



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE MANGO KENT A CANADÁ
COMERCIALIZADO POR LA EMPRESA POWER DE ICA S.A.C., DE
LA CIUDAD DE ICA”**

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

PRESENTADO POR

Bach. DONAYRE NUÑEZ, GERSON JESÚS
<https://orcid.org/0000-0002-9289-2311>

ASESOR

Mg. BENAVIDES MAYAUTE, ALDO LUIGI
<https://orcid.org/0000-0002-0280-1181>

**ICA – PERÚ
2022**

DEDICATORIA

Este trabajo de suficiencia profesional se lo dedico a mis Padres Julia Nuñez Muñoz y German Donayre Mendoza quienes me acompañaron en este proceso, y a lo largo de mi carrera profesional fueron el sostén de mi voluntad para seguir creciendo.

AGRADECIMIENTO

El agradecimiento especial a la UAP, a mi centro de trabajo que es la CMAC ICA empresa que me apoyó y brindó el tiempo suficiente para poder terminar con este proceso del curso de titulación, y a los docentes que con su experiencia ayudaron a poder culminar mis estudios, y un agradecimiento especial a mis compañeros por sus ganas de seguir avanzando juntos.

INTRODUCCIÓN

La fruta seleccionada para el proceso de exportación “mango” es referido a un producto tropical perteneciente al continente asiático, lo más resaltante es su sabor y a ello se le puede sumar las propiedades nutricionales, y puede ser consumido por el público en general.

Según el Ministerio de la Producción se señala que la fruta el mango está dentro de los productos de mayor exportación que el Perú tiene con destino a diversos mercados internacionales, no solamente este producto tiene alta demanda por su calidad, sino también por su proceso productivo y el cuidado que se tiene desde su cultivo y cosecha.

Se evidencia que en el Perú se procesan 35,000 hectáreas de este maravilloso producto, de las cuales el 90% está destinado para su exportación y el otro margen está destinado a cubrir el mercado local, Pro Empleo señala que este cultivo por parte de las agroexportadoras ofrece 42,000 puestos de trabajo, cambiando y mejorando la calidad de vida de las personas.

El sistema de exportación que se detalla se ha elaborado con la finalidad de dar a conocer los factores más relevantes que se deben considerar si se desea emprender en la exportación de mango hacia Canadá, considerando que en la actualidad el Perú tiene un Tratado de Libre Comercio con este país, situación que representa una gran ventaja.

RESUMEN

El proyecto de exportación se cumplió de acuerdo a la estructura entregada por la Universidad Privada Alas Peruanas; detallándose el producto que se ha decidido exportar que es el mango, se ha descrito el proceso de aprovisionamiento a seguir por la empresa Power de Ica S.A.C., explicándose la relevancia del almacenamiento, que tiene como aspecto principal mantener los protocolos que enmarcan una buena calidad y se da a conocer la estrategia a emplear para nuestro producto final. Asimismo, se explica el proceso de rotulado y etiquetado para nuestros mangos que tienen como nombre comercial "Power de Ica S.A.C." También mostraremos los empaques escogidos para nuestro producto. En lo que respecta al embalaje, se escogió el uso de cajas de cartón corrugado con separadores del mismo material.

Para la contenedorización, la empresa Power de Ica S.A.C., ha elegido hacer uso de contenedores reefer de 40 pies, los cuales llevarán un total de 280 pallets en su interior, para la elección de este se tomó en cuenta ciertos criterios, planos, procesos a seguir, tiempos y costos. En lo que se refiere a la unitarización de nuestra carga, se eligió usar pallets americanos de madera con un peso de 20 a 25 kilos cada uno, los cuales han pasado previamente por un tratamiento NIMF N15 y llevarán un total de 50 cajas con nuestra mercancía a exportar.

Respecto a la elección del transporte interno a utilizar, se trabajará con las empresas ABA Internacional Logistics S.A.C. y AG Logistics Group de la ciudad de Lima ya que nos brindan precios que son rentables para nuestro negocio. Para el

transporte internacional, se tomó la decisión de elegir a las empresas Boluda Lines Perú y Maersk Line Perú S.A.C., las cuales ofrecen costos de flete marítimo razonables. Como también requerimos de agencias de aduanas, hemos elegido a COMEX S.A.C. y Transmeridian S.A.C, cuyo costo de agenciamiento nos fue brindado vía correo electrónico. Asimismo, contamos con tres opciones de aseguradoras como lo son: Pacífico Compañía de Seguros y Reaseguros, La Aseguradora LIBERTY y la aseguradora RIMAX.

También hemos detallado los terminales de almacenamiento a elegir. En lo que se refiere al proceso distribuidor en el lugar destino, este nos ofrece múltiples opciones de puertos, aeropuertos y terminales terrestres para recibir la carga enviada desde el Perú. Para el proceso de distribución, haremos uso de un canal directo. Asimismo, se muestra también la matriz de costos de exportación de nuestra empresa, se decidió hacer uso del Incoterm FOB (Free on Bord) que significa que la responsabilidad en costos del exportador considerando el transporte seleccionado. Finalmente, daremos a conocer porqué la exportación de mango de la empresa Power de Ica S.A.C. a Canadá, ha sido efectiva puesto que se tuvo una exitosa acogida en el mercado externo de destino, además de generar una óptima rentabilidad y liquidez para nuestra compañía y nos ha permitido obtener experiencia en el proceso a seguir en lo que respecta a los trámites. Al ser este país norteamericano una de las principales potencias comerciales mundiales y uno de los países consumidores de mango a nivel global, se nos abren las puertas para aumentar las exportaciones de nuestro producto.

ÍNDICE

Caratula.....	i
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Introducción.....	iv
Resumen.....	v
Índice.....	vii
Índice de tablas.....	x
Índice de figuras.....	xi
1. PRODUCTO A EXPORTAR.....	12
1.1.Ficha técnica del producto.....	13
1.2.Clasificación arancelaria del producto.....	14
1.3.Flujo grama de proceso de productivos.....	14
2. APROVISIONAMIENTO.....	16
2.1.Proveedores potenciales.....	16
2.2.Matriz de selección de proveedores.....	19
2.3.Control de calidad.....	19
2.4.Costo de fabricación y/o adquisición.....	23
3. ALMACENAMIENTO.....	24
3.1.Estrategia de almacenamiento.....	24
3.2.Lay-out de almacén.....	25
3.3.Detalle de mobiliario usado en almacenamiento.....	26
3.4.Costo fijo de almacén.....	27
4. ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO.....	28
4.1.Modelo de etiquetas / rotulado de producto.....	28
4.2.Normas técnicas aplicable.....	29
4.3.Proceso de rotulado.....	30
4.4.Tiempos y costos del proceso de empaçado.....	30
5. EMPAQUE.....	31
5.1.Ficha técnica de empaque seleccionado.....	31
5.2.Criterios usados para la selección del empaque.....	32
5.3.Proceso de empaque.....	33
5.4.Tiempo y costo del proceso de empaçado.....	34
6. EMBALAJE.....	35
6.1.Ficha técnica de embalaje seleccionado.....	35
6.2.Criterios usados para la selección de embalaje.....	36
6.3.Proceso de embalaje.....	37
6.4.Tiempos y costos del proceso de embalaje.....	37
7. UNITARIZACIÓN.....	38
7.1.Ficha técnica del pallet.....	38
7.2.Criterios usados para la selección del pallet.....	39
7.3.Proceso de Paletización.....	40

7.4. Plano de estiba del pallet.....	41
7.5. Tiempo y costos del proceso de paletizado.....	42
8. CONTENEDORIZACIÓN	43
8.1. Ficha técnica del contenedor.....	43
8.2. Criterios usados para la selección del contenedor.....	44
8.3. Proceso de contenedorización.....	45
8.4. Plano del contenedor.....	45
8.5. Tiempos y costos del proceso de contenedorización.....	46
9. TRANSPORTE.....	47
9.1. Proveedores del transporte interno.....	47
9.2. Costo de transporte interno (Inland Freight)	50
9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional.....	50
9.4. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo.....	53
10. SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....	54
10.1. Agentes de aduana.....	54
10.2. Costo de agenciamiento.....	56
10.3. Aseguradoras.....	57
10.4. Póliza de seguros (cobertura y costo).....	57
10.5. Terminales de almacenamiento.....	58
11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO.....	60
11.1. Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana.....	60
11.2. Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país Destino.....	62
11.3. Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.....	64
11.4. Datos de Proveedores de servicio logístico en el país de destino.....	65
12. DISTRIBUCIÓN.....	66
12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor y consumidor.....	66
12.2. Identificación y descripción de canales de distribución (Ficha de perfil que incluye: ciudad, contacto, dirección, teléfono, fax, e-mail, número de establecimiento o puntos de ventas, estrategias y términos de compra, cubrimiento geográfico, productos, proveedores actuales, márgenes, plazos).....	67
12.3. Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto.....	68
12.4. Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.....	69
12.5. Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.....	70

13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN	71
Conclusiones.....	73
Recomendaciones.....	74
Referencias Bibliográficas.....	75

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Ficha técnica del producto.....	13
Tabla 2	Clasificación arancelaria.....	13
Tabla 3	Proveedores.....	16
Tabla 4	Matriz de selección.....	19
Tabla 5	Costo de fabricación del producto.....	23
Tabla 6	Mobiliario usado.....	26
Tabla 7	Costo fijo de almacén.....	27
Tabla 8	Tiempo y costo de rotulado.....	30
Tabla 9	Ficha técnica de empaque.....	32
Tabla 10	Tiempo y costo de empaquetado.....	34
Tabla 11	Ficha técnica de embalaje.....	36
Tabla 12	Tiempo y costo de embalaje.....	37
Tabla 13	Ficha técnica de pallet.....	39
Tabla 14	Proceso de paletizado.....	40
Tabla 15	Tiempo y costo de paletizado.....	42
Tabla 16	Ficha técnica del contenedor.....	44
Tabla 17	Tiempo y costos del proceso de contenedorización.....	46
Tabla 18	Proveedores de transporte interno.....	47
Tabla 19	Costo de transporte interno.....	50
Tabla 20	Proveedores de transporte internacional.....	50
Tabla 21	Cotización de flete marítimo.....	53
Tabla 22	Cotización de exportación.....	56
Tabla 23	Aseguradoras.....	57
Tabla 24	Póliza de seguro.....	57
Tabla 25	Mapeo descriptivo.....	67
Tabla 26	Costos de exportación.....	71

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	Flujograma de proceso.....	14
Figura 2	Logo de la empresa.....	17
Figura 3	Logo de la empresa	18
Figura 4	ISO 9001.....	20
Figura 5	ISO 22000.....	21
Figura 6	Certificación fitosanitario.....	22
Figura 7	Distribución del almacén.....	25
Figura 8	Etiqueta.....	29
Figura 9	Proceso de empaçado.....	34
Figura 10	Plano de pallet.....	41
Figura 11	Proceso de contenedorización.....	45
Figura 12	Plano del contenedor.....	46
Figura 13	Logo de empresa.....	48
Figura 14	Logo de empresa.....	49
Figura 15	Logo de empresa.....	51
Figura 16	Logo de empresa.....	52
Figura 17	Logo agencia aduanera.....	54
Figura 18	Logo agencia aduanera.....	55
Figura 19	Puerto Callao.....	61
Figura 20	Infraestructura vial.....	63
Figura 21	Infraestructura portuaria.....	63
Figura 22	Infraestructura aérea.....	64
Figura 23	Mapeo comercial.....	67
Figura 24	Canales de distribución.....	68
Figura 25	Canal con mayor flujo.....	69

CAPÍTULO I

PRODUCTO A EXPORTAR

- **Descripción del producto:**


La fruta que forma parte de la exportación por parte de la empresa Power de Ica S.A.C., es considerado como uno de los productos que tiene mucha demanda en todo el mundo, muy importante es su sabor, valores nutricionales y por su diversidad en su consumo.

Este producto se deriva del árbol que tiene su mismo nombre, este tiene una forma muy característica es decir ovalada, su piel también es de consumo y su color es muy llamativo, también se señala que la pulpa es la parte más deliciosa siendo su sabor dulce.

1.1 Ficha técnica del producto:

Tabla 1

Ficha técnica del producto

Nombre Comercial: Mango	
Descripción	Pertenece a los anacardos
Propiedades	<ul style="list-style-type: none">- Es versátil- Su consumo previene al cáncer de mamas- Evita el cáncer de próstata- Previne problemas oculares- Mejora la piel
Composición	<ul style="list-style-type: none">- Está compuesta por hierro, sodio, potasio y vitamina C
Zona de producción	Se refiere principalmente a los departamentos de Lima, Piura y Lambayeque

Nota: www.google.com

1.2 Clasificación arancelaria del producto:

Tabla 2

Clasificación arancelaria

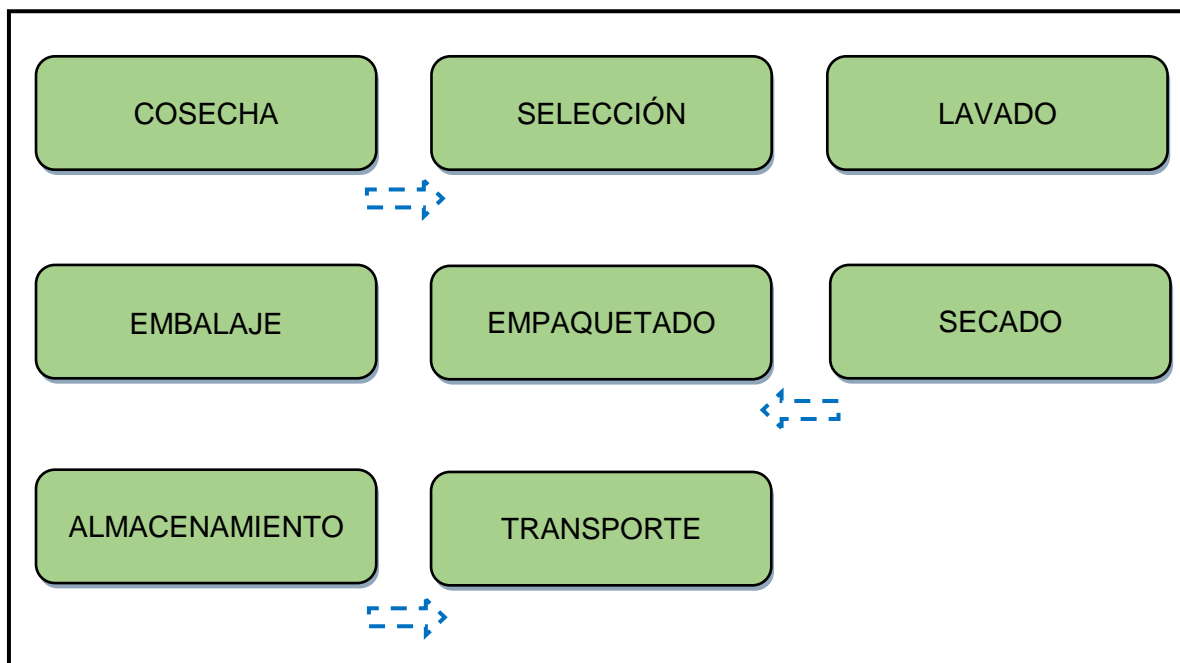
Detalle	Numero Arancelaria
Mango fresco, congelado y seco	0804502000

Nota: <http://www.aduanet.gob.pe>

1.3 Flujograma de proceso de productivo:

Figura 1

Flujograma de proceso



Nota: Autoría propia

Cosecha: los mangos son retirados de la planta, por personal calificado y son colocados en jabas, para ser llevados a la planta se selección.

Selección: se hace una preselección, los mangos se seleccionan de acuerdo al calibre que pida la empresa, además que esta selección ayuda a separar la fruta buena de la que tenga algún daño.

Lavado: después de la selección del mango, el producto a exportar pasa por un lavado de agua caliente para eliminar alguna partícula que pueda dañar la producción, en especial para eliminar a la mosca de la fruta.

Secado: una vez terminado el lavado de la fruta, esta se pone a secar al sol por unos 40 a 90 minutos.

Empaquetado: una vez secada la fruta se colocan en empaques de cartón, específicamente cajas, para evitar alguna mala maniobra o daño de la fruta.

Embalaje: una vez empaquetada la fruta se coloca en pallets, para ser embaladas.

Almacenamiento: teniendo la fruta embalada debidamente, se almacena a la espera de ser transportada.

Transporte: los pallets destinados a exportar son colocados en los camiones destinados para su transporte al puerto de salida.

CAPÍTULO II

APROVISIONAMIENTO

2.1 Proveedores potenciales:

Tabla 3

Proveedores de mango

Item	Proveedor	Lugar
1	LOGRIFU S.A.C.	Piura
2	ASICA FARMS S.A.C.	Trujillo
3	DOMINUS S.A.C.	Piura
4	SOBIFRUIT S.A.C.	Lima
5	CAMPOSOL S.A.	La Libertad

Nota: Autoría propia.

Proveedora: Asica Farms S.A.C.

Lugar:

Trujillo

La Empresa:

Llevan casi medio siglo siendo parte de la industria agrícola en América Latina. Inicialmente se desempeñaron como productores; siendo proveedores en diversos países del mundo.

Certificaciones:

- BRC Certification BODY
- FIELD TO FORK
- GLOBAL G.A.P
- HACCP CERTIFIED

Figura 2

Logo de la empresa



Nota: <https://asicafarms.com>

Proveedora: Camposol S.A.

Lugar:

La Libertad

La Empresa:

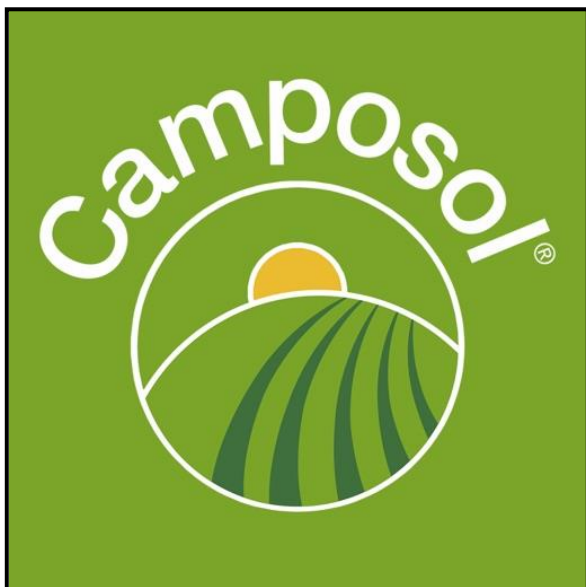
Camposol fue fundada en 1997, en estos últimos años se ha dispuesto el gran aporte de la tecnología para la agricultura y la sostenibilidad, es preciso señalar que ofrece trabajo a muchas personas de la zona.

Productos:

- Paltas
- Arándanos
- Uvas
- Mandarinas
- Mangos

Figura 3

Logo de la empresa



Nota: www.googleimágenes.com

2.2 Matriz de selección de proveedores:

Tabla 4

Matriz de selección

Criterios	DESCRIPCIÓN									
	Logrifu		Camposol		Asica Farms		Dominus		Sobifruits	
		%		%		%		%		%
Precio	3	12%	4	16%	4	16%	5	20%	3	12%
Seguridad	4	16%	3	12%	4	16%	3	12%	5	20%
Transporte	5	20%	4	16%	5	20%	4	16%	4	16%
Certificaciones	4	16%	5	20%	5	20%	5	20%	4	16%
Cercanía	3	12%	4	16%	5	20%	4	16%	3	12%
Total	19	76%	20	80%	23	92%	21	84%	19	76%

Nota: <https://www.infoautonomos.com/utilidades/plantillas/matriz-para>

La empresa elegida es ASICA FARMS S.A.C., ya que ofrece la mejor alternativa en cuanto al precio, seguridad, transporte, calificaciones y cercanías; beneficiando económicamente a nuestra empresa POWER DE ICA S.A.C.

2.3 Control de calidad:

Todo proceso ya sea destinado por las etapas de producción interna en una organización como en los procedimientos externos cuando se considera exportar un producto siempre está presente los indicadores de

calidad, que hacen posible que se cumpla todos los sistemas de acuerdo a los requerimientos exportables por el país destino como las exigencias determinadas por la empresa compradora.

- **Certificaciones:**

ISO 9001

Esta norma permite un control eficiente sobre los procedimientos que se gestionan dentro y fuera de una empresa, esta permite viabilizar los sistemas que se aplican en todos los elementos tangibles y sobre los aspectos intangibles que están en mercado en un producto, para que se pueda considerar que su gestión de calidad es la óptima.

Este ISO determina los indicadores para la calidad que destina la empresa para su infraestructura, los sistemas, el personal, las etapas, equipamientos, maquinaria o servicios que están dispuestos para el objetivo de lograr un producto de calidad.

Figura 4

ISO 9001



Nota: www.google.com

ISO 22000

Esta certificación fue constituido para aquellos procesos que están destinado a alimentos o que están enfocados a los procedimientos de la cadena de alimento que gestiona una empresa y es importante que su gestión sea adecuada por tratarse de productos destinados al consumo de las personas. También se considera como un estándar que permite normalizar la seguridad alimentaria, no se debe interesar su complejidad, se señala que se debe contar con un periodo específico para que sus procesos se adapten de la mejor forma en sus procesos. Se considera en esta norma cuatro aspectos para que sea válida la certificación, tener una buena infraestructura, contar con un sistema para evitar riesgos, diseñar un plan de control sobre los procesos y aplicar una mejora continua en toda su gestión.

Figura 5



ISO 22000



Nota: www.google.com

Figura 6

Modelo Certificación Fitosanitario

 CERTIFICADO FITOSANITARIO PHYTOSANITARY CERTIFICATE		Ministerio de Agricultura y Riego SENASA Servicio Nacional de Sanidad Agraria PERU
		N° 0000000
ORGANIZACIÓN DE PROTECCIÓN FITOSANITARIA DEL PLANT PROTECTION ORGANIZATION OF PERU	A : ORGANIZACIÓN DE PROTECCIÓN FITOSANITARIA TO : PLANT PROTECTION ORGANIZATION DE(OF)	
DESCRIPCIÓN DEL ENVÍO - DESCRIPTION OF CONSIGNMENT		
Nombre y dirección del exportador - <i>Name and address of exporter</i>		
Nombre y dirección declarados del destinatario - <i>Declared name and address of consignee</i>		
Cantidad declarada y nombre del Producto - <i>Declared quantity and name of product</i>	Nombre botánico de las plantas - <i>Botanical name of plants</i>	
Número y descripción de bultos - <i>Number and description of packages</i>	Marcas distintivas - <i>distinguishing marks</i>	
Lugar de Origen - <i>Place of Origin</i>	Medios de transporte declarados <i>Declared means of conveyance</i>	Punto de entrada declarado - <i>Declared point of entry</i>
<p><small>Por la presente se certifica que las plantas, productos vegetales y otros artículos reglamentados descritos aquí se han inspeccionado y/o sometido a ensayo de acuerdo con los procedimientos oficiales adecuados y se considera que están libres de las plagas cuarentenarias especificadas por la parte contratante importadora y que cumplen los requisitos fitosanitarios vigentes de la parte contratante importadora, incluidos los relativos a las plagas no cuarentenadas reglamentarias.</small></p> <p><small>This is to certify that plants, plant products or other regulated articles described herein have been inspected and/or tested according to appropriate official procedures and are considered to be free from the quarantine pest specified by the importing contracting party and to conform with the current phytosanitary requirements of the importing contracting party, including those for regulated non quarantine pests.</small></p>		
TRATAMIENTO DE DESINFESTACIÓN Y/O DESINFECCIÓN - DISINFESTATION AND/OR DISINFECTION TREATMENT		
Fecha - <i>Date</i>	Tratamiento - <i>Treatment</i>	
Producto químico (ingrediente activo) - <i>Chemical Product (active ingredient)</i>	Concentración - <i>Concentration</i>	
Duración y temperatura - <i>Duration and temperature</i>	Información adicional - <i>Additional information</i>	
<p><small>El titular es responsable de cautelar la integridad del documento. Quedando prohibida su comercialización, alteración, adulteración, falsificación o cualquier enmendadura que se efectúe en su contenido. El SENASA se reserva el derecho de iniciar las acciones civiles o penales que corresponda.</small></p>		
DECLARACIÓN ADICIONAL - ADDITIONAL DECLARATION		
Fecha de Inspección <i>Date of inspection:</i> _____ Nombre del funcionario autorizado <i>Name of authorized officer:</i> _____ Lugar y fecha de expedición <i>Place and date of issue:</i> _____ <div style="text-align: right;"><small>Firma y Sello (Signature and Stamp)</small></div>		
<p><small>El SENASA, sus funcionarios y representantes declinan toda responsabilidad financiera resultante de este Certificado.</small></p> <p><small>No financial liability with respect to this certificate shall attach to SENASA or to any of its officers or representatives.</small></p>		
<p><small>Este certificado ha sido adoptado por el Perú por Resolución Legislativa N° 21175, concordante a la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria de la FAO</small></p>		

Nota: www.google.com

2.4 Costo de fabricación:

Tabla 5

Costo de fabricación y/o producto

DESCRIPCIÓN			
Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
Productor	28,000 K Mango	5.00	140,000.00
Etiquetado	1 Caja 2 kilo -14,000 cajas	0.70	9,800.00
Empacado	1 Caja 2 Kilos- 14,000 cajas	1.50	21,000.00
Embalado	280 embales (50 cajas)	25.00	7,000.00
Paletizado	280 pallets	30.00	8,400.00
Costo Total			S/. 186,200.00
1 caja = 2 kilos = 14,000 Cajas – Exportar: 28,000 kilos			

Nota: Autoría propia.

CAPÍTULO III

ALMACENAMIENTO

3.1 Estrategia de almacenamiento:

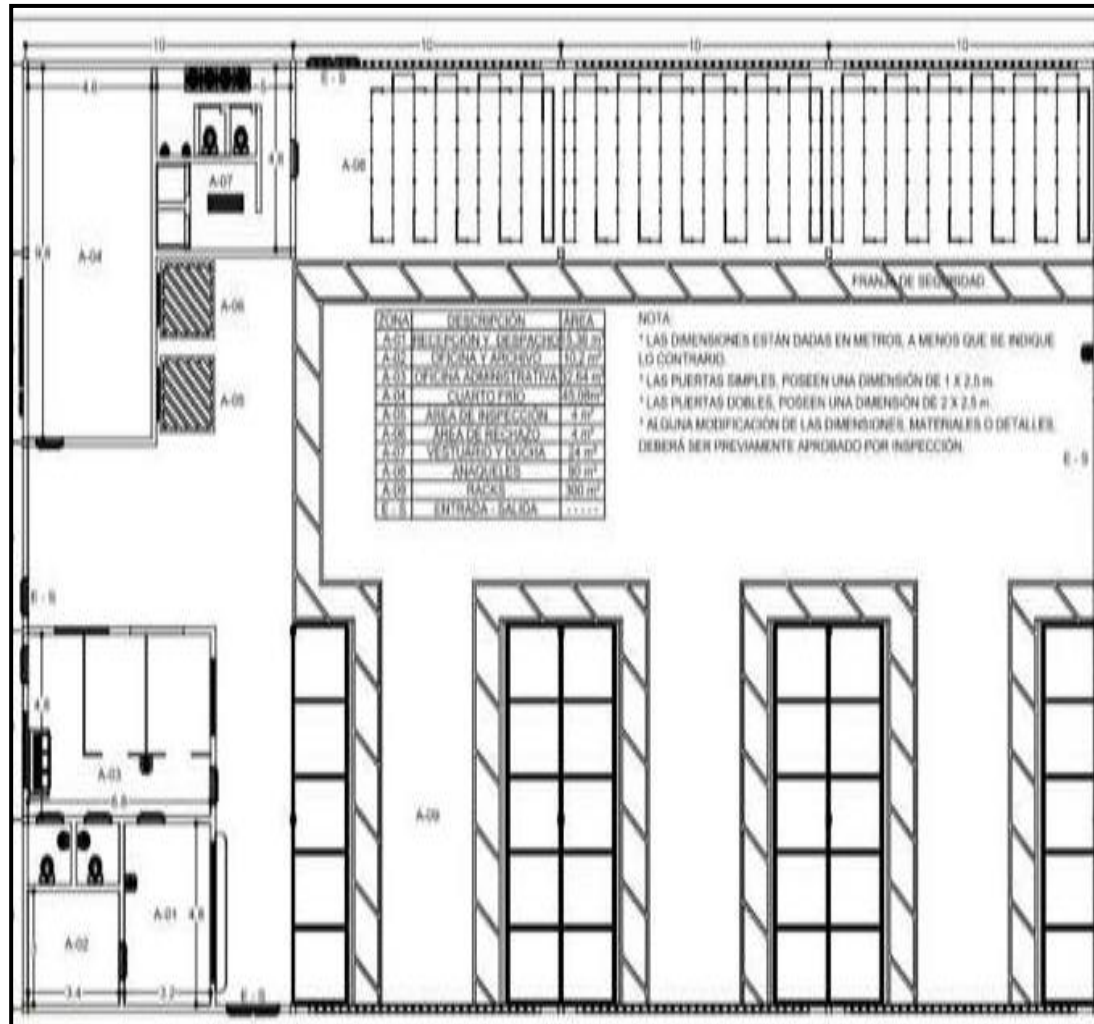
Un almacén forma parte fundamental para una empresa que tiene como visión exportar mangos, ya que esta fruta debe estar protegida con una temperatura que genere un ambiente fresco, esto permitirá que la calidad del producto sea óptima.

Además, del objetivo y la finalidad de contar con un almacén este debe complementarse con maquinaria y equipos que permitan una manipulación de los productos dentro de los almacenes y a ello es importante contar con personal capacitado.

3.2 Lay-out de almacén:

Figura 7

Distribución del almacén



Nota: www.google.com

3.3 Detalle de mobiliario usado en almacenamiento

Tabla 6

Descripción de los equipos

IMAGEN	CARACTERÍSTICAS	CONDICIONES
	Escaleras Transportables	Para ordenar las cajas en partes altas, el piso debe ser liso.
	Envase Recolector	Recepción de las Frutas, el piso debe ser liso.
	Mesa de Selección	Permite el tránsito de las frutas, para su selección.
	Carreta Transportable	Movilizar Cajas de las Frutas, el Piso debe ser liso.
	Balanza Móvil	Para el pesado de las Cajas de las Frutas, el piso debe ser liso.
	Carro Plataforma	Para movilizar los productos a los almacenes, el piso debe ser liso.
	Carretilla Trilateral	Para movilizar productos paletizadas o para almacenar, el piso debe ser liso.
	Implementos de Seguridad	Para el personal logístico.
	Equipos de Comunicación	Para la comunicación con el personal.

Nota: Autoría propia

3.4 Costo fijo de almacén:

Tabla 7

Costo del equipamiento

Descripción	Cantidad	Precio S/.	Total S/.
EQUIPAMIENTO			
Escalera transportable	2	1,100.00	2,200.00
Tacho de recolección	2	200.00	400.00
Cajas de recolección	10	70.00	700.00
Mesa de selección	2	1,300.00	2,600.00
Carreta de transporte	2	600.00	1,200.00
Balanza transportable	2	500.00	1,000.00
Carro de plataforma	2	1,200.00	2,400.00
Carretilla trilateral	2	4,000.00	8,000.00
IMPLEMENTOS			
Guantes reflectivo	2	50.00	100.00
Zapatos de seguridad	2	200.00	400.00
Arnés de seguridad	10	10.00	100.00
Protectores auditivos	10	10.00	100.00
Gafas de seguridad	10	10.00	100.00
Chaleco reflector	10	50.00	500.00
Casco 3M	10	60.00	600.00
GASTOS OPERATIVOS			
Útiles de oficina	1	15.00	15.00
Personal	1	1,200.00	1,200.00
Vigilancia de seguridad	1	750.00	750.00
Mantenimiento	1	150.00	150.00
Preparación del almacén	1	40.00	40.00
Alquileres	1	200.00	200.00
Amortización de almacén	1	20.00	20.00
TOTAL			22,775.00

Nota: Autoría propia

CAPÍTULO IV

ROTULADO Y ETIQUETADO TECNICO

4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto:


Este sistema es de mucho interés para la empresa compradora como para los clientes quienes adquieren el producto, es importante que la información que se disponga en las etiquetas sea detallada, clara y de alto valor para las personas.

El proceso de rotulado es un proceso técnico que se debe ajustar al empaque, también es importante que se analice cual será la información que se dispondrá de la empresa productora como de aquellos aspectos que beneficien por su consumo.

Figura 8

Etiqueta del producto

Valor nutricional del Mango en 100 g de sustancia comestible	
Agua (g)	81.8
Carbohidratos (g)	16.4
Fibra (g)	0.7
Vitamina A (U.I.)	1100
Proteínas (g)	0.5
Ácido ascórbico (mg)	80
Fósforo (mg)	14
Calcio (mg)	10
Hierro (mg)	0.4
Grasa (mg)	0.1
Niacina (mg)	0.04
Tiamina (mg)	0.04
Riboflavina (mg)	0.07



Nota: Autoría propia

4.2 Normas técnicas aplicables:

Normas de Perú:

- El proceso de empaque debe estar certificada
- Inspección fitosanitaria
- Permisos de la planta procesadora

Tratamientos requeridos:

- Sistema de agua fría
- Inmersión de agua caliente
- Residuos
- Fumigación
- Control de plagas

Normas de Canadá:

- Certificación de la Canadian Food Inspection Agency

4.3 Proceso de rotulado:

Este es un proceso ya indicado que es técnico, en él se debe registrar el nombre del producto, información sobre el mantenimiento, especificación de código de barras, datos sanitarios, indicación de vencimiento, datos de la empresa productora, país de origen y central telefónica.

4.4 Tiempos y costos del proceso de rotulado:

Tabla 8

Tiempo y costo de rotulado

DESCRIPCIÓN		
Tiempo	Costos S/.	Productos
1 hora	0.15	Rotular 50 Cajas
8 horas laboradas	30.00	Rotular 400 Cajas

Nota: Autoría propia

CAPÍTULO V

EMPAQUE

5.1 Ficha técnica de empaque seleccionado:

Este proceso es de interés porque permite proteger los productos de cualquier daño imprevisto o por una mala manipulación como un mal trabajo por parte de los operadores logísticos, es preciso indicar que el empaque es ideal para conservar el producto en un estado natural.

Además, el empaque permite que el personal tenga una buena manipulación de los productos, también facilita la carga de la mercancía para el transporte interno, y para el proceso del contenedor y se pueda ocupar el espacio necesario.

Tabla 9

Ficha técnica del empaque

EMPAQUE



El cartón corrugado es el empaque seleccionado que beneficia en la protección del producto a exportar.

Dimensiones	Largo 52 cm. – Ancho 34 cm. – Alto 21 cm. Peso Máximo 19.18 Kg. – Mínimo 16.56 Kg. Densidad: 0.59
-------------	---

Capacidad	2 Kilos
-----------	---------

Aplicaciones	Minimizar tiempo y costos para el proceso de almacén
--------------	--

Almacenamiento	- Infraestructura cerrado - Sistema de ventilación
----------------	---

Nota: Autoría propia

5.2 Criterios usados para la selección del empaque:

Se señalan ciertos aspectos que son de interés que se deben considerar para un óptimo empaque:

- Seguridad para la mercancía
- Conservación del producto a exportar
- Relación con el medio ambiente
- Se adapte a un sistema de embalaje
- Viabilizar su manipulación

5.3 Proceso de empaque:

El proceso se debe cumplir para que la exportación sea adecuada y la empresa se vea beneficiada:

- Recepción y verificación del producto para identificar el estado óptimo para ser exportable.
- Verificación sanitaria tener los certificados disponibles en caso de una inspección.
- Selección manual del producto considerando ciertos indicadores que tome en cuenta el personal.
- Limpieza de la fruta que no contenga ninguna materia extraña que pueda perjudicar a los clientes.
- Selección automática señalando todas las especificaciones técnicas requeridas por el comprador.
- Empacado considerando su proceso y tiempo de acuerdo a las condiciones de exportación.
- Almacén adecuado para la custodia del producto y lograr su mantenimiento en su estado natural.
- Transporte que cumpla con los requerimientos tanto interno como el internacional.
- Por último cumplir con las normas de exportación y la documentación necesaria como exigencias de la institución aduanera.

Figura 9

Proceso de empackado



Nota: Autoría propia

5.4 Tiempo y costo del proceso de empackado:

Tabla 10

Tiempo y costo de empackado

DESCRIPCIÓN		
Tiempo	Costos S/.	Productos
1 hora	0.20	Empaque de 50 Cajas
8 horas laboradas	40.00	Empaque de 400 Cajas

Nota: Autoría propia

CAPÍTULO VI


EMBALAJE

6.1 Ficha técnica de embalaje seleccionado:

Es un proceso importante cuando se trata de exportar cualquier producto o mercancía a otro país, en este sistema se colocan los productos que ya han pasado por el envasado, este proceso permite que las mercancías puedan ser transportados para su embarcación y llegado a su destino le permite para una distribución fácil de manipular. También se considera que el proceso de embalaje como un medio de brindar seguridad y protección para que cualquier cuerpo extraño no pueda ingresar directamente al producto y este pueda llegar en malas condiciones o malograr o descomponer sus propiedades.

Tabla 11

Ficha técnica del embalaje

DESCRIPCIÓN	
<hr/>	
<p>Este producto seleccionado es el más utilizado para embalar cajas que contiene el producto a exportar.</p>	
<hr/>	
Datos Básicos	<ul style="list-style-type: none">- Retráctil- Estirable- Fino- Flexible- Transparente- Adherente
<hr/>	
Características	<ul style="list-style-type: none">- Su transparencia permite visualizar el contenido- Es flexible y se adapta a todo tipo de formas- Es impermeable no ingresa aire ni humedad
<hr/>	
Material	<p>Este material se compone de polietileno y polipropileno, dos plásticos que se combinan para conseguir el papel transparente y flexible.</p>

Nota: Autoría propia

6.2 Criterios usados para la selección de embalaje:

- Mejores estándares sobre calidad; el mundo cambia constantemente y con ello las exigencias de los mercados también. Por ello, siempre en el desarrollo de soluciones de embalaje deben primar los altos estándares de calidad. Con la finalidad de obtener un Stretch Film resistente y que brinde la protección que toda mercadería necesita.

- Es un producto ecoamigable; el futuro del Streth Film también dependerá de los aspectos ecoamigables que se respeten durante su desarrollo y uso. Es necesario seguir investigando y desarrollando soluciones de embalaje que respeten el medio ambiente.

6.3 Proceso de embalaje:

- Primero se debe culminar el proceso de rotulado y empaçado del producto, según las especificaciones técnicas y los requerimientos del cliente.
- Segundo se debe apilar las cajas con el producto.
- Tercero se procede a embalar las cajas utilizando un proceso simple, girando el embalaje por toda la caja, estirando el film para darle mayor seguridad a las cajas.
- Cuarto se concentran filas de cajas para embalar una cantidad de cajas, para que puedan ser puestas en los pallets.

6.4 Tiempos y costos del proceso de embalaje:

Tabla 12

Tiempos y costos de embalaje

DESCRIPCIÓN		
Tiempo	Costos S/.	Productos
1 hora	0.10	Embalar 50 Cajas
8 horas laboradas	20.00	Embalar 400 Cajas

Nota: Autoría propia

CAPÍTULO VII

UNITARIZACIÓN

7.1 Ficha técnica del pallet seleccionado:

La utilización es un procedimiento recurrente para apilar los productos que están empacados y estos están debidamente embalados, genera un orden para la manipulación de los productos y con destino a los almacenes o para la carga y descarga.

Para la unitarización se utilizan los pallets de madera o también denominadas parihuelas ya que estas están aprobadas para uso de exportación. Estas pasan por tratamiento MINF 15 es decir que deben estar en plena condición para su utilidad.

Tabla 13

Ficha técnica del pallet

DESCRIPCIÓN	
PALLETS	
MEDIDAS	Alto: 15 cm. Largo: 120 cm. Peso: 18 kg.
CARACTERÍSTICAS	<ul style="list-style-type: none">- Resistente- Su costo es mínimo- Es reciclable- Mantenimiento
FABRICADO	La madera es de pino

Nota: Obtenido de (Noatum, 2021)

7.2 Criterios usados para la selección del pallet:

- Resistentes en almacenes fríos
- Permite estabilidad a las cajas
- Genera orden para su almacenamiento
- Facilita la manipulación de la mercancía
- Viabiliza la carga
- Minimiza los tiempos de descarga
- Reduce los daños a los productos

7.3 Proceso de Paletización:

Tabla 14

Proceso de Paletizado

PROCESO DE PALETIZACIÓN	
	Es la protección primaria y de presentación que tendrán los mangos, el empaque será de cajas.
	Las cajas de mangos serán colocadas en los pallets.
	En cada pallet irán 50 cajas de mango debidamente embaladas.
	Luego las paletas son llevadas a los almacenes de reposo donde están ahí ubicadas para su mantenimiento hasta la hora de ser transportadas a su destino final.

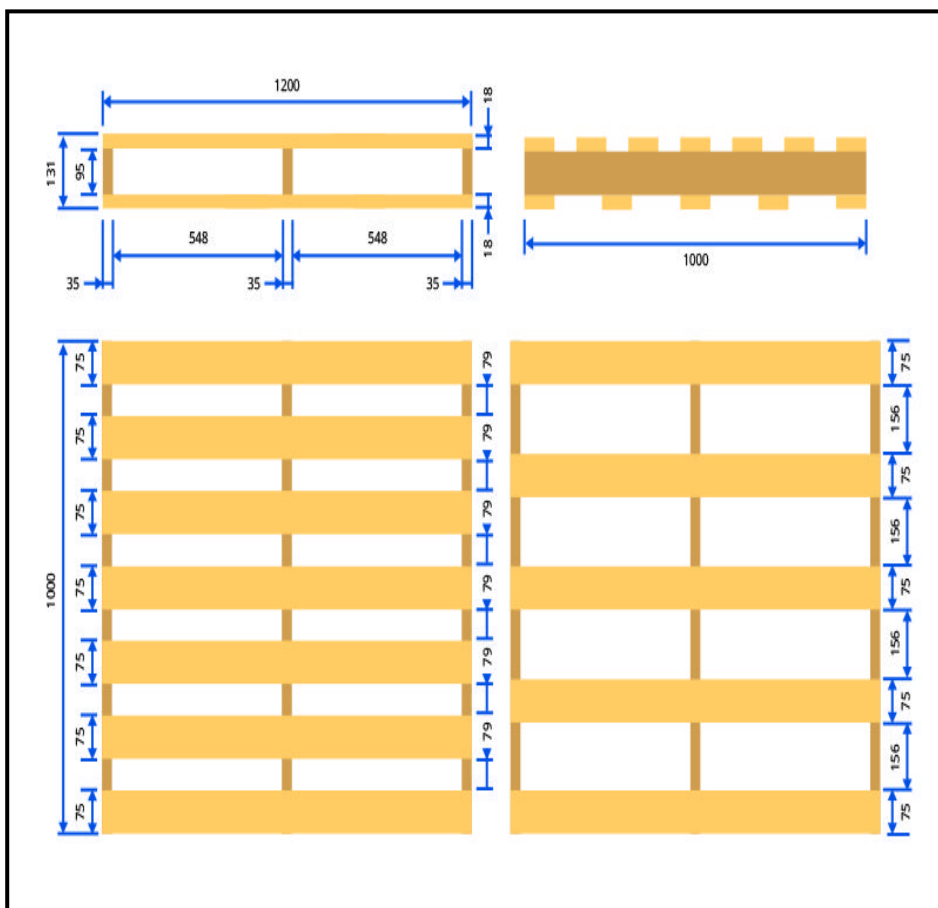
Nota: Autoría propia

7.4 Plano de estiba del pallet:

Un pallet, o paleta es un armazón de madera, plástico u otros materiales empleados en el movimiento de carga ya que facilita el levantamiento y manejo con pequeñas grúas hidráulicas, llamadas carretillas elevadoras. Se arman torres de cajas de la misma capacidad sobre una parihuela de madera.

Figura 10

Plano de estiba del pallet



Nota: www.google.com

7.5 Tiempos y costos del proceso de paletizado:

Tabla 15

Tiempo y costos del proceso de paletizado

DESCRIPCIÓN		
Descripción	Costo S/.	Paletizado
1 hora	5.00	Apilar 10 Palet de 50 Cajas
8 horas laborales	400.00	Apilar 80 Palet de 50 Cajas

Nota: Autoría propia

CAPÍTULO VIII

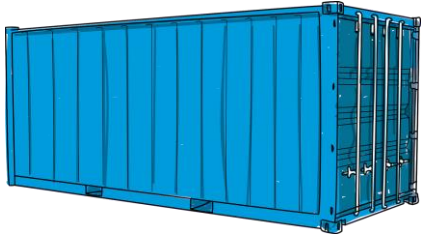
CONTENEDORIZACIÓN

8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado:

Es considerado una maquinaria de almacenamiento para diversos tipos de mercancías cuyo objetivo es proteger y mantener en su estado natural los productos que se van a transportar a un país destino, dependiendo del producto se selecciona el contenedor.

El contenedor puede ser de 20 y 40 pies, todo depende de la cantidad de mercancía a exportar. La infraestructura de los contenedores por lo general es de metal, y su instalación es hermético para que no se filtre ninguna materia extraña que pueda dañar los productos.

Tabla 16*Ficha técnica del contenedor*

DESCRIPCIÓN	
	
Capacidad Cubica	76.4 mc
Techo	2.340 mm. Ancho 2.535 mm. Alto
Tara	4.100 K.
Color	Azul
MEDIDAS	
Largo	12.571 mm.
Ancho	2.286 mm.
Alto	2.535 mm.
CARGA	
Carga Máxima	26.380 K.
Carga Útil	30.408 K.
Volumen	64.3 m ³

Nota: (SUNAT, 2021)**8.2 Criterios usados para la selección del contenedor:**

- Es importante conocer la capacidad de carga del contenedor.
- Determinar el material del contenedor para que proteja la carga.
- La apertura y cierre de la maquina debe ser viable.
- Solicitar las certificaciones y permisos de los contenedores para transportar diversos productos.

8.3 Proceso de contenedorización:

La Empresa POWER DE ICA S.A.C., transportará MANGOS en un contenedor reefer de 40 pies.

Figura 11

Proceso de contenedorización



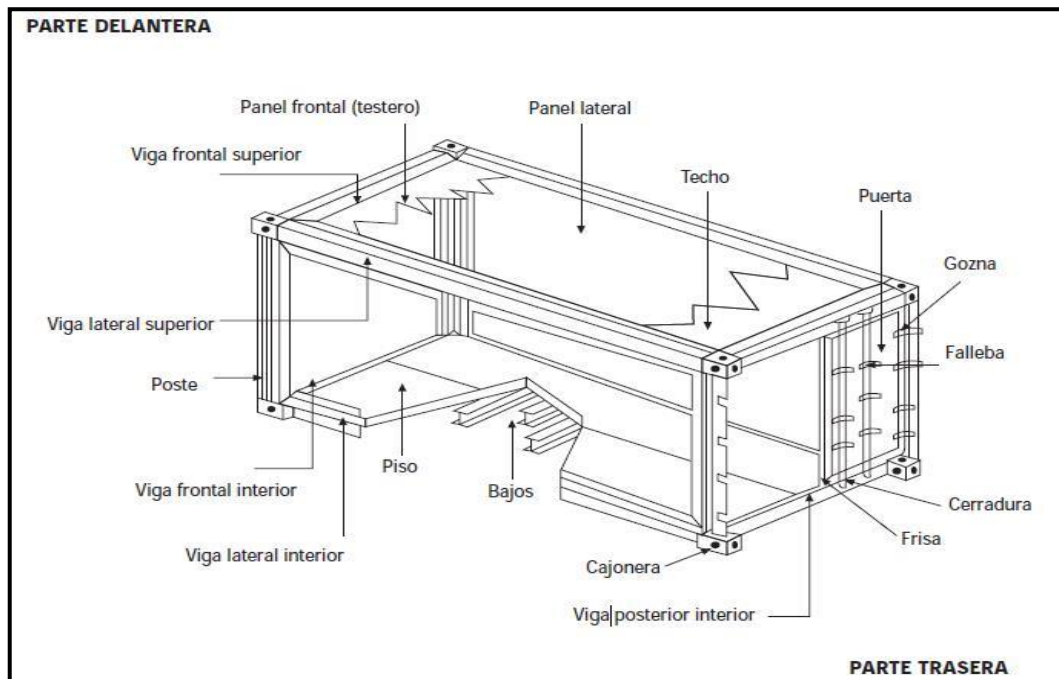
Nota: Autoría propia

8.4 Plano del contenedor:

Es importante que las empresas que ofrecen el servicio de estas máquinas para proteger y transportar mercancías se deba exponer a los que contratan este servicio para que tengan conocimiento de la infraestructura y su seguridad.

Figura 12

Plano del contenedor



Nota: Autoría propia

8.5 Tiempo y costos del proceso de contenedorización:

Tabla 17

Tiempos y costos del contenedor

DESCRIPCIÓN					
Tipo de Contenedor	Dimensiones	Precio	Tiempo	Origen	Destino
Contenedor de 40 pies	Largo: 12.571 mm.	1,985 \$	16 días	Callao	Vancouver
	Ancho: 2.286 mm.				
	Alto: 2.535 mm.				

Nota: (SIICEX, 2021)

CAPÍTULO IX

TRANSPORTE

9.1 Proveedores del transporte interno:

Tabla 18

Proveedores del transporte interno

N°	Proveedor	Lugar
1	AG Logistcs Group	Lima
2	Serlemix	Lima
3	Multilogístico Perú Cargo	Lima
4	Zgroup Ingenieria	Lima
5	ABA Internacional Logistic	Lima

Nota: Autoría propia

Empresa proveedora de transporte: ABA Internacional Logistics S.A.C

Lugar: Jr. Pedro Ruiz Gallo 232 Dpto. 201 - Callao

Experiencia: Cuenta con Socios Estratégicos, con quienes coordinamos todas las gestiones necesarias para realizar los Trámites de Exportación e Importaciones ante los organismos competentes tales como la Sunat-Aduana, conjuntamente con de ellos, La empresa es responsable frente a sus clientes, contando con personal altamente capacitado y con conocimientos en temas de agenciamiento aduanero.

Misión: Ayudar a complementar, los trámites para la expedición o despacho de mercancías desde el origen hasta el destino final, de una manera sucesiva, coordinada, segura y al más bajo precio posible.

Visión: Ser una de las mejores empresas en el servicio de transporte internacional aéreo marítimo y terrestre en el Perú, en el 2020, contando con mayores operaciones de cargas de importación y exportación, personal profesional - capacitado y los mejores socios estratégicos a nivel mundial.

Figura 13

Logo de la Empresa



Nota: Google Imágenes

Empresa proveedora de transporte: AG Logistics Group

Lugar: Av. Elmer Faucett N° 2823 OF. 217 Torre Central – Callao

Experiencia: Somos un operador logístico altamente calificado, con más de 15 años de experiencia en Gestión de Comercio Internacional, contamos con un staff de profesionales con amplia experiencia orientados a la gestión eficiente y atención personalizada en toda la cadena de suministro.

Certificaciones:

- Certificación BASC
- Certificación WCA INTERGLOBAL
- Certificación WCA

Figura 14

Logo de la Empresa



Nota: Google imágenes

9.2 Costo de transporte interno:

Tabla 19

Costo del transporte interno

DESCRIPCIÓN			
Ruta	Trayecto	Precio en Soles	Tiempo
Ica - Callao	Carretera Panamericana Sur 314.1 Km	2,300.00	6h 56 min

Nota: Autoría propia

9.3 Proveedores de servicio de transporte internacional:

Tabla 20

Proveedores del transporte internacional

N°	Proveedor	Lugar
1	Boluda Lines Perú	Lima – Canadá
2	APL (CMA CGM PERÚ)	Lima – Canadá
3	Cosco Perú	Lima – Canadá
4	Maersk Line Perú S.A.C	Lima – Canadá
5	Interocean Lines	Lima – Canadá

Nota: Autoría propia

Empresa proveedora:

Boluda Lines Perú

Lugar:

Martín de Murúa, 150 - Of. 806 - Edificio PLEXUS San Miguel

La Empresa:

Boluda Corporación Marítima tiene su origen en 1837 con la creación de Naviera Fos, compañía de transporte marítimo que operaba en puertos del Mediterráneo. En 1920, Vicente Boluda Marí funda una empresa de remolcadores que prestaba servicio en el puerto de Valencia.

Divisiones de Negocio:

- Boluda Towage
- Boluda Shipping

Figura 15

Logo de la empresa



Fuente: Google imágenes

Empresa proveedora:

Maersk Line Perú S.A.C.

Lugar:

Av. Ricardo Rivera Navarrete Nro. 475, Int. P4, Urb. Jardín

La Empresa:

Es un conglomerado de negocios de origen danés con presencia internacional en más de 130 países y con más de 90 años de experiencia en el transporte de contenedores por todo el mundo

Misión: Ofrecer las más convenientes soluciones de transporte, siendo productivos y ofreciendo un crecimiento sostenible, constante y productivo; y a la vez, aminorando los costos, buscando la eficiencia permanente y siendo innovadores.

Visión: Trabajar apasionadamente enfocándose en la seguridad y en la eficiencia para crear en sus clientes ventajas competitivas, teniendo siempre presentes sus valores empresariales.

Figura 16

Logo de Maersk



Nota: Google imágenes

9.4 Cotizaciones de flete marítimo y aéreo:

Tabla 21

Cotización de flete marítimo

FLETE MARÍTIMO			
Ruta	Precio en \$	Precio en Soles	tiempo
Puerto Callao Puerto de Canadá	1,985.00 \$	Siendo el tipo de cambio 3.50 6,947.50 soles	19 días

Nota: Autoría propia

CAPÍTULO X

SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1 Agentes de aduana:

Agente: TRANSMERIDIAN S.A.C.

Figura 17

Logo de la agencia de aduana



Nota: Internet

Iniciamos nuestras actividades como agencia naviera en 1993, estableciendo nuestra sede y centro de operaciones en Lima, Perú. Desde entonces, hemos trabajado de manera constante para contar con un gran equipo profesional especializado en el campo naviero y portuario, orientado a satisfacer las necesidades nuestros clientes.

Agente: COMEX S.A.C.

Figura 18

Logo de la agencia de aduana



Nota: Google Imágenes

COMEX S.A.C. tiene certificados con el Sistema de Gestión en Control y Seguridad (SGCS) con la acreditación de la norma internacional Business Alliance Secure Commerce BASC, que garantizan los procesos de seguridad de las mercancías. Han implementado un servicio de gestión de despacho aduanero de mercancías sometido a los diversos regímenes. Su equipo de colaboradores especializados con amplia experiencia, se encargarán de procesar la información a través de un trabajo coordinado, que garantice una eficiente tramitación de las formalidades que exige la autoridad aduanera.

10.2 Costo de agenciamiento:

El costo de agenciamiento se realizó enviando un correo electrónico a la empresa TRANSMERIDIAN S.A.C. Para poder saber los costos de dicha empresa.

Tabla 22

Cotización de Exportación

TRANSMERIDIAN S.A.C.

Nº de Cotización		98		Vigencia:		30/11/2021		
Ejecutivo:	Paula Calixto					Para:		
Fecha:	21/01/2022					Atten.:		
Régimen:	Exportación	Régimen Aduanera:	-	Peso Bruto:	-	Almacén:		
Vía:	Marítimo	Incoterms:	FOB	Volumen:	-	Dirección Recojo:		
Tipo de Carga:	FCL	Ref.:	-	Valor FOB:	-	Dirección Entrega:		
Tipo de Flete:	Collect	Puerto de Origen:	Callao	Flete:	-	Dimensiones		
Condición Flete:	-	Puerto Destino:	Vancouver	Seguro:	-	Transportista:		
Tipo de Servicio:	Integral	Nº Bultos	-	Valor CIF:	-	Tipo de Cambio		
Tipo de Despacho:	Anticipado	Línea Naviera:	MSC	Días Libres:	10			
Gastos de Origen:	CUR	Dólares	Soles	Detalle				
Flete:	USD	\$ 1,000.00	-	X Contenedor 405T/HQ				
Seguro Internacional:	USD	\$ 220.00	-					
Sub Total:		\$ 1,220.00	-					
Gastos Locales:	CUR	Dólares	Soles	Detalle				
Visto Bueno:	USD	\$ 180.00	-	X Contenedor (Aprox.)				
Gasto Administrativo:	USD	\$ 30.00	-	X Despacho				
Comisión Aduana:	USD	\$ 100.00	-	CIF 30.000 USD				
Precintado:	USD	\$ 20.00	-	X Despacho				
Almacén Aproximado:	USD	\$ 200.00	-	Aprox. para canal Verde				
Emisión B/L	USD	\$ 50.00						
Derecho de Embarque	USD	\$ 60.00						
Deposito Temporal	USD	\$ 40.00						
Currier	USD	\$ 10.00						
Sub Total:	USD	\$ 690.00						
Sub Total:	USD	\$1,910.00						
IGV:	USD	\$ 343.80						
Total Origen y Locales:	USD	\$ 2,253.80						
Tiempo de Transito:	30 Días Aproximadamente							
Frecuencia en Salidas:	Semanal							

Condiciones Generales

- Las presentes tarifas son aplicables solo para carga general y no aplican para embarques de mercancías peligrosas, cargas valorada, bacterias, carga sobredimensionada, carga perecedera o cualquier otro tipo de embarque que requiera un manejo especial
- Pasada la fecha de vigencia se actualizará la tarifa a fecha de zarpe.

TRANSMERIDIAN S.A.C.

AV. ELMER FAUCETT Nº S/N CENTRO AEREO COMERCIAL MODULO A SECTOR B 2DA ETAPA Nº312

10.3 Aseguradoras:

El seguro es un medio para la cobertura de los riesgos al transferirlos a una aseguradora que se va a encargar de garantizar o indemnizar todo o parte del perjuicio producido por la aparición de determinadas situaciones accidentales.

Tabla 23

Aseguradoras

DESCRIPCIÓN	
Aseguradora RIMAX	\$ 220.00
Aseguradora LIBERTY	\$ 280.00
Aseguradora PACÍFICO	\$ 350.00

Nota: Autoría Propia

10.4 Póliza de seguros (cobertura y costo):

Tabla 24

Póliza de seguro

DESCRIPCIÓN	
1.41%	Valor FOB

Nota: Autoría Propia

10.5 Depósitos temporales:

DEPSA Servicios de Calidad:

Jr. Gaspar Hernández N° 700 Lima 1, Lima – Perú

- Almacenamiento con cámaras para productos refrigerados y/o congelados.
- Acondicionamiento de temperaturas, según el tipo de mercadería.
- En Lima, los terminales están ubicados en el Callao y San Luis, cuentan con gran capacidad de almacenamiento en frío; para ofrecer nuestros servicios a diferentes puntos de la ciudad.
- Certificación ISO 9001 versión 2000, comprometida en ofrecer un servicio de calidad e innovación para la mejora continua del Sistema de Gestión de Calidad en los servicios de Almacenes y Logística.

ALBO Almacenes Bocanegra S.A.:

Calle 1 No.383 Urb. Bocanegra - Callao

Empresa dedicada al cuidado de la mercadería.

- Asegurar la satisfacción de los clientes basándonos en un trato afable y en un esfuerzo extra en el cuidado de sus productos.
- Lleva una buena gestión medioambiental dentro de sus instalaciones para mantener una relación mutuamente beneficiosa con el medio ambiente.
- Lograr una competitividad elevada en nuestros mercados basada en la confianza y fidelización de nuestros clientes.

UNIMAR:

Av. Néstor Gambetta 5349 Km. 5 (Esq. Faucett y Carr. Ventanilla) Callao.

- El almacenamiento de mercadería bajo la modalidad de Depósito Aduanero.
- Cuenta con 80,187.46m² de área de almacenamiento.
- Posee toda la infraestructura y equipos necesarios para almacenar y manipular la carga en forma eficiente y segura.

CAPÍTULO XI

INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS

DESTINO

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

El sistema portuario nacional cumple un importante rol en la competitividad del comercio exterior. En efecto, aproximadamente el 95% del comercio internacional peruano se realiza por vía marítima, lo que pone en evidencia la importancia de dicho sector como pieza fundamental en el crecimiento del país. Hoy en día una de las bases que sostiene el comercio internacional son los puertos marítimos, siendo estos las entradas principales para acceder a cualquier continente y país del

mundo. Los principales puertos marítimos son: Callao, Paíta (Piura), Salaverry (La Libertad), Chimbote (Áncash), San Martín (Ica), Matarani (Arequipa) e Ilo (Moquegua).

Puerto Callao:

La infraestructura del puerto ha mejorado en los últimos años debido a distintas inversiones que se han hecho producto de las concesiones. En el Callao existen cinco muelles (1, 2, 3, 4 y Norte), que son de atraque directo, tipo espigón. Los cuatro primeros muelles tienen exactamente las mismas. Es el principal puerto del país en tráfico y capacidad de almacenaje. Asimismo, es uno de los más importantes de Latinoamérica ubicándose en el 7º lugar y 1º lugar en la región Pacífico Sur.

Figura 19

Puerto Callao



Nota: www.puertomiami.com

11.2 Análisis de infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino:

Respecto a la infraestructura vial o terrestre; En cuanto a la longitud de la red ferroviaria, Canadá ocupa el puesto 2 del mundo, con 2.04 metros por habitante. En total, la red ferroviaria tiene 77,932 kilómetros. El tráfico de mercancías por ferrocarril ascendió recientemente a 433.14 millones de toneladas y kilómetros recorridos. La red de carreteras y autopistas tiene una longitud total de 1.04 millones km. Para cada uno de los 38.25 millones de habitantes del país, esto supone 27.25 metros. Esto sitúa a Canadá en el puesto 17 de la clasificación mundial.

Respecto a la infraestructura portuaria; en Canadá, el transporte de carga marítimo está creciendo de forma vertiginosa debido al auge del comercio global, especialmente con los puertos asiáticos. Esta coyuntura ha llevado al gobierno canadiense a establecer como prioridad el refuerzo de la capacidad de carga de sus principales puertos, cuyos volúmenes crecieron un 4% hasta 4,5 millones de TEU en 2019. En 2020, se transportaron alrededor de 6.20 millones de contenedores de mercancías.

Respecto a la infraestructura aeroportuaria; Canadá cuenta con trece aeropuertos internacionales. En 2012 el LPI (Logistics Performance Index) del Banco Mundial ubicó a Canadá en la posición "ranking" 14, entre 150 países, con una calificación promedio de 3,85 manteniendo así su posición con respecto al reporte anterior elaborado en el 2010.

Figura 20

Infraestructura vial



Nota: Google imágenes

Figura 21

Infraestructura portuaria



Nota: Google imágenes

Figura 22

Infraestructura aérea



Nota: Google imágenes

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

Los principales puertos en Canadá son:

- Puerto de Vancouver
- Puerto de Montreal
- Puerto de Prince Rupert
- Puerto de Halifax

Los principales aeropuertos en Canadá son:

- Aeropuerto Internacional de Toronto Pearson
- Aeropuerto Internacional de Montreal
- Aeropuerto Internacional de Vancouver
- Aeropuerto Internacional de Calgary

Capacidad:

Los principales puertos que cubren el 98% del tráfico internacional de contenedores son Vancouver (54%), Montreal (29%), Halifax (9%) y Prince Rupert (7%).

Restricciones:

- Algunos productos agrícolas
- Los bienes culturales
- Los productos farmacéuticos
- Algunos tipos de tecnología

11.4 Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino:

MAERSK LINE:

Es la compañía de transporte de contenedores del mundo, conocido por los servicios fiables, flexibles y ecológicamente eficientes. Opera con 610 buques portacontenedores proporcionar transporte al mar en todas las partes del mundo. Cuenta con 7.000 marinos y 25.000 empleados en tierra en 374 oficinas comparten su experiencia con los clientes.

NETLINE:

Es una de las mayores empresas de transporte multimodal, que operan 861 embarcaciones. Empleando una plantilla de más de 9.200 en todo el mundo. MOL opera una de las redes más grandes y diversas de servicios de línea y logística en todo el mundo, incluyendo semanal Transpacífico, Transatlántico, las Américas y servicios entre Asia y Europa.

CAPÍTULO XII

DISTRIBUCIÓN

12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor:

La secuencia para la exportación del producto de MANGO por parte de la empresa POWER DE ICA S.A.C, con destino a CANADÁ, donde la mercancía será llevada hacia nuestro cliente, iniciando este proceso desde el Aeropuerto de Vancouver, ya que será desestibada y descargada en el aeropuerto, seguidamente será transportada al Depósito Temporal (Almacén Logístico) por lo tanto pasará por transmisión electrónica con la Numeración DAM 10, luego pasará por el trámite aduanero donde se realizará un pago para poder retirar la mercancía, se contratará el servicio de transporte logístico acondicionado para el

mantenimiento del producto y llegue en buenas condiciones a la empresa que ha requeridos nuestro servicios.

Figura 23

Mapeo comercial

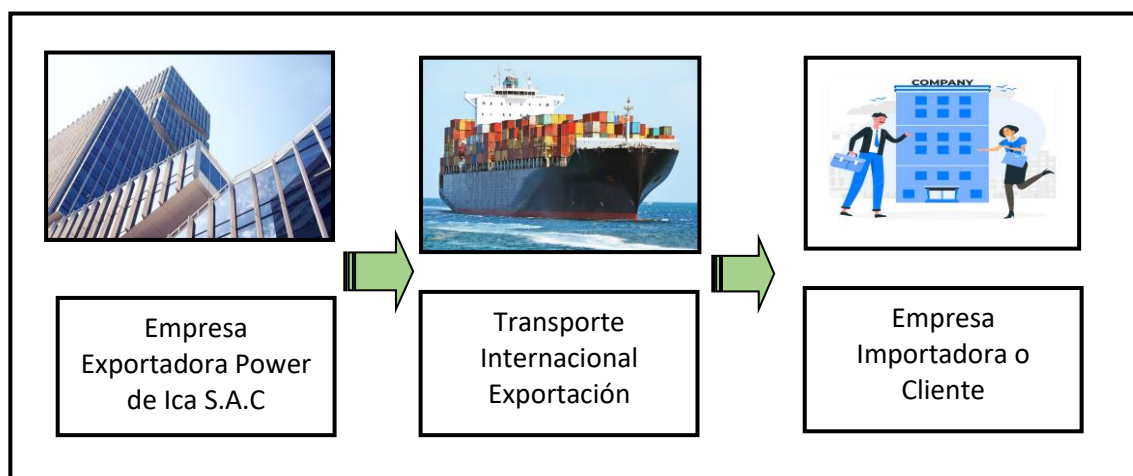


Tabla 25

Mapeo descriptivo

Puerto de Origen	Puerto de Destino	U\$ Tarifa Promedio de Flete por Contenedor				Tránsito	Salida	Líneas Navieras
		Contenedor			Mercancía Tm/m ³			
		20 Pies	40 Pies	40 Pies Otros				
Perú Callao	Canadá Vancouver		\$ 1,000		28 K.	19	Semanal	MSC

Nota: (SIICEX, 2021)

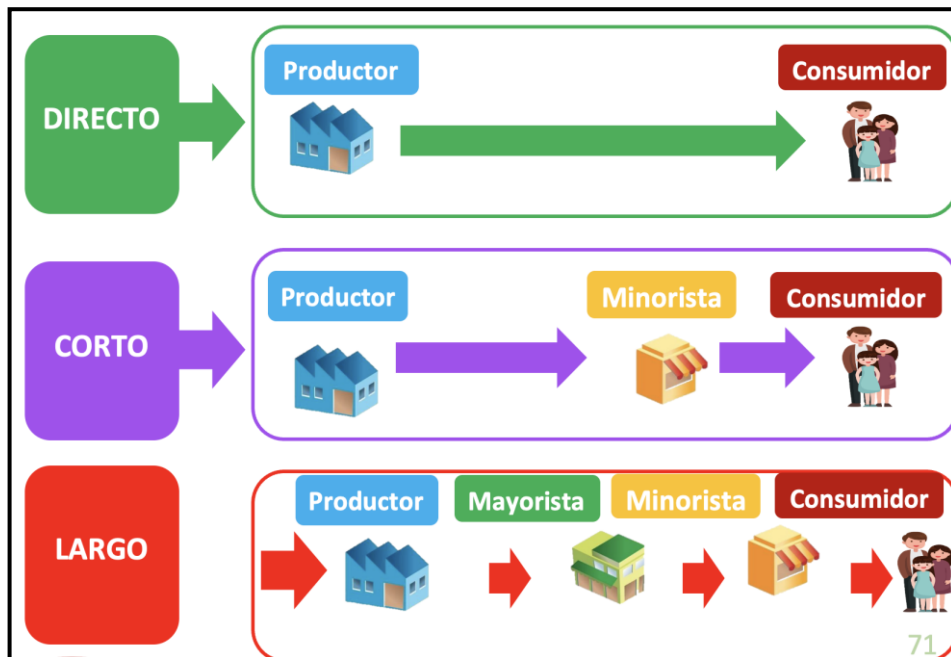
12.2 Identificación y descripción de canales de distribución:

Es el conjunto de medios materiales y humanos necesarios para que un producto llegue desde su productor hasta el consumidor. Estos dos (productor y consumidor) son los dos extremos del canal de distribución. También se podría definir como el camino que un producto sigue desde

su producción hasta el consumidor final. En el canal indirecto existen, además del productor y el consumidor, otros intervinientes como mayoristas y minoristas o detallistas. Es el más habitual en la venta y distribución de bienes de consumo.

Figura 24

Canales de distribución



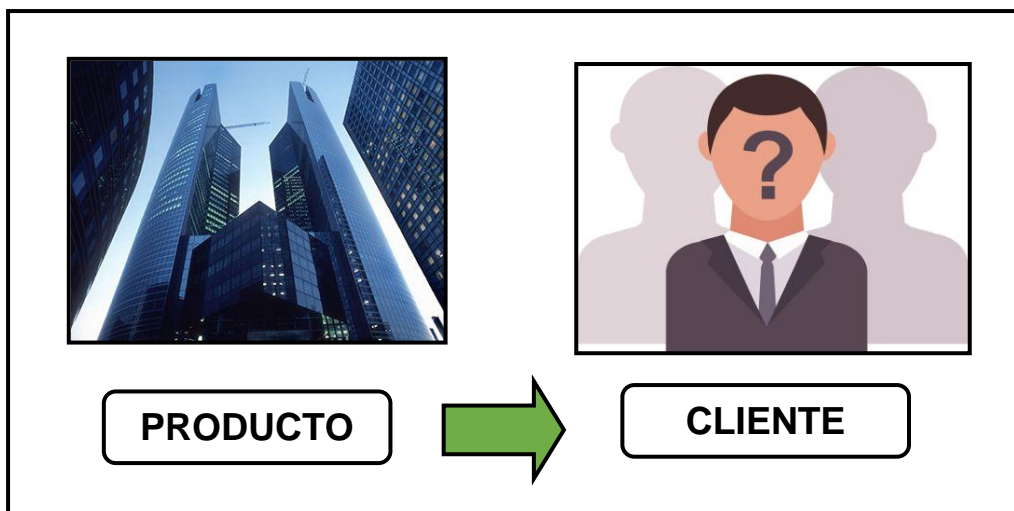
Nota: www.google.com

12.3 Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto:

De acuerdo a la identificación y descripción de los canales se pudo establecer el siguiente canal:

Figura 25

Canal con mayor flujo



Nota: Autoría propia

12.4 Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización:

La exportación realizada por la empresa POWER DE ICA S.A.C., comercializadora de Mango a Canadá – Puerto de Vancouver fue efectiva. Ya que tuvimos una excelente acogida en el mercado de Canadiense, asimismo con dicha exportación generamos buena rentabilidad y liquidez. Por lo que la exportación nos ayudó a ganar experiencia en el proceso de todos los trámites a realizar. CANADÁ es un país de primer mundo donde nos da la oportunidad de realizar mayores exportaciones de mangos.

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

Los beneficios que adquirimos al exportar es incrementar las ventas gracias a los pedidos de compra del exterior, tener mejores precios y mayor rentabilidad para nuestra empresa, tener acceso a mercados más grandes y con mayor potencial como es Canadá, reducir la carga tributaria originada por los impuestos nacionales, posicionar la imagen de la empresa en el extranjero. La exportación es valorada en nuestro país por la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo y el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur). La tecnología juega un papel muy importante en proceso de importación como los de transporte y logística mediante el seguimiento y optimización del uso de vehículos, contenedores y rutas; los costes de información, haciendo entre otras cosas irrelevantes. Por lo cual, con el TLC se busca asegurar un acceso preferencial de carácter permanente para todos los productos que conforman la oferta exportable peruana, así como la eliminación de las barreras no arancelarias que limitan el acceso real de las exportaciones peruanas a Canadá. Las exportaciones tienen un impacto directo sobre la generación de empleo, los niveles de formalidad, la mayor producción económica, mayores remuneraciones de los trabajadores. Las exportaciones son un componente del PIB de una economía, y a veces una parte bastante grande, los aumentos rápidos de las exportaciones tienen un impacto automático en la tasa de crecimiento del PIB.

CAPÍTULO XIII

MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

Tabla 26

Costos de exportación

DESCRIPCIÓN	
Costos de Exportación	S/
Certificado de origen (ISO 9001)	3,500.00
Certificado fitosanitario	50.00
Contenedor	7,000.00
Emisión B/L	175.00
Derecho de embarque	210.00

Vistos buenos	630.00
Deposito temporal	140.00
Currier	35.00
Gastos administrativos	105.00
Agente de aduanas	3,355.80
Costo FOB	19,761.04
Póliza de seguro (1.41% FOB)	278.63
Costo Total de Exportación	20,039.67

Nota: Autoría propia.

CONCLUSIONES

1. El mango es un producto que tiene alta demanda en el mercado local y en el mercado internacional, siendo un producto exportable y muy requerido por los clientes, por sus múltiples factores en beneficio a la salud y porque es un producto rico y agradable para los consumidores.
2. Los precios que ofrecen los productores de mango en el Perú se ajustan a los costos de la empresa POWER DE ICA y permite que el proceso de exportación a nuevos mercados sea viable y flexible permitiendo para la empresa una rentabilidad beneficiosa para el desarrollo sostenible de la empresa.
3. Es muy importante para ofrecer el producto en mercados internacionales contar con las certificaciones de calidad como el ISO: 9001 e ISO: 22000 como otros certificados que genere confianza entre el productor, empresa y comprador, esto es parte de la imagen corporativa.
4. Contar con almacenes que permitan mantener en buenas condiciones el producto es muy importante, ya que el proceso exportador requiere de ciertos requerimientos y condiciones puestas por el comprador como el país de destino, es muy importante las herramientas que se requieren para la manipulación del producto y de la experiencia del personal.
5. Como empresa nueva en el proceso de exportación, no fue inconveniente, debido a que existen agencias de aduanas que dan consultorías y sirven de representantes para los procesos que se requieren, el conocimiento y los contactos de las agencias aduaneras hacen menos burocráticos los tramites con las empresas de transporte y de la gestión en el puerto.

RECOMENDACIONES

1. Se debe optimizar los procesos para la exportación, y para lograrlo se debe capacitar al personal para que se amplíe el conocimiento de la gestión administrativa en la exportación.
2. Considerar que el producto el mango no es el único producto con alta demanda por los mercados internacionales, es necesario que los gestores de la empresa realicen investigaciones y estudio de mercado para ampliar su cartera de productos a exportar y de esta forma tener nuevos clientes.
3. Es importante seguir adquiriendo herramientas y materiales para que el personal logístico pueda tener un desempeño eficiente en los almacenes, en la protección del producto, en la manipulación de los productos, en los procesos de empaque, embalaje y paletizado.
4. La empresa debe contar con la participación de agentes intermediarios en mercados internacionales, para que pueda existir una relación directa con los nuevos clientes que apuestan por importar los productos que disponemos, y para evitar que los clientes puedan buscar otras empresas competidoras.
5. Los resultados de la inversión motiva a los gestores a seguir apostando por invertir productos que tienen alta demanda y cuyos productores cosechan en nuestro país siendo ello una ventaja competitiva en comparación con otras empresas que tienen que hacer compras a otros países para su exportación.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Descripción del producto (mandarina)

<https://www.frutas-hortalizas.com>

Clasificación arancelaria

<https://www.gob.pe>

Control de calidad

<https://blog-es.checklistfacil.com>

Norma ISO

<https://www.globalsuitesolutions.com>

Proceso de almacenamiento

<https://e-ful.com>

Distribución del almacén

<https://www.ingenieriaindustrialonline.com>

Implementos de un almacén

<https://www.rajapack.es>

Rotulado, empacado, embalado y paletizado

<https://es.slideshare.net>

Características y ventajas de un contenedor

<https://www.icontainers.com>

Depósitos temporales

<https://www.diariodelexportador.com>

Infraestructura para exportar a Estados Unidos

<https://publications.iadb.org>

Infraestructura del puerto del Callao

<https://www.unicon.com.pe>

Restricciones a los Estados Unidos

<https://exportemos.pe>

Canales de Distribución

<https://www.diariodelexportador.com>