

**EXPORTACIÓN DE PULPA DE LULO CONGELADA A LA BODEGA PISCO  
NIETTO EN ICA PERÚ**

Ana María Camacho Leuro

Laura Yanitza Menjuren Sabogal

Laura Camila Silva Vargas

Finanzas y Negocios Internacionales

Fundación Universitaria Compensar

Proyecto fin de grado Para Facultad de Contaduría y Finanzas Internacionales

19 de noviembre de 2022



Esta obra está bajo una [Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-CompartirIgual  
4.0 Internacional](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/).

## Contenido

PREGUNTA PROBLEMA .....	4
1.OBJETIVOS.....	4
1.1 OBJETIVO GENERAL .....	4
1.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS .....	4
1.3 ALCANCE DEL TRABAJO DE LA PROPUESTA .....	4
2.INFORME EJECUTIVO DE LOS RESULTADOS DEL PROYECTO .....	5
2.1 Contexto de industria o sector .....	5
2.1.1 FACTORES MACROECONOMICOS .....	5
2.1.2 INFORMACIÓN PARA INGRESAR EL PRODUCTO AL MERCADO OBJETIVO .....	6
2.1.3 DOCUMENTACIÓN .....	12
2.2 Diagnóstico de internacionalización .....	13
2.3 Oferta Internacional.....	14
2.4 Formas de entrada.....	14
2.5 Política de comunicación .....	15
2.6 Plan económico.....	19
3.RESULTADOS Y PRODUCTOS OBTENIDOS DEL PROYECTO .....	22
4.VALOR AGREGADO .....	22
4.1 FRUGY S.A.S .....	22
4.1 Nuestra exportación .....	24
5. RECOMENDACIONES O SUGERENCIAS CONTENIDAS EN PLANES DE ACCIÓN .....	24

6.REFERENCIAS .....	25
---------------------	----

## PREGUNTA PROBLEMA

¿Será posible tener mayor presencia en el mercado de las bebidas alcohólicas de la bodega Pisco Nietto en Ica Perú mediante la exportación de pulpa de lulo de la empresa FRUGY S.A?

## 1.OBJETIVOS

### 1.1 OBJETIVO GENERAL

Realizar una exportación de pulpa lulo-congelada desde la ciudad de Manizales a la ciudad de Ica, con el fin de lograr un posicionamiento en el mercado peruano por medio de la empresa Frugy S.A

### 1.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

1. Definir los factores logísticos del canal de distribución para la introducción del mercado y el adecuado manejo del producto para comercializar.
2. Analizar el sector y factores económicos con el fin de conocer las ventajas de la exportación para Perú.
3. Establecer una alianza consolidada entre las empresas Frugy S.A y Bodega Pisco Nietto, para el crecimiento en la industria de bebidas alcohólicas.

### 1.3 ALCANCE DEL TRABAJO DE LA PROPUESTA

Esta propuesta se enfoca en hacer conocido el lulo en la ciudad de Ica mediante la exportación de pulpa de lulo congelada en su presentación de 1000g en bolsas plásticas de polietileno de baja densidad que son resistentes y de larga duración para mejor manejo de la pulpa, por ende, se busca que en cinco años seamos uno de los mayores exportadores de pulpa de lulo a la ciudad de Ica más específicamente a la Bodega de Pisco Nietto con fin de ser utilizada en sus productos de cremas y macerados.

## 2.INFORME EJECUTIVO DE LOS RESULTADOS DEL PROYECTO

### 2.1 Contexto de industria o sector

#### 2.1.1 FACTORES MACROECONOMICOS

##### *2.1.1.1 Reseña general del país*

El Perú, se encuentra ubicado en la parte central y occidental de América del Sur, limita con el Océano Pacífico al oeste, hacia el sur limita con Chile, al oriente con Bolivia y Brasil y con Colombia y Ecuador hacia el norte. Tiene una superficie de 1285.215 km<sup>2</sup>, tiene una soberanía sobre el mar de 200 millas desde la costa peruana y es el tercer país más grande en América del Sur.

En cuanto a su política es una república unitaria, representativa, presidencialista y democrática con un sistema multipartidista, actualmente el presidente es Pedro Castillo Terrones se posicionó el 28 de julio de 2021, la duración del cargo son 5 años.

Se utiliza el Nuevo Sol (S /.) desde 1991. Este se divide en 100 céntimos. La tasa de cambio actual es USD1.00 = S/.3.83. (perú)

Actualmente el Perú cuenta con 21 acuerdos comerciales entre regionales y bilaterales.

##### *2.1.1.2 Unidad monetaria*

La moneda de Perú es el sol peruano, actualmente la tasa de cambio está en \$1.312 pesos colombianos por 1 sol.

##### *2.1.1.3 Capital*

La capital de Perú es Lima, dado que, en la actualidad, está considerada como el centro político, económico, industrial, cultural, financiero y comercial del país.

#### *2.1.1.4 Intercambio bilateral en Colombia*

En 2020, Colombia exportó \$879M hacia Perú. Los principales productos exportados desde Colombia a Perú fueron Azúcar en bruto (\$74M), Productos de limpieza (\$46,3M), y Medicamentos envasados (\$44,5M). (learning, 2020)

Según datos de la OEC, durante los últimos 25 años, las exportaciones de Colombia hacia Perú han presentado un incremento, a un ritmo anualizado de 1,70%, desde \$577M en 1995 hacia \$879M en 2020.

#### *2.1.1.5 Índice de inflación*

<b>2021</b>	3,98%
<b>2020</b>	1,83%
<b>2019</b>	2,14%

### **2.1.2 INFORMACIÓN PARA INGRESAR EL PRODUCTO AL MERCADO OBJETIVO**

#### *2.1.2.1 Análisis del sector*

##### *2.1.2.1.1 Sector agrícola*

En Perú la agricultura emplea al 26% de la PEA Nacional y al 65.5% de la PEA del área rural. En contraste con su capacidad de generar empleo, es uno de los sectores con menor productividad de mano de obra debido al bajo nivel educativo de la fuerza laboral en el ámbito rural. (riego, 2015)

Analizando las condiciones climatológicas y las condiciones geográficas de Perú, podemos observar que su diversidad les trae dificultades a los agrícolas a la hora de cultivar un fruto tropical como lo es el lulo, “el cual necesita condiciones agroecológicas de índole transitorio dentro de plantaciones frutales de clima medio y altura sobre el nivel del mar de 1.300 a 2.200

metros; de 4 a 6 horas diarias de luz solar; temperatura entre 14 y 18 °C; precipitación anual de 1.500 a 2.000 milímetros de lluvia; humedad del ambiente no mayor al 80 % y terrenos con pendiente menor al 40%” (Molano Segura & Jimenez Bedoya , 2019)

#### 2.1.2.1.2 Industria de bebidas alcohólicas

En 2020, el número de empresas en la industria de bebidas incremento a 1944 unidades. Según el tamaño empresarial, el 96,3% son microempresas, el 2,3% pequeñas empresas y el 1,4% son medianas y grandes empresas. (alcohólicas, 2021)

En Perú las bebidas alcohólicas que más se consumen son el pisco y la cerveza, que en este caso el pisco es un aguardiente con una historia de muchos siglos “El pisco es una aguardiente o destilado. Una bebida de apariencia incolora (solo en Perú), intenso aroma, fuerte sabor y una graduación alcohólica alta según la bodega que lo elabore (de entre 38 y 48° de acuerdo con la norma peruana, y de 30 a 43° en Chile, según su clasificación de pisco). (Ferrari, 2021)

Las ventas de las bebidas alcohólicas reportaron un crecimiento de 25.4% en comparación con 2020 y 13% frente a 2019. Estas cifras fueron impulsadas por la mayor movilidad, además de que en el 2021 se retomaron algunos eventos masivos. (García, 2022)

#### 2.1.2.1.3 Relación sector agrícola e industria de bebidas alcohólicas en Perú

En Colombia el cultivo de lulo se encuentra ampliamente distribuido en varias regiones. Según cifras del Ministerio de la Agricultura y Desarrollo Rural en 1998, el área cosechada fue de 4.868 hectáreas en 20 departamentos. (Internacional, 1999), gracias al manejo agrónomo que se les da a dichos cultivos, es reconocido como uno de los productores más fuertes, dando como posibilidad la exportación del mismo.

En Perú, durante los primeros cinco meses del 2021, las ventas declaradas por el sector de alimentos, bebidas y tabaco ascendió a S/22.780 millones, registrando un crecimiento de 33,6%

respecto a similar período de 2020 y una variación positiva de 21,2% en comparación al periodo prepandemia. (alcohólicas, 2021). En esta economía, la venta de licor especialmente el pisco, las ventas totales de pisco sumaron 6.7 millones de litros, entre enero y noviembre del 2021, lo cual implicó un crecimiento de 53.2% en comparación con lo registrado en el 2020, esto se ve reflejado en los últimos cinco años, ya que el mercado creció en promedio anual aproximado del 11%, está en una etapa de expansión favorable para nuevas iniciativas internacionales, por esta razón, desde el mercado colombiano se planea incursionar con la exportación de la pulpa de lulo, para entrar en el mercado con una idea innovadora para el sector licorero.

#### *2.1.2.2 Acuerdos comerciales*

Colombia y Perú hacen parte de la Comunidad Andina, junto con Bolivia y Ecuador desde 1969, y desde el 1ro mayo de 2016 entro en vigencia el Protocolo Adicional al Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico donde los países vinculados son Perú, Colombia, Chile y México.

En el año 2005 se realizó una denuncia a Colombia siendo sancionada en el 2018 por el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo agregando un gravamen del 10% en diez tipos de mercancías que fueran exportadas de Colombia a Perú, esta decisión se mantuvo por 4 años, se realizaron varias mesas de trabajo entre Colombia y Perú, hasta que el 13 de noviembre de 2022 el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de Perú estableció que el arancel fuera del 0% a las importaciones que se realicen del sector agroindustrial colombiano.

#### *2.1.2.3 Organismos de promoción y ayuda para ingresar al mercado objetivo*

- Embajada de Colombia en Perú.
- Embajada de Perú en Colombia.
- Oficina comercial de Procolombia en Perú.
- Departamento de comercio.

- Mincetur.
- Acuerdo de libre comercio.

#### *2.1.2.5 Cupos*

En cuanto a la exportación de pulpa congelada a Perú se debe cumplir con los requisitos exigidos por la autoridad de control de Servicio Nacional de Sanidad Agraria del Perú (SENASA) del Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego. (Godos, 2022)

#### *2.1.2.6 Licencias*

Cuando se realiza la exportación de alimentos procesados a Perú no se necesita ninguna licencia, en este caso los requisitos que son exigidos por la SENASA es el registro sanitario o certificado de registro sanitario cuando el alimento es exportado por primera vez, para obtener el registro sanitario se debe contar con un Certificado de Libre Venta o Comercialización, este documento es emitido por el país de origen, en este caso sería por parte de INVIMA ya que la exportación se realiza desde Colombia.

#### *2.1.2.7 Logística*

Perú se encuentra ubicado en el sur del continente americano frente al océano pacífico contando con selva, costa y sierra dentro de su territorio, limita con Ecuador, Colombia, Chile y Bolivia. Cuenta con métodos de transporte marítimo, aéreo y terrestre desde sus países límites.

En el acceso marítimo cuenta con 3 puertos principales en la zona del océano Pacífico donde el 91% de exportaciones se hacen, cuenta con 3 puertos principales entre ellos está, Callao donde se recibe la mayoría de volumen y con mayor capacidad en comparación a los puertos, es uno de los 4 puertos más importantes de Latinoamérica. El puerto Paita ubicado en el norte del país desatancándose por tener un alto volumen de movimiento de carga agrícola y productos hidrobiológicos. El puerto de Pisco ubicado en Paracas puede recibir naves con grandes

dimensiones. El puerto natural de Colombia para llegar a Perú es Buenaventura, dado que, comparten el océano Pacífico.

Las navieras que llegan a estos puertos son las de la siguiente tabla. Donde, se evidencia que la que mayor número de Teus transportados a Perú es MSC con una participación del 21% frente a las demás líneas navieras. Otras navieras que también son importantes en Perú son Hapag Lloyd, Maersk, Cosco y ONE.

**Figura 1**

*Principales líneas navieras en Perú*

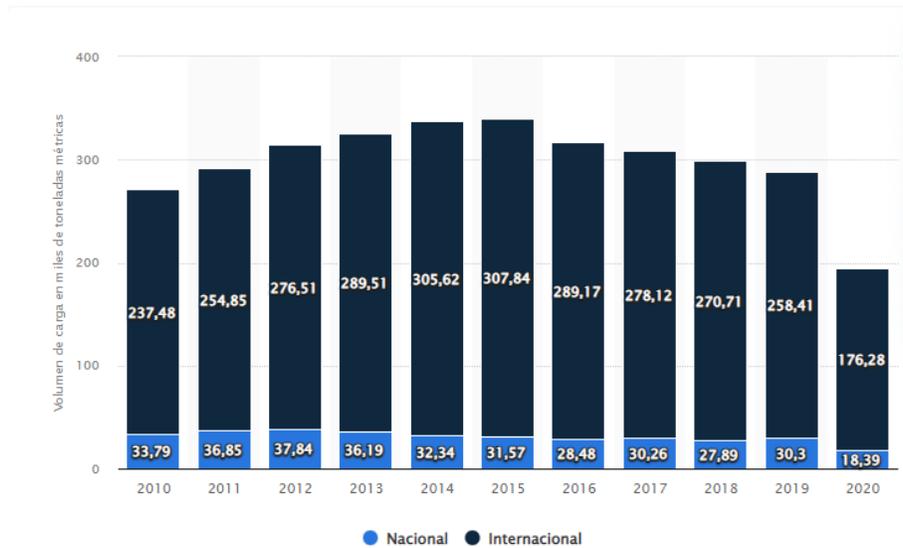
Rank	Linea Naviera	TEUs	Participación	Estadísticas
1	 MSC - MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY	239,211	21.0%	
2	 HLC - HAPAG LLOYD	205,979	18.1%	
3	 MAERSK	165,854	14.6%	
4	 CCO - COSCO	120,139	10.5%	
5	 CMA CGM	77,357	6.8%	
6	 ONE - OCEAN NETWORK EXPRESS	71,304	6.3%	
7	 APL - AMERICAN PRESIDENT LINE	66,332	5.8%	
8	 EVG - EVERGREEN	65,840	5.8%	
9	 ALI - ALIANCA	24,535	2.2%	
10	 WHL - WHAN HAI LINES SINGAPORE	24,067	2.1%	

Tomada de (Área de estadísticas de la APN , 2019)

Para obtener un acceso aéreo a Perú cuenta con 23 grandes aeropuertos los más importantes son Jorge Chávez International Airport (LIM) ubicado en la ciudad de Lima, donde llegan 26 aerolíneas, Alejandro Velasco Astete International Airport (CUZ) ubicado en Cusco, Rodríguez Ballón International Airport (AQP) ubicado en Arequipa llegan 7 aerolíneas. En la siguiente tabla se puede evidenciar el volumen de la carga aérea transportada en Perú de 2010 al 2020, donde es resaltado el movimiento de carga internacional y el mejor año de volumen métrico transportado es el 2015.

**Figura 2**

*Volumen de carga en miles de toneladas métricas a nivel nacional e internacional*



Tomada de (Statista Research Department , 2022)

Las aerolíneas que vuelan de Colombia a Perú son Avianca, Copa Airlines, Latam y Viva Perú. Las demás aerolíneas que vuelan con destino Perú son Delta, United Airlines, Air France, Air Canadá, KLM, American Airlines, Iberia, British Airways, Aeroméxico y JetBlue.

Perú cuenta con 3 carreteras principales con acceso internacional, la primera es la ruta Panamericana que cuenta con 17968 km de longitud extendiéndose desde Alaska, Estados Unidos hasta los Andes en Chile, esta carretera pasa por la zona costera de Perú atravesando la ciudad de Lima. La segunda carretera es la Ruta Interoceánica donde se conecta Brasil con Perú esta ruta empezó por Iniciativa de Integración Regional Sudamericana (IIRSA) en el 2010 con el objetivo de conectar las cargas del Océano Pacífico y las cargas del Océano Atlántico; Así Perú puede conectarse con continentes como África y Europa, y Brasil puede conectarse con Oceanía y Asia. Por último, está la carretera Marginal de la Selva que conecta la zona Amazónica de Ecuador, Colombia y Perú con los llanos de Bolivia y Venezuela creada por la Comunidad Andina (CAN).

## 2.1.3 DOCUMENTACIÓN

### 2.1.3.1 *Listado de pasos para exportar según PROCOLOMBIA:*

- Registro como exportador.
- Estudio de mercado y localización de la demanda potencial.
- Ubicación de la posición arancelaria.
- Procedimiento ante el ministerio de comercio industria y comercio
  - ✓ IV.I: Registro de productores Nacionales, Oferta exportable y Solicitud de determinación de origen. IV.II: Firma digital: se adquiere en CERTICAMARAS.
- Procedimiento de vistos buenos: Cuando se exporta alimentos perecederos se debe tramitar; registro INVIMA (medicamentos, alimentos, productos cosméticos).
- Procedimientos aduaneros para despachos ante la DIAN
- Medios de pago: carta de crédito, letras avaladas, garantías Standby, entre otras o BANCOLDEX que regula en pago oportuno de la mercancía.
- Procedimientos cambiarios.

### 2.1.3.2 *Documentación de importación en Perú*

1. Manifiesto de entrada o Aplicación y Permiso Especial para Entrega Inmediata, u otra forma requerida por el director del puerto.
2. Evidencia de derecho de entrada.
3. Factura comercial o factura proforma.
4. Requisitos especiales de factura comercial por producto.
5. Lista de empaque.
6. Certificado del transportista.
7. Poder o autorización legal de representación.
8. Certificación individual o de asociados.
9. Poder o autorización legal para compañías.

10. Bono de garantía de aduanas.

11. Resumen total de la entrada.

## 2.2 Diagnóstico de internacionalización

El lulo es un fruto originario en la cordillera de los Andes, la cual tiene alta demanda a nivel nacional e internacional, además de sus alta propiedades nutricionales. Esta es tiene mayor producción el departamento de Huila con un promedio de 19 toneladas, seguido de los departamentos de Boyacá, Magdalena y Santander según el DANE. Se estima el 74% de la producción artesanal, dado a las condiciones de Colombia en cuanto clima y terreno se obtiene fácil consecución del producto. Los suelos de textura arenosa es la adecuada para conservar un óptimo drenaje, a una temperatura que oscila entre 14°C a 18 °C.

Es considerada una fruta exótica por su bajo conocimiento a nivel mundial, la difusión de se consigue por su delicioso sabor y sus propiedades nutricionales, por consiguiente, es utilizada para una gran variedad de presentaciones, como postres, salsas, jugos, etc. Se lograría diversificar la presentación de pulpa de lulo congelada, dado que, se puede ofrecer facilidad en el uso, una conservación duradera del fruto tanto de sus propiedades como en su presentación y poder obtener un producto sin conservantes y sin químicos.

Frugy S.A es una empresa del sector agroindustrial ubicada en Manizales, en una de las ferias más importantes de industria agroalimentaria estuvo entre las 6 empresas colombianas con productos de alto impacto de calidad. Se destacan por aprovechar las frutas tropicales del país y comercializarla en pulpa de fruta congelada como guanábana, borojón, limón, guayaba, feijoa, tomate de árbol, lulo entre otras. Ellos ya cuentan con conocimiento internacional por más de 10 años exportando a España, Panamá, Chile, Estados Unidos, Alemania, Francia y Eslovaquia, resaltando por productos con gran índice de calidad, exportando aproximadamente de 3 a 4 contenedores por mes con aproximadamente 20 toneladas.

### 2.3 Oferta Internacional

La pulpa de fruta congelada se destaca por conservar las propiedades nutricionales y optimiza tiempo ya que no hay necesidad de pelar o extraer la pulpa, si no que ya viene preparada para ser usada, así no desperdiciar ninguna parte la fruta, además, de poder mantenerla por más de un año dentro de un congelador.

Por este motivo se quiere hacer presencia en mercado peruano por medio de sus productos con más reconocimiento internacional como el Pisco, bebida obtenida por la destilación de las uvas pisqueras con métodos tradicionales, producida en los departamentos de Lima, Ica, Arequipa y Moquegua, sectores donde el lulo no es muy conocido. Dado que, en estos sectores de Perú son turísticas se encuentran diferentes viñedos ofreciendo degustaciones de Pisco. La empresa Pisco Nietto ubicada en Ica con presencia en el sector de bebidas alcohólicas durante más de 100 años, ofrece este servicio y tiene gran de manda turística como nacional.

Por lo tanto, el objetivo es hacer una alianza comercial con el fin de ofrecer macerados y/o cremas de Pisco con sabor a lulo, para innovar con nuevos sabores dentro del mercado Pisco Nietto, ya que, dentro de su carta se puede evidenciar diferentes usos de las frutas en sus bebidas. El sabor de lulo se caracteriza por ser agridulce similar a las frutas cítricas. Una de las futas preferidas por los extranjeros en Colombia es el lulo, al hacer esta alianza se innovaría con un producto colombo-peruano, con una fruta exótica y con una bebida tradicional.

### 2.4 Formas de entrada

Perú es un país con bastantes similitudes a Colombia, por lo tanto, la barrera cultural no es un factor que influya para el ingreso a este mercado, sin embargo, recomienda el experto Jan Patrick Häntsche el ingreso a este mercado por medio de una empresa local, para tener más facilidad a

contactos locales. Para una penetración favorable se recomienda la capital, para un mejor posicionamiento y mejor distribución.

Para el régimen tributario cuentan con diferentes tipos de impuestos tanto directos como indirectos, como se importará pulpa de fruta el gravamen es de 0% por lo tanto no se vería afectado el precio del producto final en contraste con demás macerados o cremas de frutas, ya que, los impuestos que aplicarían sería los locales como Impuesto Selectivo al Consumo (ISC) aplicado a combustible, licor, cerveza, etc.

Se puede evidenciar que los peruanos son personas patriotas y conservadores en sus tradiciones, al ser un país turístico se ve como guardan sus raíces. Por ese motivo se busca llegar a un producto tradicional peruano para transformarlo. Normalmente los peruanos mantienen una relación de amistad al momento de negociar mostrando mucha cortesía y cordialidad. Igual que los colombianos buscan la manera de regatear por lo tanto los negocios suelen extenderse en el tiempo, juegan también con las emociones como la amabilidad, nerviosismo, interés y molestia como tácticas para el manejo durante la negociación. No cuentan con tratos discriminatorios, son libres a la competencia y flexibles al momento de poner a la mesa intereses. Según Legis Comex son personas con una alianza confiable y segura ya sean legales o financieros, por ser muy correctos y seguros en sus negocios, dado que al momento de negociar saben con antelación a lo que quieren llegar.

## 2.5 Política de comunicación

### 2.5.1 Presentación

- Mantener previamente congelada.
- Cada caja tiene medidas de 60cm x 40cm x 30cm

- Se va a distribuir cajas, con un total de 10 pulpas individuales con un contenido neto de 1000g cada una.

**Figura 3**

*Presentación de la bolsa de lulo congelada de la empresa Frugy*



Tomada de (FRUGY S.A, 2020)

**Figura 4**

*Caja de 60cm x 40cm x 30cm*



Tomada de (Papelera troquel , 2022)

### 2.5.1.1 Etiquetado

La información referida al país de fabricación y fecha de vencimiento debe consignarse con carácter indelebles, en el producto, envase o empaque, dependiendo de la naturaleza del producto. (INDECOPI, 2018)

El Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual – INDECOPI es el encargado de verificar, supervisar, fiscalizar y sancionar el cumplimiento del etiquetado.

Para las indicaciones del embalaje más que todo se deben llevar estos 3 Stickers que son: Proteger del calor, hacia arriba y frágil.

**Figura 5**

*Stickers de (Proteger del calor, hacia arriba y frágil)*



Tomado de (Cámara de comercio de Bogotá, 2019)

### 2.5.1.2 Cuidados especiales

Para la exportación de frutas procesadas que en este caso sería la pulpa de lulo, su empaque es en bolsa aséptica de triple recubrimiento en el interior, una bolsa externa en polietileno de baja densidad y con banda de seguridad de 1 Kilogramo cerradas al vacío, que están preservados a temperaturas de congelamiento, por su empaque tiene una vida útil de 18 meses a temperatura de -18°C.

La etiqueta debe contener la siguiente información:

- Nombre o denominación del producto.
- País de fabricación.
- Fecha de vencimiento.

- Condiciones de conservación.
- Observaciones.
- Contenido neto del producto, expresado en unidades de masa o volumen, según corresponda.
- Nombre y domicilio legal en el Perú del fabricante o importador o envasador o distribuidor responsable, según corresponda, así como su número de Registro Único de Contribuyente (RUC).
- Advertencia del riesgo o peligro que pudiera derivarse de la naturaleza del producto, así como de su empleo, cuando éstos sean previsibles.

La información detallada debe consignarse preferentemente en idioma castellano, en forma clara y en lugar visible.

### 2.5.2 Posición arancelaria

La partida arancelaria es la 2008.99.90.00 en la cual no habla de la fruta fresca si no de los productos, las frutas preparadas o conservados de otro modo, ya que nosotros no exportamos la fruta física si no el producto transformado

Sección	IV	Productos de las industrias alimentarias; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados			
Capítulo	20	Preparaciones de hortalizas, frutas u otros frutos o demás partes de plantas			
Partida	2008	Frutas u otros frutos y demás partes comestibles de plantas, preparados o conservados de otro modo, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante o alcohol, no expresados ni comprendidos en otra parte.			
	2008.90	- Los demás, incluidas las mezclas, excepto las mezclas de la subpartida 2008.19:			
	2008.99	-- Los demás:			
	2008.99.90	--- Los demás			
Código	Comp	Supl	Designación de mercancías	Perfil	Notas
2008.99.90.00			--- Los demás		

DIAN (2021), Consulta Arancel [JPG].

<https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefMenuConsultas.face>

#### 2.5.4 Ventajas del producto

TABLA NUTRICIONAL	BENEFICIOS
<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Calorías: 25</li><li>✓ Carbohidratos: 5,9 gr</li><li>✓ Azúcar: 3,74 mg</li><li>✓ Fibra: 1,1 g</li><li>✓ Sodio: 4 mg</li><li>✓ Agua: 93,05 g</li><li>✓ Vitamina A: 568 IU</li><li>✓ Vitamina C: 3,2 mg</li><li>✓ Vitamina K: 14,6 µg</li><li>✓ Vitamina B-3: 1,5 mg</li><li>✓ Vitamina B-9: 3 µg</li><li>✓ Calcio: 8 mg</li><li>✓ Potasio: 200 mg</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Rico en hierro y calcio</li><li>✓ Es bactericida</li><li>✓ Fortalece las defensas</li><li>✓ Tiene propiedades diuréticas</li><li>✓ Fácil digestión</li><li>✓ Combate el estrés y el insomnio</li><li>✓ Cabello, uñas y huesos fuertes</li><li>✓ Producción de glóbulos rojos</li></ul>

#### 2.6 Plan económico

##### 2.6.1 COSTEO

La empresa Frugy S.A, al ser una compañía que lleva consolidada en el mercado colombiano busca con sus productos ofrecer un fácil acceso al consumidor, brindando diferentes presentaciones en sus pulpas de fruta como lo son 90g, 250g y 1000g. En empresa detallista podemos encontrar la presentación de 250g a \$ 3.500 COP, ya que, el consumidor final de Frugy S.A son esta clase de empresas de esta manera poder brindar precios mayoristas.

En este caso, como se va a ofrecer materia prima a Pisco Nietto para la elaboración de cremas y/o macerados de lulo el precio que se le ofrecerá será mayorista. La negociación que se acordara por comodidad de Frugy S.A.S y Pisco Nietto es CIF, con el fin de que, la empresa colombiana

pueda encargarse del manejo adecuado del producto hasta el puerto de Callao, ya que, cuenta con la experiencia. Pisco Nietto por ser empresa peruana, cuenta con la experiencia para negociar el flete interno de Callao a Ica y facilidad para estar atentos a los temas aduaneros del país.

<b>PULPA DE LULO 100gr</b>		
<b>CONCEPTO</b>	<b>COP</b>	<b>USD</b>
<b>COSTO UNITARIO</b>	\$ 12.000	\$ 2,40

Se pondrá un costo de venta de \$12.000 COP, para comenzar alianzas con Pisco Nietto se dejará un costo accesible con el fin de no generar cambio en el precio final del pisco. Lo presupuestado es poder realizar una producción considerable del producto final se va a exportar de Colombia un contenedor de 40 pies refrigerado. En la siguiente tabla se evidencia el costo de la logística para dejar la unidad en el puerto de Callao.

<b>TRM</b>	<b>CANTIDAD</b>	
\$ 4.914	1X40 REEFER	20,000 UND
<b>CONCEPTO</b>	<b>COP</b>	<b>USD</b>
FACTURA DE VENTA	\$ 240.000.000,00	\$ 48.840,0
EMBALAJE	\$ 800.000,00	\$ 162,8
<b>COSTO EXW</b>	<b>\$ 240.800.000,00</b>	<b>\$ 49.002,85</b>
FLETE NACIONAL	\$ 1.500.000,00	\$ 305,3
FLETE INTERNACIONAL	\$ 14.742.000,00	\$ 3.000,00
ADUANA + FITOSANITARIO	\$ 1.200.000,00	\$ 244,2
SEGURO	\$ 600.000,00	\$ 122,10
<b>COSTO CIF</b>	<b>\$ 258.842.000,00</b>	<b>\$ 52.674,40</b>
<b>UTILIDAD</b>	14%	\$ 7.374,42
		<b>\$ 60.048,82</b>

En Colombia la Tasa Representativa de Cambio (TRM) está cerca a los \$ 5.000 COP, lo que esta repercute en los fletes y costos de los productos, como se comentó anteriormente se van a

transportar 20.000 unidades en 200 cajas completando 20 pallets para el contenedor de 40 pies, este costo se conoce EXW, el costo del total de pulpas es de \$ 48.840 USD como Frugy S.A conoce la manera en que debe ir embalado el producto ellos se harán responsables de este lo que da un costo de \$49.002 USD recogiendo en la fábrica en Manizales.

Por facilidad se negociarán los fletes hasta dejar las pulpas en el puerto de Callao, el costo aproximado de Manizales a Buenaventura es \$305 USD retirando el contenedor en el puerto de Buenaventura. El precio promedio para el traslado del contenedor refrigerado desde Buenaventura a Callao es de \$ 3.000 USD. Sin embargo, Frugy S.A debe encargarse de la parte documental y legal con la DIAN realizando certificados de origen, Declaraciones de Exportación, registro fitosanitario y demás gastos operativos para que el contenedor pueda salir del territorio colombiano sin dificultades esto tiene un costo aproximado de \$ 244 USD. Así mismo, para asegurarle a Pisco Nietto que la carga debe llegar en óptimas condiciones se asumirá el costo de la póliza internacional, la cual va asegurada por 0.25% del costo de la mercancía. Lo que nos da un costo total de negociación CIF por \$52.674 USD dejando el contenedor en el puerto de Callao. Por último, se agrega la utilidad por realizar la gestión financiera y logística por el 14% del costo CIF lo que nos da un aproximado de USD 7.300, lo que nos proyecta una inversión de USD 60.000 USD para la empresa.

### 2.6.2 FLUJO DE CAJA TIRA 5 AÑOS

	0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
FF	-\$ 300,000.00	\$ 90,000.00	\$ 90,000.00	\$ 90,000.00	\$ 90,000.00	\$ 90,000.00
Actualizado 10%	-\$ 300,000.00	\$ 81,818.18	\$ 74,380.17	\$ 67,618.33	\$ 61,471.21	\$ 55,882.92
Acumulado	-\$ 300,000.00	-\$ 218,181.82	-\$ 143,801.65	-\$ 76,183.32	-\$ 14,712.11	\$ 41,170.81

TASA	10%
VNA	\$ 341,170.81

VAN	\$ 41,170.81
TIR	15%
PR	4.26

### 3.RESULTADOS Y PRODUCTOS OBTENIDOS DEL PROYECTO

Con el presente estudio, se ha seleccionado Perú como país importador por ser el noveno país donde más exporta Colombia, lo que lleva a tener acuerdos comerciales que reducen los costos de exportación, también ayuda que compartan el Océano Pacífico esto da la ventaja de tener rutas marítimas constantes y a corto tiempo de traslado.

También se evidencia que por medio de la exportación de la pulpa de lulo congelada a la Bodega Pisco Nietto se puede iniciar el proceso de internacionalizar la empresa Frugy S.A, iniciando la apertura del mercado para lograr incursionar con otras variantes de productos que ofrece Frugy y la Bodega Pisco Nietto llegaría al mercado peruano con nuevos sabores en sus productos de bebidas alcohólicas.

La realización de este proyecto es factible con ayuda de la investigación realizada, debido a que la inversión inicial no es necesario tomar préstamos con entidades financieras, ya que Frugy cuenta con la capacidad para realizar la inversión y la experiencia de 20 años en el mercado internacional siendo 8 países aliados con sus productos.

### 4.VALOR AGREGADO

#### 4.1 FRUGY S.A.S

##### *4.1.1 La empresa*

Por más de 36 años, Frugy ha alcanzado el éxito gracias a la pureza y calidad de todos sus productos, presentando como mayor característica, el ser productos naturales y de excelente calidad. Frugy es una organización arraigada en el eje cafetero de Colombia, que mediante sus

diferentes líneas de negocio se ha convertido en una marca insignia de la región. Su modelo de negocio parte de su gente: talentosa, innovadora, comprometida y responsable, que con su labor diaria permite tener un crecimiento sostenible.

#### *4.1.2 Responsabilidad social*

En FRUGY S.A.S, se maneja una política de responsabilidad social, en la que se tienen en cuenta diferentes factores que influyen en la sostenibilidad y crecimiento tanto de la empresa como de su impacto en la sociedad, por medio de estos diferentes ítems, se intenta tener un control en los puntos clave frente a la industria y su competencia, de esta manera FRUGY S.A.S, actualmente Frugy es una organización arraigada en el Eje cafetero de Colombia, que mediante sus diferentes líneas de negocio se ha convertido en una marca insignia de la región.

##### *4.1.2.1 Medio ambiente*

La empresa realiza un tratamiento especial a sus desechos orgánicos por medio del proceso de compostaje y lombricultivo, con el fin de darles un segundo uso como insumo para el abono de cultivos productivos, todo esto en coherencia con su mirada o inclinación hacia la elaboración de productos más saludables.

##### *4.1.2.2 Madres cabeza de hogar*

Contribuyendo al progreso de las familias manizaleñas Frugy ha dado prioridad a las mujeres cabeza de familia en su proceso de contratación y vinculación a la empresa, siendo hoy ellas, la mitad del total de su equipo de trabajo.

##### *4.1.2.3 Apostamos a la economía local*

Con el objetivo de Apoyar el empleo de los pequeños agricultores la empresa se ha enfocado en la compra de materia prima a los pequeños productores de frutas.

#### 4.1 Nuestra exportación

Nuestro valor agregado como exportadores es hacer conocido el lulo en cada uno de los distritos de Perú, ya que este fruto se da en la selva alta y los Andes del norte del país con el nombre de Naranjilla o Quito Quito y es poco común de conseguir.

El lulo como es una fruta cítrica sirve de gran ayuda en la mezcla con las bebidas alcohólicas, donde se aprovecha para la obtención de aperitivos vínicos, teniendo en cuenta que la pulpa de lulo de la empresa Frugy es un producto orgánico donde bajo ninguna circunstancia se realiza el uso de químicos que contaminen el producto, garantizando la obtención de productos naturales y saludables buscando integrar a la sociedad a través del sistema de producción responsable donde más que un producto se construye una cultura.

#### 5. RECOMENDACIONES O SUGERENCIAS CONTENIDAS EN PLANES DE ACCIÓN

Dentro de las recomendaciones que deja este proyecto, podemos tener en cuenta:

1. Analizar el mercado objetivo, la competencia y a que se están enfrentando con la producción nacional.
2. Realizar costeo real, donde la empresa se vea beneficiada en el proceso.
3. Utilizar como herramientas de información, paginas como las de:
  - ✓ PROCOLOMBIA.
  - ✓ PROMPERÚ.
  - ✓ Asociación Peruana de agentes marítimos.
  - ✓ Ministerio de desarrollo agrícola y riego.
4. Tener un diferencial, un valor agregado claro.

## 6.REFERENCIAS

alcohólicas, I. d. (Noviembre de 2021). *Instituto de estudios económicos y sociales* . Obtenido de

<https://sni.org.pe/wp-content/uploads/2022/01/42-Bebidas-Alcoholicas.pdf>

Área de estadísticas de la APN . (2019). *ASOCIACIÓN PERUANA DE AGENTES MARITIMOS* . Obtenido de

<https://apam-peru.com/web/diez-principales-lineas-navieras-movilizan-el-92-9-de-contenedores-en-el-puerto-del-callao/>

Cámara de comercio de Bogotá. (diciembre de 2019). *Guía practica sistema de empaque, envase, embalaje y etiquetas*. Obtenido de

<https://bibliotecadigital.ccb.org.co/bitstream/handle/11520/14382/Gu%C3%ADa%20Pr%C3%A1ctica%20Sistema%20de%20Empaque%20Envase%20Embalaje%20y%20Etiqueta%20para%20una%20Exportaci%C3%B3n%20%28002%29.pdf?sequence=5&isAllowed=y>

Ferrari, B. (2021). *scoolinary BLOG*. Obtenido de *scoolinary BLOG*: <https://blog.scoolinary.com/pisco-el-destilado-que-nacio-de-una-prohibicion/>

FRUGY S.A. (2020). Obtenido de <https://www.frugy.com/productos%20files/lulo.jpg>

García, G. (14 de 01 de 2022). *the FOOD TECH*. Obtenido de *the FOOD TECH*:

<https://thefoodtech.com/industria-alimentaria-hoy/venta-de-bebidas-alcoholicas-cerro-2021-con-un-crecimiento/>

Godos, E. G. (2022). *Manual Práctico de autorizaciones para importar y exportar alimentos procesados*.

Obtenido de [http://www.digesa.minsa.gob.pe/publicaciones/Manual\\_Practico\\_PARA-EXPORTAR-IMPORTAR-ALIMENTOS-PROCESADOS.pdf](http://www.digesa.minsa.gob.pe/publicaciones/Manual_Practico_PARA-EXPORTAR-IMPORTAR-ALIMENTOS-PROCESADOS.pdf)

INDECOPI, C. D. (2018). *Guía informativa*.

Internacional, C. C. (1999). *Manejo agronómico del cultivo de lulo*. Bogotá.

learning, C. f. (2020). *OECD*. Obtenido de [https://oec.world/es/profile/bilateral-](https://oec.world/es/profile/bilateral-country/col/partner/per?measureBilateralTradeSelector=vizValueOption3#Profile)

[country/col/partner/per?measureBilateralTradeSelector=vizValueOption3#Profile](https://oec.world/es/profile/bilateral-country/col/partner/per?measureBilateralTradeSelector=vizValueOption3#Profile)

Molano Segura , N. F., & Jimenez Bedoya , M. F. (2019). *ESTUDIO DE INSERCIÓN DE LULO*

*DESHIDRATADO COLOMBIANO EN CADENA DE VALOR DEL MERCADO PERUANO* . Obtenido de

<https://bibliotecadigital.ccb.org.co/bitstream/handle/11520/23628/Molano%20Segura%20Andr%C3%A9s.pdf?sequence=2&isAllowed=y#:~:text=Actualmente%20en%20Per%C3%BA%20la%20producci%C3%B3n,m%C3%A1s%20altas%20y%20frescas%3B%20adem%C3%A1s>

Palacios, A. (2017). [https://sioc.minagricultura.gov.co/DocumentosContexto/S2561-](https://sioc.minagricultura.gov.co/DocumentosContexto/S2561-Lineamientos%20ASOHOFrucol.pdf#search=lulo)

[Lineamientos%20ASOHOFrucol.pdf#search=lulo](https://sioc.minagricultura.gov.co/DocumentosContexto/S2561-Lineamientos%20ASOHOFrucol.pdf#search=lulo).

Papelera troquel . (19 de noviembre de 2022). *Troquel - Cor*. Obtenido de División papelera:

<https://www.papeleratroquelcor.com.ar/caja-de-carton-corrugado-60-x-40-x-40-cm--det--1843-010>

perú, T. g. (s.f.). *Travel group Perú*. Obtenido de [http://www.travelgroup.com.pe/conoce-](http://www.travelgroup.com.pe/conoce-peru/informacion_general)

[peru/informacion\\_general](http://www.travelgroup.com.pe/conoce-peru/informacion_general)

riego, M. d. (2015). *PERÚ Ministerio de desarrollo agrario y riego*. Obtenido de

<https://www.midagri.gob.pe/portal/22-sector-agrario/vision-general/190-problemas-en-la-agricultura-peruana?start=3>

Statista Research Department . (21 de febrero de 2022). *STATISTA*. Obtenido de

<https://es.statista.com/estadisticas/1223843/volumen-carga-transporte-aereo-peru/>