



**INSTITUTO DE EDUCACIÓN SUPERIOR PRIVADO
“IDAT”**

**PROGRAMA DE ESTUDIOS DE ADMINISTRACIÓN DE
NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**PLAN DE EXPORTACIÓN DE CAMU CAMU EN POLVO AL MERCADO
DE CALIFORNIA (ESTADOS UNIDOS)**

**Trabajo de aplicación profesional para obtener el título Profesional Técnico en
Administración de Negocios Internacionales**

**KARIME DEL PILAR MELENDEZ VALLES
(0009-0006-4540-2777)**

Lima – Perú

2025

Dedicatoria

Dedico este trabajo como reflejo del esfuerzo constante durante estos dos años de estudio, en el cual he tenido a las personas que más amo que estuvieron que llegaron pero que sobre todo se quedaron y siempre están. Primero agradezco a Jehová Dios por las fuerzas que me ha dado y me da cada día. E inicio dedicando este proyecto a mamá y papá. Luz y Member quienes, con su amor, gran trabajo y apoyo me alentaron a no rendirme, a que el esfuerzo tendrá recompensas. Por los valores que me inculcaron desde pequeña y me hicieron ser lo que hoy soy, gracias por ello y mucho más. También lo dedico a mi hermano, Victor, con quien crecí y me dio su valioso tiempo con su compañía y escucha. Gracias hermanito. Y lo dedico a mi novio, Jheferson quien llegó en esta parte final de este camino, pero no tarde, si no justo a tiempo, quien, con su amor se ha logrado que con su apoyo este proyecto sea culminado, por los días y amanecidas juntos en uno de los proyectos que nos espera en el futuro. Gracias mi amada familia por todo y cada momento, a ustedes es dedicado este final del comienzo en una aventura de mi vida.

Índice General

Resumen Ejecutivo	10
Introducción	11
 Capítulo I: Propuesta de Negocio Internacional	
 Inteligencia comercial	13
<i>Tendencias por sector</i>	<i>13</i>
<i>Volúmenes de compra</i>	<i>19</i>
<i>Estadística de exportaciones</i>	<i>21</i>
 Propuesta de Negocio Internacional	29
<i>Producto para la exportación</i>	<i>30</i>
<i>Ventajas competitivas del producto</i>	<i>31</i>
 Constitución de la Empresa	32
 Capítulo II: Plan de estratégico y análisis de producto y mercado Internacional	
 Plan Estratégico	35
<i>Misión</i>	<i>35</i>
<i>Visión</i>	<i>35</i>
<i>Valores empresariales</i>	<i>35</i>
<i>Objetivos estratégicos</i>	<i>36</i>
<i>Estrategias de Internacionalización</i>	<i>40</i>
 Análisis de producto	41
<i>Oferta Exportable</i>	<i>41</i>
<i>Ficha técnica</i>	<i>48</i>
<i>Partida arancelaria</i>	<i>49</i>
 Análisis de mercado Internacional	51
<i>Principales países exportadores según valor FOB</i>	<i>51</i>
<i>Principales países importadores a nivel mundial</i>	<i>53</i>
<i>Evolución de los precios Internacionales</i>	<i>55</i>

Capítulo III: Gestión Exportadora

Plan de operaciones	56
<i>Proceso productivo.....</i>	56
<i>Proceso logístico</i>	64
Operaciones para el comercio Internacional	65
<i>Modo de transporte</i>	65
<i>Incoterm</i>	65
<i>Agentes intervinientes.....</i>	66
<i>Normas y requerimientos Internacionales de empaque y embalaje</i>	68
<i>Documentación.....</i>	72
Estructura de costos de exportación	75
<i>Costos de producción</i>	75
<i>Gastos de Exportación.....</i>	78
<i>Costo Unitario del Producto por la exportación.....</i>	80
Forma de pago Internacional	81
<i>Carta de crédito</i>	81

Capítulo IV: Plan Financiero

Inversión y Financiamiento	85
<i>Inversión total del proyecto.....</i>	85
Estructura del capital.....	88
Financiamiento	89
Presupuesto general	91
<i>Presupuesto de ingresos.....</i>	91
<i>Presupuesto de egresos</i>	92
<i>Costos variables del proyecto.....</i>	93
<i>Punto de equilibrio.....</i>	94
<i>Presupuesto de ventas</i>	95
<i>Cálculo del precio de venta.....</i>	95
<i>Análisis de márgenes de distribución y comercialización en el mercado estadounidense</i>	96
Análisis Financiero.....	99

<i>Costo Promedio Ponderado de Capital (WACC)</i>	99
<i>Resultados Económico-Financieros proyectados</i>	100
Evaluación Económica y Financiera	103
<i>VAN (Valor actual neto)</i>	103
<i>TIR (Tasa interna de retorno)</i>	103
<i>COK (Costo de oportunidad del capital)</i>	103
Plan de Contingencias	104
Conclusiones	106
Recomendaciones	108
Referencias Bibliográficas	110
Anexos	114

Índice de Tablas

Tabla 1 <i>Perfil del consumidor estadounidense en la industria alimentaria y sus formas de comercialización</i>	15
Tabla 2 <i>Competencia interna y externa para productos en polvo en el mercado estadounidense</i>	16
Tabla 3 <i>Comportamiento del consumidor estadounidense frente a superalimentos en polvo</i>	17
Tabla 4 <i>Nivel de compras de camu camu en polvo por Estados Unidos (Dic. 2024 – feb. 2025)</i>	20
Tabla 5 <i>Exportaciones generales de todas las presentaciones de camu camu según valor FOB (USD) por mes entre el año 2019 y 2023</i>	22
Tabla 6 <i>Exportaciones generales de camu camu y peso neto (kg) por mes entre el año 2019 y 2023</i>	23
Tabla 7 <i>Comercio bilateral entre Perú y Estados Unidos de América de Producto: 110630 Harina, sémola y polvo de los productos del capítulo 8 (en miles de dólares americanos)</i>	24
Tabla 8 <i>Exportaciones anuales de 1106309000 - Harina, sémola y polvo de los demás productos del Capítulo 8 (Valores en miles de US\$ FOB)</i>	25
Tabla 9 <i>Exportaciones (valor FOB) de camu camu en polvo durante el periodo evaluado de Julio a Setiembre del 2024</i>	28
Tabla 10 <i>Ficha informativa del producto a exportar</i>	30
Tabla 11 <i>Resumen de la propuesta de negocio</i>	31
Tabla 12 <i>Propuesta económica de Estudio de Abogados para la constitución de empresa</i>	33
Tabla 13 <i>Resumen de información de la empresa constituida</i>	34
Tabla 14 <i>Matriz FODA cruzado y estrategias</i>	39
Tabla 15 <i>Plan de acción para la internacionalización del camu camu en polvo a EE.UU.</i>	40
Tabla 16 <i>Rendimiento de conversión anual</i>	44
Tabla 17 <i>Disponibilidad mensual estimada mínima de polvo atomizado</i>	45
Tabla 18 <i>Proyección FOB anual</i>	46
Tabla 19 <i>Ficha Técnica comercial de Camu Camu en Polvo (Presentación de 500 g)</i>	48
Tabla 20 <i>Partida arancelaria del producto</i>	50

Tabla 21	<i>Lista de principales países exportadores según valor FOB (miles de USD) .</i>	52
Tabla 22	<i>Principales países exportadores según volumen del producto 1106309000.</i>	53
Tabla 23	<i>Principales países importadores a nivel mundial</i>	54
Tabla 24	<i>Evolución de los precios internacionales de exportación del camu camu en polvo (USD/kg y USD/lb), 2022–2024.....</i>	55
Tabla 25	<i>Proceso productivo del camu camu en polvo.....</i>	56
Tabla 26	<i>Matriz de selección de proveedor de camu camu fresco orgánico</i>	58
Tabla 27	<i>Cronograma anual del proceso de exportación de camu camu en polvo</i>	63
Tabla 28	<i>Agentes intervinientes en el proceso de exportación.....</i>	68
Tabla 29	<i>Requisitos de etiquetado conforme a la FDA.....</i>	69
Tabla 30	<i>Especificaciones de embalaje físico, materiales y paletización (20 doypacks / caja)</i>	70
Tabla 31	<i>Costos directos de producción de camu camu en polvo.....</i>	75
Tabla 32	<i>Costos de empaque y embalaje</i>	76
Tabla 33	<i>Costos administrativos y gestión documental</i>	77
Tabla 34	<i>Resumen de costos de producción de camu camu en polvo</i>	77
Tabla 35	<i>Costo unitario de producto</i>	78
Tabla 36	<i>Gastos de exportación.....</i>	79
Tabla 37	<i>Costo unitario y costo FOB del producto</i>	80
Tabla 38	<i>Implicancias de carta de crédito.....</i>	83
Tabla 39	<i>Supuestos considerados para el plan financiero.....</i>	84
Tabla 40	<i>Activos tangibles del proyecto.....</i>	85
Tabla 41	<i>Activos intangibles del proyecto.....</i>	85
Tabla 42	<i>Relación del capital de trabajo.....</i>	86
Tabla 43	<i>Presupuesto de gastos administrativo.....</i>	86
Tabla 44	<i>Presupuesto de gastos de marketing y ventas</i>	87
Tabla 45	<i>Descripción de inversión de activos y capital de trabajo</i>	87
Tabla 46	<i>Estructura de capital del proyecto.....</i>	88
Tabla 47	<i>Tasas y datos de financiamiento.....</i>	89
Tabla 48	<i>Presupuesto de ingresos del proyecto.....</i>	91
Tabla 49	<i>Presupuesto de egresos del proyecto</i>	92
Tabla 50	<i>Presupuesto de egresos totales</i>	92

Tabla 51 <i>Costos variables de producción y distribución</i>	93
Tabla 52 <i>Punto de equilibrio del proyecto</i>	94
Tabla 53 <i>Presupuesto de ventas del proyecto</i>	95
Tabla 54 <i>Precio de venta según año proyectado</i>	95
Tabla 55 <i>Componentes y consideraciones del cálculo de precio de venta</i>	96
Tabla 56 <i>Margen de ganancia proyectado de distribuidores y minoristas</i>	97
Tabla 57 <i>Comparativa de precios según tipo de vendedor y precios de venta</i>	98
Tabla 58 <i>Cálculo de WACC para el proyecto</i>	99
Tabla 59 <i>Estado de resultados proyectado</i>	100
Tabla 60 <i>Flujo de caja proyectado</i>	101
Tabla 61 <i>Estado de Situación Financiero Proyectado</i>	102
Tabla 62 <i>Resultado de VAN del proyecto</i>	103
Tabla 63 <i>Resultado de TIR del proyecto</i>	103
Tabla 64 <i>Costo de oportunidad del capital</i>	103
Tabla 65 <i>Plan de contingencia exportador</i>	104

Índice de Figuras

Figura 1 <i>Participación por canal de distribución de superalimentos en polvo en Estados Unidos</i>	18
Figura 2 <i>Distribución porcentual de las exportaciones de polvo de camu camu por país de destino (Año 2023)</i>	26
Figura 3 <i>Principales empresas exportadoras de polvo de camu camu en el año 2023 (valores en miles de US\$ FOB)</i>	27
Figura 4 <i>Zona de mayor producción de camu camu en Loreto e indicadores de cosecha</i>	42
Figura 5 <i>Calendario de cosecha de camu camu durante el año</i>	42
Figura 6 <i>Distribución porcentual de cosecha de camu camu según zona de producción</i>	43
Figura 7 <i>Etiqueta del producto de camu camu en Polvo considerando el segmento de suplemento dietético</i>	49
Figura 8 <i>Lista de principales países exportadores según valor FOB (miles de USD)</i>	51
Figura 9 <i>Proceso productivo tercerizado de camu camu en polvo</i>	61
Figura 10 <i>Proceso productivo semanal</i>	63
Figura 11 <i>Flujograma del proceso logístico aduanero</i>	67
Figura 12 <i>Imagen de paletización de camu camu en polvo</i>	72

Resumen Ejecutivo

El presente plan de exportación tiene como finalidad posicionar el camu camu en polvo atomizado en el mercado de California, Estados Unidos, aprovechando la creciente tendencia del consumo de superalimentos naturales, sostenibles y con alto valor nutricional. Para garantizar la competitividad del producto, se ha diseñado una estrategia basada en la maquila, a través de un socio especializado en procesos de atomización, envasado y embalaje. Este modelo asegura estándares internacionales de calidad, conservar las propiedades del fruto amazónico y prolongar su vida útil, reduciendo los costos iniciales de operación. El camu camu, originario de la Amazonía peruana, destaca por sus propiedades antioxidantes y antiinflamatorias. Estas características lo convierten en un insumo altamente demandado por las industrias alimentaria, nutracéutica, cosmética y farmacéutica, con gran potencial de penetración en el mercado estadounidense. La propuesta empresarial, liderada por CAMU NOVA S.A.C., integra una cadena de suministro eficiente y sostenible desde la producción local hasta la distribución internacional, respaldada por certificaciones como USDA Organic y HACCP. El análisis de mercado evidencia un entorno favorable en California, impulsado por el crecimiento del comercio electrónico, el auge de suplementos y la preferencia del consumidor por productos naturales. Finalmente, se han considerado aspectos logísticos, aduaneros y financieros que aseguran la viabilidad del proyecto, incluyendo costos de inversión, proyecciones de ventas y análisis de rentabilidad. En conjunto, este plan confirma la factibilidad de consolidar al camu camu en polvo como un referente mundial de biocomercio responsable y de la agroindustria peruana.

Palabras claves: *Camu camu; atomizado; superalimento; agroindustria.*