- Mantener las certificaciones con las que cuenta la planta e implementar nuevas certificaciones solicitadas por los clientes o entes reguladores nacionales.

- Emitir los requerimientos de bienes y servicios que involucre al área de calidad.

2. En su ausencia reemplaza: Jefe de Producción

3. COMPETENCIAS TÉCNICAS:

- Educación: Superior Universitario
- Formación: Ingeniería en Industrias Alimentarias o afines
- Experiencia Laboral: 4 años
- Otros Requerimientos: Capacitación en Inocuidad de Alimentos, agroexportación, HACCP, BPM

4. COMPETENCIAS ESPECÍFICAS (HABILIDADES):

- Trabaja en equipo
- Integro
- Comunicador
- Con iniciativa
- Minucioso
- Organizador
- Diestro bajo presión
- Eficaz
- Eficiente
- Responsable

Nota: Agro Buenísimo Perú SAC

Tabla 7

Descripción de puesto del Supervisor de Campos

TÍTULO DEL PUESTO: Supervisor de Campos

ÁREA: Campo – Abastecimiento de materia prima

A QUIEN REPORTA: Jefe de Producción

A QUIEN SUPERVISA:

PUESTO CRÍTICO: Si

1. PRINCIPALES FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES:

- Buscar, contactar y establecer enlaces comerciales con productores independientes, asociaciones y corporaciones de materia prima en campo.
- Establecer proyecciones de abastecimiento de materia prima de manera semanal, mensual y por campaña.
- Implementar y gestionar las operaciones de cosecha y post cosecha de manera que se cumplan los objetivos trazados por Gerencia General y Jefe de producción.
- Monitoreo de logística requerida para el abastecimiento de materia prima.
- Verificación in situ, el buen proceder con los proveedores de materia prima.
- Planificar, implementar y monitorear las operaciones para la certificación GLOBALG.A.P. y otras certificaciones necesarias para la exportación a diferentes destinos.
- Velar y controlar el uso adecuado de los materiales de cosecha y unidades de transporte de la Empresa Terciarizados.
- Velar por los intereses económicos de la Empresa.
- Informar de manera inmediata, oportuna y adecuada cualquier eventualidad fuera de lo normal al jefe de Producción.
- Dar conformidad para pagos a proveedores de materia prima.

- Gestionar el cumplimiento de las normativas establecidos por las diversas certificaciones.
- Mantener la confidencialidad de los manejos de campo y del grupo de productores.

2. En su ausencia reemplaza: Jefe de Producción

3. COMPETENCIAS TÉCNICAS:

- Educación: Superior Universitario
- Formación: Agronomía, Ingeniería Agroindustrial, Industrias Alimentarias y afines
- Experiencia Laboral: 3 años
- Otros Requerimientos: Conocimiento de BPA, GLOBALG.A.P. y Agro exportación

4.- COMPETENCIAS ESPECÍFICAS (HABILIDADES):

- Trabaja en equipo
- Comunicador
- Ejecutivo
- Con iniciativa
- Minucioso
- Organizador
- Diestro bajo presión
- Eficaz
- Ordenado
- Responsable

Nota: Agro Buenísimo Perú SAC

Tabla 8

Descripción del Asistente de Calidad

TITULO DEL PUESTO: Asistente de Calidad

AREA: Aseguramiento de la Calidad

A QUIEN REPORTA:	Jefe de Control de Calidad
A QUIEN SUPERVISA:	Controla operarios de la planta Maquiladora
PUESTO CRITICO:	Si

1. PRINCIPALES FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES

- Supervisar y controlar el uso de la materia prima para cada orden de pedido del cliente.
- Supervisión de calidad en el proceso de producción
- Verificar la calidad; según los reportes llenados por los supervisores de calidad de la planta Maquiladora.
- Supervisar y realizar informaciones al sistema referente al despacho de contenedores.
- Manejar el archivo de reportes de calidad.
- Aplicar la trazabilidad y verificar los códigos de cada productor, exportador.
- Verifica el etiquetado, de cada cliente Exportador, como: código del Calendario Juliano, código de exportador, código de planta empacadora, variedad y FUC.
- Realiza coordinaciones con SENASA, para diferentes procedimientos. Realizar las coordinaciones para el despacho.
- Emitir el VB del texto para la etiqueta antes de su impresión
- Apoyar al Jefe de Control de Calidad en sus labores diarias y tareas encomendadas. Supervisar y controlar el uso de MP para cada orden de pedido del cliente.

- Supervisión de calidad en el proceso de producción
- Supervisar y realizar informaciones al sistema referente al despacho
- Informa de manera inmediata cualquier inconveniente que se presente en Planta
- Coordina con el supervisor de calidad para que este verifique todas las mañanas

2. **En su ausencia reemplaza:** Jefe de Control de CalidadB

3. COMPETENCIAS TECNICAS:

- Educación: Superior Universitario
- Formación: Ingeniería en Industrias Alimentarias o afines
- Experiencia laboral: 3 años
- Otros Requerimiento: Conocimiento de POES, BPM HACCP y BRC

4. COMPETENCIAS ESPECIFICAS (HABILIDADES)

- Responsable
- Ordenado
- Comunicativo
- Eficiente
- Trabajo en equipo
- Trabajo bajo presión.

Sobre la ubicación, las oficinas principales de la empresa AGROBUENISIMO PERU SAC, están ubicadas en la urbanización calle Belén Chancay Mz L Lt 07 del distrito de Chancay y provincia de Huaral. Y su centro de operaciones de maquila para exportación se realizará en la carretera Chancay-Huaral km5.5 Planta Procesadora VERDEFLORES SAC, ubicada en la carretera Huaral-Chancay KM5.5, distrito Huaral, la provincia de Huaral, y departamento de Lima.

Sus principales proveedores de Materia Prima; Productores de palta; de la zona

Norte, Huaral, Huacho, Barranca, Casma, Yautan, Moro, Chimbote, Viru, Trujillo, Chiclayo, por el Sur; Cañete, Chíncha, Ica, Nazca, Arequipa, Ayacucho, Apurímac, Cuzco, por el centro Huancavelica.

Además de ello trabaja con proveedores a quienes considera socios estratégicos para poder lograr un flujo de proceso constante; Cartones como Trupal, Carvimsa; empresas que nos ayudan en la operación logística por Translogistic; como proveedores de servicios básicos, entidades bancarias e instituciones públicas y privadas.

En el trato comercial en comercio exterior y nacional, AGROBUENISIMO PERU SAC, trabaja bajo parámetros y estándares de calidad solicitadas por sus clientes Importadores y exportadores nacionales. ¿De qué forma construye AGROBUENISIMO PER SAC, relaciones comerciales con las distintas empresas de la región? Nosotros contamos con un programa de acopio de palta para exportación, en donde se negocia y se compramos fruta (palta de variedad Has) a los productores, acopiadores que cumplen con los estándares de calidad que se requieren para la exportación según la ficha técnica de nuestros clientes nacionales y del exterior. De esta forma vamos creando nuestras relaciones comerciales a largo plazo y también los motivamos e impulsamos a exportar con nosotros; con un trabajo en conjunto dentro de la cadena de exportación los productores pequeños y asociaciones, cumplen un papel muy importante.

AGROBUENISIMO PERU SAC, en su afán de generar cadenas globales de valor, viene trabajando e implementando certificaciones de comercio justo, con el objetivo de asegurar la calidad de sus productos y el cumplimiento de los derechos y responsabilidades de su talento humano.

Certificaciones con las que cuenta: Certificado Global Gap.

Principales clientes nacionales: Marand Company SAC, Profrutos Perú EIRL,
Fresh fruits CKS SAC

Principales clientes internacionales: Coliman avocados

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

Tomando conocimiento un poco más acerca del arándano, en su publicación de la Oficina Comercial de Perú en Miami (2017) informa y resalta que el género de arbusto *Vaccinium angustifolium* es la que incluye y destaca entre todas las especies llamadas arándano, y estas contienen en sus más de 450 especies e incluyen a la *Cyanococcus*, o comercialmente llamada o conocida como el arándano azul (<http://www.plantgrower.org/blueberry.html>, s.f.). Esta especie frutícola es nativa de Norteamérica, crece en los bosques y montañas del país de Canadá y en Estados Unidos, esto sucede debido a que su hábitat natural para su óptimo crecimiento de esta especie se caracteriza producir en zona climáticas de frío, sin embargo también, podemos ver que también se cultiva en el hemisferio Sur. (Contreras, 2021).

Los empresarios que se abren paso hacia los mercados internacionales para la exportación de productos frescos y agropecuarios tienen que implementar las recomendaciones y normativas de algunas instituciones internacionales y establece convenios con organismos de sanidad agraria de países con los que podemos comercializar. Empresarios a abrirse paso hacia mercados internacionales para la exportación de productos agropecuarios ya que implementa recomendaciones y normas de algunas instituciones internacionales (SENASA), aquí en Perú y establecer convenios con los organismos públicos y privados de sanidad agraria de cada país con los que estableceremos lazos comercializables de exportación.

La importancia y relevancia de los tratados de libre comercio de Perú, así como de todos los acuerdos comerciales, indudablemente evidencian una mejora en los indicadores económicos de nuestro país y del resto de países a los que se comercializan

los productos, lo que se traduce a la creación de fuentes de divisa y a una mejor calidad de vida para las familias peruanas y del mundo. Este libre comercio y la apertura comercial han generado grandes beneficios para el Perú, la generación de empleos, el bienestar y mejoría de los ciudadanos residentes e impulsa en el desarrollo de emprendimientos en todo el país. (Perú, comexperu Sociedad de Comercio Exterior del, 2022).

Y según Bianco (2019), este modelo H-O nos explica y expone las causas, la estructura y los resultados que se genera del comercio internacional en base a las mejorables ventajas comparativas que presume y tiene cada país desde su lado comercial, especialmente y principalmente en aquellas que surgen de las diferencias de factores de producción como el capital, tierra y trabajo. Esto quiere decir, sobre las ventajas comparativas que surgen desde las diferencias entre la abundancia de cada país o escasez de todos factores de producción, además de la intensidad de uso de estos para la producción de un bien o producto (Bianco, 2019, p. 7). A raíz y en consecuencia de esta “síntesis neoclásica” surgen puntos de vistas interesantes.

También podemos evaluar y distinguir el modelo de Uppsala Según Barón y Díaz (2019), en este modelo que surgió durante los años de 1970 con el objetivo principal de servir de apoyo para aquellas empresas o emprendedores que buscaban la internalización de sus productos y servicios. La importancia y relevancia del libre comercio de Perú, así como de todos los acuerdos comerciales, vienen evidenciando actualmente mejoras en los indicadores económicos y forma de vida de sus habitantes, lo que se ha traducido en una mejor calidad de vida y más oportunidades de mejoras para las familias peruanas. El libre comercio y la apertura comercial con otros países han generado grandes beneficios para el Perú, la generación de empleos, el bienestar de los ciudadanos y el desarrollo de

empresarios en todo el país. (Perú, comexperu Sociedad de Comercio Exterior del, 2022).

Y en su publicación según (Bianco, 2019), el modelo H-O explica las causas, de la estructura y de los resultados del comercio internacional justo en base a todas las ventajas comparativas que tiene cada país tomando sus fortalezas y sus oportunidades, principalmente a aquellas que han surgido desde las diferencias de factores de producción así como del capital, la tierra y el trabajo. Tal y como, se denotan las ventajas comparativas que surgen desde las diferencias entre la abundancia que tiene un país o escasez de sus factores de producción y también de la intensidad de uso de estos para la producción de un bien o producto (Bianco, 2019). En consecuencia de esta “síntesis neoclásica” surgen puntos de vistas interesantes.

Los principales destinos de nuestras exportaciones de arándanos peruanos en la campaña 2023-2024 se han realizado hacia los Estados Unidos, este país recibió el 56% de todo el volumen total exportado, y seguidamente de Europa con el 22%, y China con el 12% y por último el país de Reino Unido con el 6%. El Perú, es mayor exportador, realizando envíos a 38 destinos del mundo durante toda la campaña 2023-2024, frente a resultados de los 33 destinos exportados en la temporada anterior. En 2023, y dentro de las variedades hubo un total de 65 variedades diferentes de arándanos en Perú para su exportación.

Podemos distinguir también que las exportaciones chilenas de arándano en fresco superaron las 86.000 TM en la campaña 2023-2024, lo que hace notar un incremento respecto a la estimación proyectada inicial y hace notar también un cambio en la tendencia ajustada de la oferta chilena en comparación a los últimos años. Se explica también que la industria del arándano, va en constante crecimiento por ser un producto que contiene

muchas propiedades para la salud e incluso para el uso de elaboración de un producto final transformado, este producto está poniéndose de moda y está experimentando actualmente un aumento considerable de producción en las superficies plantadas a nivel nacional e internacional. Este incremento de los volúmenes plantados, confirma la IBO, que se reflejará significativamente en la producción final a partir de 2025 gracias a la instalación de más áreas de cultivo, esta expansión y la notable aceleración en Perú, y Europa del Este, del Mediterráneo, Norteamérica y China. Los mismos que proyectan mejoras en los indicadores económicos de cada país y muy probablemente en la salud y mejora de vida de la población que la consuma.

Además también las nuevas y modernas regiones emergentes, tanto en Asia como en el país de África, se sumarán a la proyección y “volumen total preliminar de la industria (fresca y procesada, en 1.000 toneladas métricas) previsto de 2.050,00 para 2024, frente a 1.873,32 en 2022 y 1.818,55 en 2023”. Mientras un país explote y use sus recursos, se dice que es un país productivo que forja a la mejora económica de su país y su gente.

CAPÍTULO III. DESCRIPCIÓN DE LA EXPERIENCIA

En una de las teorías de Herzberg se ha reafirmado en otras notables investigaciones, por la realizada publicación en la corporación Texas Instruments, que resume en respuesta principalmente a una importante pregunta: ¿qué nos motiva a los colaboradores a trabajar eficientemente para una entidad pública o privada?, siendo este un reto constante en nuestras actividades de trabajo que nos permitan tener un sentimiento de realización o logro durante nuestra vida profesional, y de responsabilidad, que nos permitan una promoción de puesto o una línea de carrera, permitiéndonos el disfrute del trabajo por sí mismo. (Cuesta, 2020).

Dentro de nuestra trayectoria y experiencia laboral profesional hemos transcurrido principalmente por el rubro de Agro exportación, un rubro dedicado a la exportación de materias primas agrícolas frescos, iniciándonos como auxiliar administrativo, luego de haber culminado los estudios técnicos, posteriormente ocupando el puesto de Jefe Administrativo y luego el de; Jefe de Planta, haciendo una línea de carrera en este rubro de Agro exportación, en todo el proceso de la cadena exportadora de palta fresca de variedad Hass, ya trabajando decidimos convalidar la carrera de ADMINISTRACIÓN en la UPN (Universidad Peruana del Norte la carrera de ADMINISTRACIÓN).

Los conocimientos y herramientas adquiridos dentro de la universidad nos ha permitido desarrollar dentro de la empresa y proyectos personales que se están ejecutando actualmente, esta carrera profesional nos ha dado alegrías y satisfacciones profesionales logrando poco a poco lo que todo profesional desea obtener, mejoras y crecer a nivel personal, profesional con más oportunidades y una mejor calidad de vida y sobre todo

llevar iniciativa y servir de ejemplo. Tal es así que decidí en crea una empresa en el rubro de la agroexportación.

Actualmente tengo el cargo de Administradora en la empresa AGROBUENISIMO PERU SAC, y mi Compañera como asistente administrativo; empresa que tiene como giro principal el acopio compra, proceso y exportación de fruta fresca, y quien tiene como socios estratégicos clientes nacionales e internaciones (china, países bajos, Europa y EEUU).

En la actualidad no es fácil emprender, hay muchas causas para que esto ocurra, entre ellas la falta de motivación y decisión para la creación de un negocio, inadecuada utilización de herramientas administrativas, técnicas para la gestión de emprendimientos, desconocimiento de las ventajas de la asociatividad y el escaso recurso económico, mismas que tienen efectos importantes como las ideas de negocios no concretadas por falta de confianza y de conocimientos, desconocimiento del entorno competitivo y económico de los emprendimientos, inadecuado aprovechamiento de las ventajas de la asociatividad para el desarrollo de emprendimientos y la no ejecución de una actividad comercial (Cuesta, 2020).

Y considerando que la administración de negocios está en constante evolución es así que las empresas buscamos generar nuevas actividades innovadoras no solo buscando generar mayores ingresos sino también generando un valor agregado a nuestra marca introduciendo nuevos productos en nuestro portafolio de productos a exportar, es así como surge la idea del plan de negocios de exportar Arándanos hacia el mercado de los EEUU. Iniciando exportaciones aéreas a Miami – EEUU.

El arándano peruano se ha vuelto un producto muy cotizado en el mercado internacional, además de sus propiedades nutricionales, es por ello que inicialmente se propone en reunión investigar acerca del producto y ofrecerlo a nuestros cliente Nacionales e Internacionales, con el interés de uno de los clientes se procedió a involucrarnos e investigar más, acerca de los lugares o fundos que produzcan arándanos, de las variedades, presentaciones de empaque, materiales de empaque, flujo de proceso, temperaturas en las cámaras de frío, las certificaciones, y los parámetros a detalle que dicta el SENASA para la exportación de este producto hacia EEUU, y poder elaborar nuestro plan de negocios junto con el Jefe de Producción, Jefe de Calidad y la Jefatura de tesorería elaborando la estructura de costos con el fin de determinar nuestros costos de producción y nuestros precios de ventas y a su vez determinar la rentabilidad de este negocio.

EQUIPO DE TRABAJO:

1. Administrador
2. Jefe de Calidad
3. Jefe de Producción
4. Jefe de Tesorería

CAPÍTULO IV. RESULTADOS

Primer resultado obtenido gestionado por mi persona es la reunión y el Intercambio de correos con 3 clientes interesados en nuestro nuevo producto Arándanos; de los cuales con uno de ellos ya vamos avanzando el tema variedades a exportar, presentaciones proyecciones y planta de producción:

Figura 9

Correo de cotización 1

EXPORTADORA LOS HORNOS (RUC: 77.219.842-6)



Nota: Correo circulado entre el cliente con el objetivo de dar a conocer, presentar y negociar nuestros costos de venta para el producto de exportación marítima de arándanos a EEUU.

Figura 10

Correo de cotización 2

JAGUARTHEFRESHCOMPANY

De: Jose Barrientos <jose.barrientos@jaguarfc.nl>
Fecha: miércoles, 14 de diciembre de 2024, 12:41
Para: agrobuenisimo@gmail.com <agrobuenisimo@gmail.com>
CC: Cristobal Valenzuela <cristobal.valenzuela@jaguarfc.nl>
Asunto: Jaguar - Agro Buenísimo / citrus, blueberries.

Estimada Norma,
Buenas tardes, muchas gracias por la gentileza de atender a mi llamada el día de hoy, en línea con lo conversado te hago extensiva la ficha de nuevo proveedor, para poder tener registrada su empresa debidamente, con respecto a sus productos, nos interesa principalmente Citricos y como me comenta también manejan **Arándanos**, estaría bien también conocer sus épocas de producción (cítricos y arándano) y así mismo cotización sobre las presentaciones que maneja su operación, muchas gracias de antemano por la atención, quedo al pendiente e sus comentarios;

Saludos cordiales,

JOSE LUIS BARRIENTOS M.
Commerca
M. +51 956 350 969
E. jose.barrientos@jaguarfc.nl

Activar Windows
Vé a Configuración para activar Wind

Nota: Correo circulado entre el cliente con el objetivo de dar a conocer, presentar y negociar nuestros costos de venta para el producto de exportación marítima de arándanos a EEUU.

Figura 11

Correo de cotización 3

JIM'S PRODUCE LLC



JP Crousillat <jpcrousillat@jims-produce.com>
para mí, paul.legua12 ▾

Buenas Tardes Norma,

Muchas gracias por la información.

Aún sigo en EEUU viendo estos temas. Espero tener una respuesta esta semana para avanzar con el acuerdo. Igualmente voy a explorar las opciones aquí para el congelado y te comento.

Estamos en contacto.

Saludos!
JP

Jean P. Crousillat
General Manager
Jim's Produce LLC
Lima: +51 954112416
email: jpcrousillat@jims-produce.com

Nota: Correo circulado entre el cliente con el objetivo de dar a conocer, presentar y negociar nuestros costos de venta para el producto de exportación marítima de arándanos a EEUU.

Figura 12

Fotos de visita a planta VERDEFLOR, SENASA, FERIAS

REUNIONES CON SENASA





Figura 13

Resultado de la Negociación

JIM'S PRODUCE LLC



S PRODUCE LLC para la venta de
se solicita mediante contrato un adelanto.

Con la visita a Planta VERDEFLOR y reunión con los Ing. de SENASA, se tuvo como resultado la elaboración del flujo de proceso del Arándanos:

Figura 14

Flujo de proceso de arándanos para EEUU



A continuación, detallamos descripción de cada proceso.

RECEPCION DE M.P:

La materia prima es recepcionada en el packing, dependiendo su modo de ingreso en RIFER o camión en ambiente será designado el grado de temperatura en la sala para sus descargas, tienden a llegar en 8 a 15 °C .

PESADO DE M.P:

Se estiban en parihuelas de madera las bandejas de materia prima que llegan el arándano, cada bandeja de arándano pesa de 2 a 3.5 kg, por pallet van 200 bandejas equivalente a 600 a 700 kg.

PREENFRIADO DE M.P:

Se enfría de 0 a 5 °C grados x 5 a 8 hrs dependiendo la temperatura de llegada de la materia prima antes de llevarlo a la sala de proceso de empaque.

ALMACENAMIENTO DE M.P:

Se lleva a una cámara para almacenarlo a 0 a 5 °C grados previo al proceso con su tarja de identificación registrado peso kg, cantidad de jabas, y FUC de trazabilidad.

VOLCADO - LANZADO:

La temperatura de la sala de empaque debe estar de 0 a 5 °C grados, aquí se da inicio lanzando la fruta por la maquina calibradora de arándanos.

SELECCIÓN - TRIA:

El personal operario se encargará realizar la selección y clasificación del producto exportable y fruta descarte que no califica, de acuerdo a las especificaciones de una ficha técnica de empaque que se entrega antes de las operaciones con un alcance al personal.

CALIBRADO - ENVASADO:

El empaque es de acuerdo al calibre que se requiere en la ficha técnica, en esta ocasión para USA es 12 mm+, y el envaso que se realiza en clanshell de 6 oz con peso de 178 gr a 181 gr que está incluido el sobrepeso que se le entrega por el tránsito de días que demora en llegar a su destino.

VERIFICACION DE PESOS:

El inspector de calidad en todo el proceso realiza la inspección cada 10 min muestreando las cajas de PT, logrando pesar cada clanshell y que se encuentre en su rango establecido de la ficha técnica.

ENCAJADO:

Se llena 12 unidades de clanshell ya etiquetados, los clanshell en la caja de presentación de 6 oz (170 Gr),

Van dos camas por caja, en la primera cama van 6 unidades y en la segunda cama van 6 unidades.

ETIQUETADO:

Las cajas van con una etiqueta donde se registra toda la trazabilidad con información de planta para la rastreabilidad del producto a destino y cualquier reclamo que se presente.

Figura 15

Etiquetado de clanshell 6 oz y caja de 2.04 kg



EXPORTED BY: M&H FOOD'S S.A.C RUC: 20606971380 AV. COLECTORA 2 PISO MZA. G LOTE. 02 URB. SANTA PATRICIA 3E. LA MOLINA - LIMA - LIMA		FRESH BLUEBERRIES	
		CAT	1
		PRODUCE OF PERU - SEASON 2024	
		Production Place Code:	016-50780-01
		Department and Province	ICA - PISCO
Destination	USA	GGN: 4069453034709	
NET WEIGHT:	2.04 Kg	FDA: 13932493850	
TRAZABILITY:	311.11.0276.2025	N° 000028-MINAGRI-SENASA-LIMA-CALLAO	
Packing house Code: N° 028-00004-PE - VERDEFLORES S.A.C.			

DETALLES: TRAZABILIDAD EN EL ETIQUETADO

Asignar un código que permita realizar el seguimiento durante el proceso.

JULIANO CULTINO FUC AÑO

004 01 0001 2025

- **SIENDO:**
- **004:** CODIGO JULIANO (corresponde al día de producción 04 enero)

- **01:** CODIGO DEL PRODUCTO (ejemplo Arándano)
- **0001:** FORMATO UNICO CORRELATIVO (FUC), enlace con la guía de remisión de materia prima
- **2025:** AÑO

PALETIZADO Y ZUNCHADO:

El paletizado marítimo es de 300 cajas que van por pallet, se asegura con el zunchado de 11 tiras de 4.5 m c/u y 4 zunchos transversales en total (2 van x lado), al finalizar el paletizado se agrega un cartón tapa pallet en la parte superior del pallet que previene gotas de agua provocada por la condensación cuando ya está llenado el contenedor que puede provocar la proliferación de hongos.

Figura 16

Pallet Producto Final



ENFRIAMIENTO:

El enfriamiento es a 0°C grados cuando es marítimo y si es aéreo es a 5°C grados para el destino USA.

Figura 17

Túnel de enfriamiento



ALMACENAMIENTO:

El almacenamiento también se debe mantener a 0°C grados para marítimo, monitoreado por el inspector de calidad en todo momento hasta su despacho, el más mínimo quiebre de temperatura provocaría la condensación del producto que da origen a la presencia de hongos.

DESPACHO DEL PRODUCTO:

En el despacho se debe mantener el área climatizada a 0°C grados, van 20 pallet en el contenedor, en total van 6000 cajas con producto de 2.04 kg x caja, en cada despacho debe estar presente bajo supervisión autorización de los inspectores de SENASA (Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria)



PRODUCCION QUE AGROBUENISIMO EMPACARA PARA EEUU:

RECETA DE EMPAQUE PARA 6 OZ

- **CONTENEDOR:** 20 PALLET de 300 cajas por pallet
- **CAJA PRESENTACION:** 2.04 KG
- **CLANSHELL PRESENTACION:** 6 OZ
- **VARIEDAD.** Ventura
- **CLANSHELL CON SOBREPESO:** 178 Gr a 181 Gr
- **ETIQUETADO DE CLANSHELL:** Si aplica
- **ETIQUETADO DE CAJA:** Si aplica
- **CALIBRADO:** 12 mm a mas +
- **PALETIZADO:** Con 4 Zunchos transversales

- **TAPAPALLET:** Si aplica en 1 unidad en la parte de arriba del pallet

CALIDAD DE LOS ARANDANOS PARA LOS EEUU

CARACTERISTICAS:

Características organolépticas

Color	Azul uniforme, característico a la variedad
Forma	Ovalada, libre de daños y suciedad
Olor	Característico a palta fresca, sin olores extraños
Textura	Firme, presencia de cera en la superficie de la fruta (conocida como Bloom) más de 80% del total de la fruta.
Sabor	Característico, Sin sabores extraños

Defectos de Calidad	%
Frutas verdes (>10% superficie del fruto)	0 – 5%
Inmadura rojo (Area <20%)	0 – 5%
Falta de Bloom (<80 % de cubrimiento en el fruto)	0 – 6%

Russet y/o Cicatrices	0 – 6%
Restos florales	0 – 5%
Frutas con Pedicelo	0 – 5%
Suma de defectos de calidad	0 - 10%

Defectos de Condición	%
Indicios de Pudrición (Piel suelta)	0%
Hongo (Micelio)	0%
Reventados	0 – 2%
Partidura por lluvia	0 – 2%
Herida Abierta (Húmedas)	0 – 0.5%
Exudación de Jugo (Fruto y/o base Clamshell)	0 – 0.5%
Fruta Blanda	0 – 5%
Frutos con machucón	0 – 5%
Deshidratación	0 – 5%

Pedículo desgarrado	0 – 5%
Daño Helada	0 – 5%
Suma de defectos de calidad	0 - 5%

Características fisicoquímicas	
°Brix	12 - 13

CALIBRES (USA)	Bajo Calibre	Large	Jumbo	Súper Jumbo
RANGO (mm)	< 12	12.1 – 14	14.1 – 16	>16.1

Figura 6

Diagrama de Calibres.

CARTILLA DE DEFECTOS

	
<p>DESHIDRATADO</p>	<p>SIN BLOOM</p>
	
<p>RUSSET</p>	<p>DAÑO DE TRIPS</p>



	
<p>DEFORME</p>	<p>HERIDA</p>



Diámetros de calibres

MATERIALES DE EMPAQUE

A continuación, detallamos los materiales de empaque que requeriremos:

Material/Insumo	Imagen	Medidas	\$Precio UNITARIO (SIN.IGV)	Consumo x Pallet	Consumo x Fcl	Unid. de Medida	Proveedor
Cajas CartonPlast de 2.04 Kg		-	0.520	300.00	6,000.00	unidades	Linea Plastica Peru SA
Clamshell de 6 oz		-	0.06	3,600.00	72,000.00	unidades	Pamolisa

Análisis de costos:

Tabla 9

Estructura de inversión.

Inversiones (soles)				
CONCEPTO	U.M.	CANT.	P.UNIT S/.	TOTAL S/.
ACTIVOS FIJOS				6,316.00
I. Maquinaria y equipo				
				0.00
				0.00
				0.00

Presenta y analiza los resultados obtenidos con el proyecto laboral. S

III CAPITAL DE TRABAJO				
Costos variables	mes	1	301,787.31	301,787.31
Costos y gastos fijos	mes	1	12,579.93	12,579.93
			Sub total S/.	314,367.24
IV GASTOS PREOPERATIVOS				
				0.00
Otros Gastos		1	500.00	500.00
				0.00
				0.00
			Sub total S/.	500.00
Total Inversiones				321,183.24

Nota. Esta tabla muestra el detalle de la estructura de inversión.

Tabla 10

Financiamiento de la inversión.

FINANCIAMIENTO DE LA INVERSION : AÑO 0

Tipos de Fuentes	APORTE PROPIO	prestamo	TOTAL	%
Inversiones				
Activos Fijos	6,316.00	0.00	6,316.00	2%
Intangibles	500.00	0.00	500.00	0%
Capital de Trabajo (Aporte del Cliente un 70%)	214,367.24	100,000.00	314,367.24	98%
Peso	69%	31%	100%	100%
TOTAL INVERSION	221,183.24	100,000.00	321,183.24	

Tipos de Fuentes		Valor S/.	Valor S/.	Total Inversión S/.
Tipos de Fuentes	APORTE PROPIO	PRÉSTAMO	TOTAL	% v
Inversiones				
Activos Fijos	6,316.00		6,316.00	2%
Intangibles	500.00		500.00	0%
Capital de Trabajo	214,367.24	100,000.00	314,367.24	98%
Peso	69%	31%	100%	100%
TOTAL INVERSION	221,183.24	100,000.00	321,183.24	

Nota: Para este nivel de inversion inicial, se esta considerando que el 66.7% de la Inversion inicial, lo asumirá inversionista cliente exportador y el otro 33.3% restante, se financiara con prestamo bancario.

Nota. Este cuadro muestra el % de como esta invertido el proyecto exportación de arándanos.

Tabla 11

Flujo de caja financiero del proyecto.

(Expresado en Soles)

	PERIODO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	LIQUIDACION
INGRESOS							Valor de Rescate
VENTAS TOTALES		2,200,571	2,310,599	2,426,129	2,547,436	2,674,807	
EGRESOS							
INVERSIÓN TOTAL	321,183						-
ACTIVO FIJO	6,316						
CAPITAL DE TRABAJO	314,367						
GASTOS PRE-OPERATIVOS	500						
RECUPERACION DE CAPITAL DE TRABAJO		-	-	-	-	-314,367	
COSTOS		1,571,289	1,649,881	1,731,636	1,818,284	1,895,708	
COSTOS FIJOS		62,353	65,497	68,034	71,501	61,586	
COSTOS VARIABLES		1,508,937	1,584,383	1,663,603	1,746,783	1,834,122	
COSTOS Y GASTOS TOTALES		1,571,289	1,649,881	1,731,636	1,818,284	1,895,708	
IMPUESTO A LA RENTA (30%)		188,784	198,216	208,348	218,746	233,730	
FLUJO DE CAJA ECONÓMICO	-321,183	440,497	462,503	486,145	510,406	231,002	
FLUJO DE FINANCIAMIENTO NETO		-36,252	-44,810	-47,164	-	-	-
+ PRÉSTAMOS							
- AMORTIZACIÓN		-21,700	-34,955	-43,345			
- INTERESES		-20,182	-13,653	-5,263			
- GASTOS		-606	-425	-193			
+ ESCUDO FISCAL		6,236	4,223	1,637			
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	-321,183	404,245	417,693	438,981	510,406	231,002	2,002,328

Elaboración propia

WACC	28.4%
VANF	708,585
TIRF	126.40%

WACC = CPPC = Costo Promedio Ponderado del Capital
VANF = VALOR ACTUAL NETO FINANCIERO
TIRF = TASA INTERNA DE RETORNO FINANCIERO

VANF: Para que el proyecto sea aceptable su resultado del VANF debe ser mayor a cero

TIRF: Es la tasa de descuento que hace que el VANF sea igual a cero. Debe ser mayor que el WACC.

Nota. Esta tabla demuestra los resultados del VANF Y TIRF

CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

Es importante que las empresas se encuentren en constante innovación y busquen cubrir más necesidades de alimentos frescos para el consumo humano, trabajando siempre con la inocuidad y según los reglamentos y especificaciones del SENASA, y las de los clientes Nacionales e Internacionales.

Las empresas exportadoras debemos aprovechar las ventanas comerciales y los destinos de exportación más apropiadas según la estación de productos para aprovechar estos acuerdos comerciales de nuestro país con el mundo y obtener una rentabilidad máxima.

Los arándanos en Peru se han consolidado como el primer exportador mundial de arándanos, logrando un récord de ventas en los principales mercados internacionales. Durante el 2024, las exportaciones de esta fruta alcanzaron los 2 mil 270 millones de dólares, reflejando un crecimiento del 35 % en comparación con el año anterior. Uno de los factores clave en este éxito ha sido la diversificación de mercados. Estados Unidos continúa siendo el principal destino de las exportaciones peruanas, concentrando el 55 % del total, seguido de los Países Bajos con el 21 % y Hong Kong con el 9 %. Estos tres mercados representaron el 85 % de las ventas totales. Asimismo, se han identificado oportunidades de crecimiento en naciones como India, Rusia, Taiwán, Singapur, Bélgica, Francia y los Emiratos Árabes.

La carrea de Administración y negocios junto con las lecciones aprendidas durante

los años de estudio han sido muy valiosos en el transcurso de mi vida profesional, sobre todo me han ayudado a elaborar estructuras de costos para diferentes productos, desde la concepción de la idea y todo el plan de proyecto hasta evaluar el VANF y el TIREF. Así como la implementación de cada una de las etapas del proceso administrativo con la finalidad de conseguir los objetivos de la empresa.

Los resultados financieros han mostrado que en este proyecto el indicador financiero VAN: valor actual neto (resultado de restar la inversión del proyecto al beneficio neto actualizado) es mayor a 0. La TIR, es la máxima tasa de descuento que puede tener un proyecto para que sea rentable, podemos concluir que nuestro negocio es viable y beneficioso.

Recomendaciones

Controlar y aplicar los procesos administrativos en la planeación, especialmente en el control y dirección de todo el proceso productivo.

Analizar y distribuir correctamente los centros de costos.

Revisar y dar seguimiento a los acuerdos comerciales mediante contratos con el cliente respecto a los adelantos por materia prima.

Resguardar y cuidar todos los procedimientos de inocuidad con el objetivo de buscar posicionarse en el mercado de los EEUU.

Evaluar mes a mes las ratios de solvencia y rentabilidad en el flujo de caja financiero, y demostrar a nuestros clientes y proveedores nuestra capacidad de pago y mantener un nivel de endeudamiento bajo control con proveedores, entidades financieras,

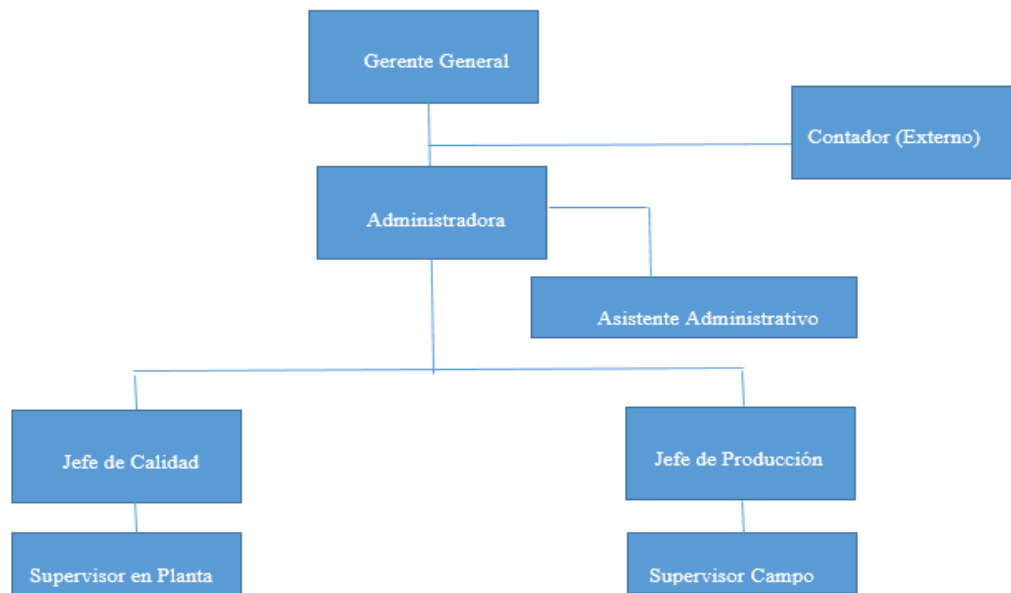
SUNAT, entre otros.

REFERENCIAS

- Arandanosperu.pe. (12 de MARZO de 2025). *arandanosperu.pe/*. Obtenido de arandanosperu.pe/: arandanosperu.pe/2025/03/12/los-arandanos-alcanzaron-el-mayor-valor-historico-exportado-en-agro-en-2024/
- Bianco, C. (2019). *La síntesis neoclásica de la teoría del comercio internacional : un modelo sencillo de Heckscher-Ohlin*. Universidad Nacional de quilme.
- Contreras, A. G. (2021). *“IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDAD DE NEGOCIO PARA LA EXPORTACIÓN DE ARÁNDANOS FRESCOS DE PERÚ AL MERCADO CHINO EN EL AÑO 2020”*. Lima: Tesis.
- Cuesta, A. (4 de MARZO de 2020). Evaluation of Work Satisfaction.
- Furweekmba (2024). Modelo-de-internacionalización Obtenido de Genaro Cuofano: <https://fourweekmba.com/es/modelo-de-internacionalizaci%C3%B3n-de-uppsala/>
- Perú, comexperu Sociedad de Comercio Exterior del. (2022). <https://www.comexperu.org.pe/articulo/exportaciones-peruanas-en-el-primer-trimestre-de-2022>. Obtenido de <https://www.comexperu.org.pe/articulo/exportaciones-peruanas-en-el-primer-trimestre-de-2022>.
- Plantgrower.org/blueberry.html. (s.f.). <http://www.plantgrower.org/blueberry.html>. Obtenido de <http://www.plantgrower.org/blueberry.html>
- Proarandanos.pe. (2025). *Proarandanos.pe*. Obtenido de Proarandanos.pe: <https://proarandanos.org.pe/sobre-proarandanos/>

ANEXOS

Nº 1. Organigrama AGROBUENISIMO PERU SAC.



N° 2. Logo AGROBUENISIMO PERU SAC



N° 3. OTROS

NOMBRE	FT/PT	CANTIDAD A CONTRATA R	SUELDO BASICO	ASIG. FAMILIAR	PROV. FERIADOS	GRATI (7 & 12)	VACA	ESSALUD	C.T.S.	TOTAL MES
PLANILLA DE EMPLEADOS										
				10%		16.67%	8.33%	9.00%	8.33%	
GERENTE GENERAL	1500	1	1,500.00	150.00		250.00	125.00	135.00	125.00	2,285.00
ADMINISTRADOR	1250	1	1,250.00	125.00		208.33	104.17	112.50	104.17	1,904.17
CONTADOR	600	1	600.00	60.00		100.00	50.00	54.00	50.00	914.00
ASISTENTE ADMINISTRATIVO	800	1	800.00	80.00		133.33	66.67	72.00	66.67	1,218.67
JEFE DE CALIDAD	1000	1	1,000.00	100.00		166.67	83.33	90.00	83.33	1,523.33
JEFE DE PRODUCCION	1000	1	1,000.00	100.00		166.67	83.33	90.00	83.33	1,523.33
SUPERVISORES	900	2	1,800.00	180.00		300.00	150.00	162.00	150.00	2,742.00
TOTAL PLANILLA DE EMPLEADOS		8.00	7,950.00	795.00	-	1,325.00	662.50	715.50	662.50	12,110.50
Centro de Costos	N° de Empleados	% Distrib	S/.							
MOD	4	50.00	5,788.67							
CI	1	12.50	914.00							
GA	2	25.00	3,122.83							
GV	1	12.50	2,285.00							
Total	8	100.00	12,110.50							

COSTOS FIJOS MENSUALES						Costo FIJO UNIT. X Servicio
Descripción	U.M.	Cantidad	Valor Unitario	Monto		
Sueldos	mes	1	12111	12,110.50	1.05	
Depreciacion	mes	1	105	105.27		
Amortizacion de intangibles	mes	1	4	4.17		
Alquiler de Local	Mes	1	250	250.00		
Servicios Basicos	Mes	1	10	10.00		
Mantenimiento de Maquinas	Mes	1	100.00	100.00		
TOTAL COSTOS FIJOS MENSUAL					12,579.93	

COSTOS VARIABLES (PARA UN MES)

Descripción	U.M.	Cantidad	Valor Unitario	Monto	Costo Variable UNIT. X Servicio
Cajas Carton Plast de 2.04 kilos	Mes	12000	1.97	23,649.60	25.15
Clamshells de 60oz	Mes	144000	0.23	32,745.60	
Etiquetas para Clamsh	Mes	40	0.09	3.63	
Filtros de Etileno	Mes	4	568.50	2,274.00	
Fletes internos	Mes	4	1000.00	4,000.00	
Otros	Mes	1	500.00	500.00	
Bolsas	Mes	12000	0.09	1,134.00	
Costo Maquila PLANTA VERDEFLOL	Mes	24480	1.70	41,640.48	
Materia Prima Arandano BILOXI	Mes	24480	8.00	195,840.00	
TOTAL COSTOS VARIABLES				301,787.31	

PROYECCION DE EGRESOS DEL PLAN DE NEGOCIO (según el estudio de mercado)

Instrucciones:
Ingrese el nombre del producto
La proyección de ventas en unidades

Proyección Mensual (Primer Año)

En unidades													
Visitas mensuales	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Total
PRODUCTO:	0	0	0	0	0	0	0	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	60,000
PRODUCTO:	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PRODUCTO:	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Egresos En Soles													
Producto	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Total
Costos													
Costos fijos	0	0	0	0	0	0	0	12,580	12,580	12,580	12,580	12,580	62,900
Costos variables	0	0	0	0	0	0	0	301,787	301,787	301,787	301,787	301,787	1,508,937
Totales	0	0	0	0	0	0	0	314,367	314,367	314,367	314,367	314,367	1,571,836

Proyección Mensual (Segundo Año)

En unidades													
Producto	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Total
PRODUCTO:	0	0	0	0	0	0	0	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	60,000
PRODUCTO:	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PRODUCTO:	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Egresos En Soles													
Producto	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Total
Costos													
Costos fijos	0	0	0	0	0	0	0	13,209	13,209	13,209	13,209	13,209	66,045
Costos variables	0	0	0	0	0	0	0	316,877	316,877	316,877	316,877	316,877	1,584,383
Totales	0	0	0	0	0	0	0	330,086	330,086	330,086	330,086	330,086	1,650,428

Proyección Mensual (Tercero Año)

En unidades														
Producto	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Total	
PRODUCTO:	0	0	0	0	0	0	0	0	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	60,000
PRODUCTO:	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
PRODUCTO:	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Egresos En Soles														
Producto	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Total	
Costos														
Costos fijos	0	0	0	0	0	0	0	13,869	13,869	13,869	13,869	13,869	69,347	
Costos variables	0	0	0	0	0	0	0	332,721	332,721	332,721	332,721	332,721	1,663,603	
Totales	0	0	0	0	0	0	0	346,590	346,590	346,590	346,590	346,590	1,732,949	

Proyección Mensual (Cuarto Año)

En unidades													
Producto	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Total
PRODUCTO:	0	0	0	0	0	0	0	0	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000
PRODUCTO:	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PRODUCTO:	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Egresos En Soles													
Producto	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Total
Costos													
Costos fijos	0	0	0	0	0	0	0	14,563	14,563	14,563	14,563	14,563	72,814
Costos variables	0	0	0	0	0	0	0	349,357	349,357	349,357	349,357	349,357	1,746,783
Totales	0	0	0	0	0	0	0	363,919	363,919	363,919	363,919	363,919	1,819,597

Proyección Mensual (Quinto Año)

En unidades													
Producto	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Total
PRODUCTO:	0	0	0	0	0	0	0	0	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000
PRODUCTO:	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PRODUCTO:	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Egresos En Soles													
Producto	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Total
Costos													
Costos fijos	0	0	0	0	0	0	0	12,580	12,580	12,580	12,580	12,580	62,900
Costos variables	0	0	0	0	0	0	0	366,824	366,824	366,824	366,824	366,824	1,834,122
Totales	0	0	0	0	0	0	0	379,404	379,404	379,404	379,404	379,404	1,897,021

Proyección de Egresos Anual del proyecto

Egresos En Soles					
Producto	1	2	3	4	5
Costos					
Costos fijos	62,900	66,045	69,347	72,814	62,900
Costos variables	1,508,937	1,584,383	1,663,603	1,746,783	1,834,122
Totales	1,571,836	1,650,428	1,732,949	1,819,597	1,897,021

**PROYECCION DE VENTAS DEL PLAN DE NEGOCIO
(según el estudio de mercado)**

Colocar la cantidad a vender mensual en el mes 1 del año 1.
Ingresar el % de incremento de venta. El Precio de venta considera un incremento calcula automáticamente.

Proyección Mensual (Primer Año)

En unidades													
Ventas mensuales	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Total
PRODUCTO 1:	0	0	0	0	0	0	0	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	60,000
PRODUCTO 2:	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PRODUCTO 3:	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
En Soles													
Producto	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Total
PRODUCTO 1:	0	0	0	0	0	0	0	471,551	471,551	471,551	471,551	471,551	2,357,754
PRODUCTO 2:	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PRODUCTO 3:	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Totales	0	0	0	0	0	0	0	471,551	471,551	471,551	471,551	471,551	2,357,754

Proyección Mensual (Segundo Año)

En unidades													
Producto	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Total
PRODUCTO 1:	0	0	0	0	0	0	0	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	60,000
PRODUCTO 2:	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PRODUCTO 3:	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
En Soles													
Producto	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Total
PRODUCTO 1:	0	0	0	0	0	0	0	495,128	495,128	495,128	495,128	495,128	2,475,642
PRODUCTO 2:	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PRODUCTO 3:	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Totales	0	0	0	0	0	0	0	495,128	495,128	495,128	495,128	495,128	2,475,642

Proyección Mensual (Tercero Año)

En unidades													
Producto	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Total
PRODUCTO 1:	0	0	0	0	0	0	0	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	60,000
PRODUCTO 2:	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PRODUCTO 3:	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Totales	0	0	0	0	0	0	0	519,885	519,885	519,885	519,885	519,885	2,599,424

En Soles													
Producto	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Total
PRODUCTO 1:	0	0	0	0	0	0	0	519,885	519,885	519,885	519,885	519,885	2,599,424
PRODUCTO 2:	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PRODUCTO 3:	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Totales	0	0	0	0	0	0	0	519,885	519,885	519,885	519,885	519,885	2,599,424

Proyección Mensual (Cuarto Año)

En unidades													
Producto	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Total
PRODUCTO 1:	0	0	0	0	0	0	0	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	60,000
PRODUCTO 2:	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PRODUCTO 3:	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Totales	0	0	0	0	0	0	0	545,879	545,879	545,879	545,879	545,879	2,729,395

En Soles													
Producto	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Total
PRODUCTO 1:	0	0	0	0	0	0	0	545,879	545,879	545,879	545,879	545,879	2,729,395
PRODUCTO 2:	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PRODUCTO 3:	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Totales	0	0	0	0	0	0	0	545,879	545,879	545,879	545,879	545,879	2,729,395

Proyección Mensual (Quinto Año)

En unidades													
Producto	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Total
PRODUCTO 1:	0	0	0	0	0	0	0	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	60,000
PRODUCTO 2:	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PRODUCTO 3:	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Totales	0	0	0	0	0	0	0	573,173	573,173	573,173	573,173	573,173	2,865,865

En Soles													
Producto	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Total
PRODUCTO 1:	0	0	0	0	0	0	0	573,173	573,173	573,173	573,173	573,173	2,865,865
PRODUCTO 2:	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PRODUCTO 3:	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Totales	0	0	0	0	0	0	0	573,173	573,173	573,173	573,173	573,173	2,865,865

Proyección de Ventas Anual del proyecto

En unidades					
Producto	1	2	3	4	5
PRODUCTO 1:	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000
PRODUCTO 2:	0	0	0	0	0
PRODUCTO 3:	0	0	0	0	0

En Soles					
Producto	1	2	3	4	5
PRODUCTO 1:	2,357,754	2,475,642	2,599,424	2,729,395	2,865,865
PRODUCTO 2:	0	0	0	0	0
PRODUCTO 3:	0	0	0	0	0
Totales	2,357,754	2,475,642	2,599,424	2,729,395	2,865,865

			Tasa de Prestamo Bancario =			24.0%	0.03268061			
			Comision =			0.05%	0.80679814		FRC	
CRONOGRAMA DE PAGOS										
			Monto a financiar (o préstamo)	S/.		100,000.00				
			Tasa de interés mensual	%		1.8%				
			Periodo de financiamiento	meses		36				
			Periodo de gracia	meses		3				
			Cuota Fija	S/.		4,050.66				
Amort	Interes	Cuota	Comision	Portes	Total Pago	Saldo	Fn	Comision y Portes		
						100,000	-100,000			
0	1,809	1,809	50	4	1,863	100,000	1,863			54
0	1,809	1,809	50	4	1,863	100,000	1,863			54
0	1,809	1,809	50	4	1,863	100,000	1,863			54
2,242	1,809	4,051	50	4	4,105	97,758	4,105			54
2,282	1,768	4,051	49	4	4,104	95,476	4,104			53
2,324	1,727	4,051	48	4	4,102	93,152	4,102			52
2,366	1,685	4,051	47	4	4,101	90,786	4,101			51
2,409	1,642	4,051	45	4	4,100	88,378	4,100			49
2,452	1,599	4,051	44	4	4,099	85,925	4,099			48
2,496	1,554	4,051	43	4	4,098	83,429	4,098			47
2,542	1,509	4,051	42	4	4,096	80,887	4,096			46
2,588	1,463	4,051	40	4	4,095	78,300	4,095			44
2,634	1,416	4,051	39	4	4,094	75,665	4,094			43
2,682	1,369	4,051	38	4	4,092	72,983	4,092			42
2,731	1,320	4,051	36	4	4,091	70,253	4,091			40
2,780	1,271	4,051	35	4	4,090	67,473	4,090			39
2,830	1,220	4,051	34	4	4,088	64,643	4,088			38
2,881	1,169	4,051	32	4	4,087	61,761	4,087			36
2,934	1,117	4,051	31	4	4,086	58,828	4,086			35
2,987	1,064	4,051	29	4	4,084	55,841	4,084			33
3,041	1,010	4,051	28	4	4,083	52,800	4,083			32
3,096	955	4,051	26	4	4,081	49,705	4,081			30
3,152	899	4,051	25	4	4,080	46,553	4,080			29
3,209	842	4,051	23	4	4,078	43,345	4,078			27
3,267	784	4,051	22	4	4,076	40,078	4,076			26
3,326	725	4,051	20	4	4,075	36,752	4,075			24
3,386	665	4,051	18	4	4,073	33,366	4,073			22
3,447	604	4,051	17	4	4,071	29,919	4,071			21
3,509	541	4,051	15	4	4,070	26,410	4,070			19
3,573	478	4,051	13	4	4,068	22,837	4,068			17
3,638	413	4,051	11	4	4,066	19,199	4,066			15
3,703	347	4,051	10	4	4,064	15,496	4,064			14
3,770	280	4,051	8	4	4,062	11,725	4,062			12
3,839	212	4,051	6	4	4,061	7,887	4,061			10
3,908	143	4,051	4	4	4,059	3,979	4,059			8
3,979	72	4,051	2	4	4,057	0	4,057			6
100,000	39,098		1,081	144	140,323	CEM =	1.86%			1,225
						CEA =	24.82%			
Elaboración propia										

Instrucción
Ir p d c Fi

COSTOS UNITARIOS

PE= $\frac{CF}{Pvu - CVu}$	Cvu= $\frac{\text{Total Costos Variables}}{\text{N}^\circ \text{ de Productos Producidos}}$	CF= $\frac{\text{Total costo Fijo}}{\text{N}^\circ \text{ de Productos Producidos}}$
PE= $\frac{S/. 12,579.93}{S/. 8.91}$	Cvu= $\frac{S/. 301,787.31}{12,000}$	CF= $\frac{S/. 12,579.93}{12000}$
PE= 1412 unidades	Cvu= S/. 25.15	CF= S/. 1.05
	Total costo unitario= Cvu+Cfu	
	Total costo unitario= S/. 26.20	
	50% Utilidad proyect= $\frac{S/. 7.86}{S/. 26.20}$	
	Precio de Venta= S/. 34.06	