



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

**“PROYECTO DE EXPORTACION DE PITAHAYA A ESTADOS
UNIDOS”**

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

PRESENTADO POR

Bach: GARCIA REYNA LLANET ROCIO

<https://orcid.org/0000-0003-4943-4304>

ASESOR

DR. ESTEBAN AUGUSTO BARCO SOLARI

<https://orcid.org/0000-0003-0870-5729>

**LIMA – PERÚ
2022**

DEDICATORIA

A Dora Felicia, Jorge y Alex mi madre y hermanos, a Raúl mi esposo, Ethan y Ian mis hijos, así como a Juana, mi suegra, quienes me demostraron amor, esfuerzo, dedicación, perseverancia y humildad a lo largo de mi vida para que pudiera alcanzar mis metas.

Finalmente, se lo dedico a las personas que significaron mucho para mí y hoy no están físicamente presentes, pero que me acompañan y se transformaron en una parte importante de mi vida, Gracias mamá Julia y Mamá Rita.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios, a Raúl Herrera Paisig, a la Familia García Reyna y a todos los que contribuyeron al desarrollo de mi investigación.

Al Dr. Esteban Augusto Barco Solari por su preparación, seriedad, comprensión y liderazgo en la realización del trabajo.

INTRODUCCION

Con el pasar de los tiempos el comercio internacional en nuestro país se ha vuelto una fuente de ingreso para los sectores que las practican en este caso hablar de esto nos refiere a todas las transacciones comerciales (privadas y públicas; ventas, inversión, logística y transporte) que tienen lugar entre dos o más naciones a través de fronteras políticas. Esas transacciones lucrativas suelen ser realizadas por empresas privadas; el gobierno los acepta con fines de lucro o para la política. En el siguiente proyecto desarrollaremos el proceso de exportación desde los procesos iniciales hasta culminar con la embarcación de nuestro producto.

Recientemente hace 5 años se habla del producto de pitahaya que está conquistando los mercados internacionales por su sabor y valor nutricional.

Durante los periodos 2021 el Perú exportó un aproximado de 2Tn de pitahaya, Aunque este aumento del 125% de volumen y del 37% de valor el año 2020, no alcanza para satisfacer los niveles previos a la pandemia. En el periodo 2019, la exportación de pitahaya superó las 6Tn. Se espera que con las nuevas medidas preventivas ante el Covid-19, las ventas superen las 9Tn por transacción para 2023.

RESUMEN

El presente trabajo realizaremos desarrollaremos un estudio detallado y descriptivo, en el cual se detallan 14 capítulos. Para una mejor comprensión y valoración de la información, el proyecto se encuentra agrupado con información que permiten ver desde la selección del producto a exportar, obtener un mercado meta, procesos de embalaje y empaquetado, así como también las rutas de transporte de nuestro producto en el país destino.

Mediante el siguiente proyecto se desea brindar de herramientas muy útiles para que las empresas o emprendedores que deseen iniciar su idea de negocio en la exportación de sus productos, logrando concretar su proceso los pasos sin ningún inconveniente. La información proporcionada tendrá puntos prácticos y concretos, que servirán de guía durante todo el proceso de exportación.

La exportación de pitahaya (fruta del dragón) producida en el Perú a llegando a diferentes destinos en el mundo como Aruba, Francia, Italia y Suiza. En esta oportunidad nuestro proyecto de exportación se realizará a Estados Unidos, un mercado altamente potencial en el consumo de frutas exóticas y con un índice de incremento de importación del 10% anual para esta fruta.

INDICE

	Página
DEDICATORIA.....	ii
AGRADECIMIENTO	iii
INTRODUCCION	iv
RESUMEN	v
INDICE	vi
INDICE DE TABLAS	x
CAPITULO I	12
1. PRODUCTO A EXPORTAR.....	12
1.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto	12
1.2. Clasificación arancelaria del producto.....	13
1.3. Flujograma del proceso productivo	14
CAPITULO II	17
2. APROVISIONAMIENTO.....	17
2.1. Proveedores potenciales	17
2.1.1. Asociación La flor de la Pitahaya de Churuja.	17
2.1.2. Asociación de productores La fruta del dragón.	18
2.1.3. Asociación de productores Miraflores.	18
2.1.4. Asociación de productores agropecuarios la flor del dragón.	19
2.2. Matriz de selección de proveedores	19
2.3. Control de calidad	20
2.4. Costo de fabricación y/o adquisición	22
CAPITULO III	23
3. ALMACENAMIENTO.....	23
3.1. Estrategia de almacenamiento	23
3.2. Lay-out de almacén.....	24

3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento.....	25
3.4. Costo fijo de almacén	26
CAPITULO IV	28
4. ROTULADO Y ETIQUETADO TECNICO	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 rotulado.....	30
CAPITULO V	31
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	32
5.4. Tiempo y costo del proceso de empackado.....	33
CAPITULO VI	35
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	38
CAPITULO VII	40
7. UNITARIZACIÓN (Únicamente si aplica al producto)	40
7.1. Ficha técnica de pallet seleccionado.....	40
7.2. Criterios usados para la selección del pallet	41
7.3. Proceso de paletización	42
7.4. Plano de estiba del pallet.....	42
7.5. Tiempos y costos del proceso de paletizado	43

CAPITULO VIII.....	44
8. CONTENEDORIZACIÓN (Únicamente si aplica el producto)	44
8.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado	44
8.2. Criterios de selección de contenedores	45
8.3. Proceso de contenedorización.....	46
8.4. Plano de estiba del contenedor	47
8.5. Tiempo y costos del proceso de contenedorización	47
CAPITULO IX.....	49
9. TRANSPORTE	49
9.1. Proveedores del transporte interno	49
9.2. Costo de transporte interno (Inland Freight)	50
9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional.....	51
9.4. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo	51
CAPITULO X.....	52
10. SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL	52
10.1. Agentes de aduana.....	52
10.2. Costo de agenciamiento	54
10.3. Aseguradoras.....	55
10.4. Póliza de seguros (cobertura y costo).....	55
10.5. Depósitos temporales	57
CAPITULO XI.....	59
11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAIS DESTINO	59
11.1. Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana	59
11.2. Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.	59
11.3. Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios,	

procedimientos, costos, etc.	61
11.4. Proceso de importación y nacionalización en el país destino (flujograma con costos y tiempos)	62
11.5. Requisitos para importar muestras sin valor comercial	62
11.6. Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino.....	63
CAPITULO XII	64
12. DISTRIBUCIÓN.....	64
12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.	64
12.2. Identificación y descripción de canales de distribución.	66
12.3. Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto.	68
12.4. Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.	68
12.5. Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.	69
12.6. Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.	70
CAPITULO XIII	72
13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN.....	72
CAPITULO XIV	74
14. EVALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA	74
RECOMENDACIONES.....	77
BIBLIOGRAFIA	79

INDICE DE TABLAS

Tabla 1	14
Tabla 2	20
Tabla 3	22
Tabla 4	25
Tabla 5	26
Tabla 6	27
Tabla 7	31
Tabla 8	35
Tabla 9	40
Tabla 10	43
Tabla 11	44
Tabla 12	48
Tabla 13	50
Tabla 14	51
Tabla 15	53
Tabla 16	53
Tabla 17	54
Tabla18	55
Tabla 19	64
Tabla 20	72
Tabla 21	74

INDICE DE FIGURAS

Figura 1	14
Figura 2	25
Figura 3	29
Figura 4	30
Figura 5	32
Figura 6	33
Figura 7	35
Figura 8	38
Figura 9	42
Figura 10	44
Figura 11	45
Figura 12	47
Figura 13	50
Figura 14	58
Figura 15	63
Figura 16	64
Figura 17	67

CAPITULO I

1. PRODUCTO A EXPORTAR

1.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto

Ficha Técnica de la Pitahaya o Futa del Dragón

ORGANIC AMAZON COMPANY S.A.C. Exportación de "Pitahaya o Fruta del Dragón"	
NOMBRE COMERCIAL	Pitahaya, Fruta del Dragón
NOMBRE CIENTIFICO	Hylocereus undatus
ORIGEN DE LA ESPECIE	México
PARTIDA ARANCELARIA	0810 90 400

CARACTERISTICAS	Pitahaya (fruta del dragón) fruta exótica con un color intenso, rojo oscuro, rosado o amarillo, con un interior blanco o rosado según el tipo de cactus del que se produce. Su sabor es extremadamente dulce. La pitahaya está compuesta principalmente por agua y contiene minerales esenciales. Muy beneficioso para personas con colesterol alto y aquellas que se preocupan por fortalecer su sistema inmunológico.
NUTRIENTES	Vitamina C, Hierro, Fosforo, Calcio, entre otros.
BENEFICIOS	Tiene efecto laxante y combate la gastritis.
PREPARACIÓN/USOS	Cortar verticalmente y consumir pulpa con cuchara, ensalada de frutas, ensalada de vegetales.
CUANDO COMER	Cuando la piel está de color amarillo, rojo y/o con pintas verde. Para acentuar su sabor, se recomienda refrigerar antes de consumir.
MANEJO DEL PRODUCTO	Mantener refrigerada (3.3° C a 5.6° C)

Fuente: Elaboración propia

1.2. Clasificación arancelaria del producto

Establecido en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, que tiene como objetivo introducir un sistema común de numeración y texto.

El título nacional de la mercancía se utiliza para calcular los impuestos que se pagarán durante su nacionalización, para determinar los requisitos aduaneros necesarios para su importación o exportación, y para saber si está gravada o tiene privilegio aduanero.

Tabla 1
Clasificación Arancelaria

Partida arancelaria	Denominación
SECCIÓN II	: PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL
CAPÍTULO 8	:FRUTAS Y FRUTOS COMESTIBLES; CORTEZAS DE AGRIOS (CÍTRICOS), MELONES O SANDÍAS
08.10	Las demás frutas u otros frutos, frescos.
0810.90	: - Los demás:
0810.90.40.00	: - - Pitahayas (<i>Cereus spp</i>)

Fuente: Elaboración propia

1.3. Flujograma correspondiente al proceso productivo

Figura 1
Proceso productivo.



Fuente: Elaboración propia

- ✓ **RECEPCION DE LA FRUTA:** En la provincia de Bongará, Región Amazonas encontramos condiciones climáticas adecuadas que requiere el cultivo de pitahaya, lo cual en los últimos años ha incrementado su cultivo; después de llevar a cabo todo un procedimiento desde la plantación hasta el recojo de la fruta, se recoge el producto y se lleva hasta nuestras instalaciones, solo los frutos que mantienen los estándares para su exportación.

- ✓ **CONTROL DE CALIDAD:** en esta etapa nuestro producto pasa por una fase de controles para así tener un producto que cumple con estándares adecuados y condiciones fitosanitarias para su exportación.

- ✓ **LIMPIEZA Y DESINFECCION:** Después de pasar por el control de calidad los frutos seleccionados pasan por el proceso de limpieza y desinfección utilizando agua clorada.

- ✓ **ETIQUETADO Y EMPAQUETADO:** Este proceso se realiza de manera manual en cada fruta se coloca una etiqueta y se coloca en cajas para su transporte de manera segura asegurándonos que la fruta no se deteriore.

- ✓ **ALMACENADO:** Las cajas conteniendo los frutos son trasladados y almacenados en un lugar fresco y seco; a una temperatura que oscila entre de 0°C a 5°C.

- ✓ **EXPORTACION:** Para el proceso de exportación se procederá colocar las cajas almacenadas en contenedores que mantengan el clima

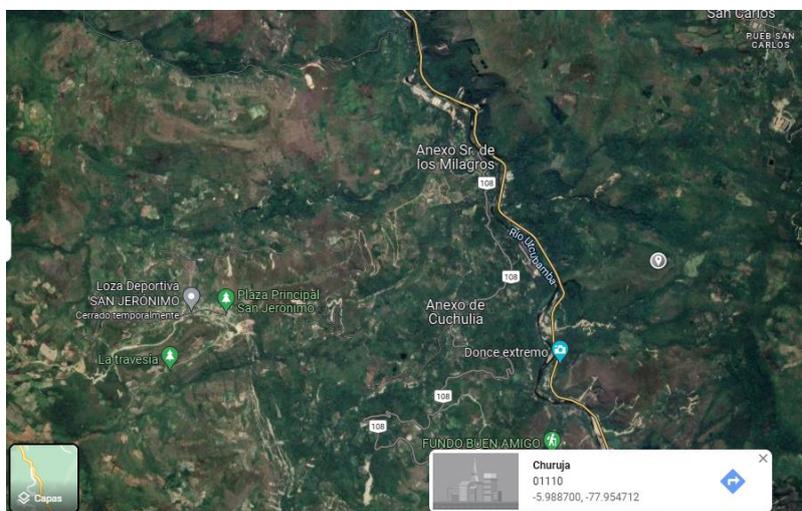
adecuado, luego serán llevado hasta el muelle para ser llevado en barco carguero hasta Estados Unidos.

CAPITULO II

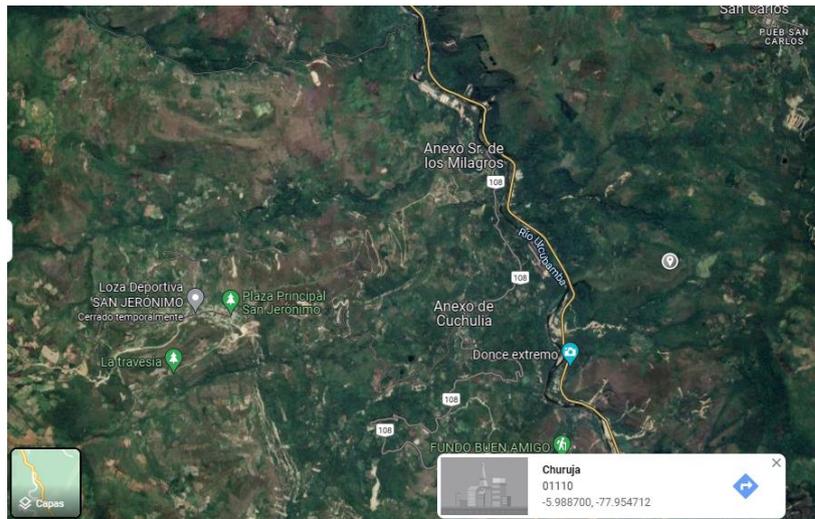
2. APROVISIONAMIENTO

2.1. Proveedores potenciales

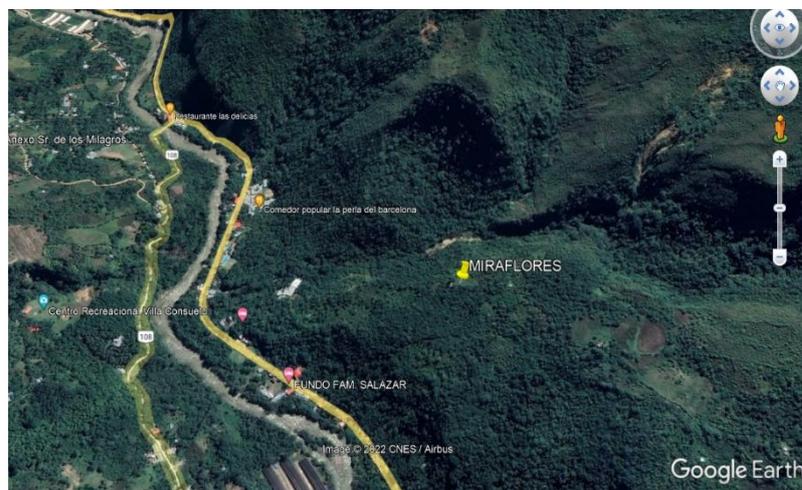
2.1.1. Asociación La flor de la Pitahaya de Churuja: se encuentra ubicada en la provincia Bongará en la región Amazonas. Al encontrarse cerca de la línea ecuatorial tiene las condiciones climáticas propicias para poder producir la pitahaya.



2.1.2. Asociación de productores La fruta del dragón: se encuentra ubicada en la misma localidad que el anterior posible proveedor. Se ubica en el distrito de Churuja en la región de Amazonas. A solo 100 metros de la plaza principal del distrito. Del mismo modo, su ubicación cercana a la línea ecuatorial facilita las condiciones para la siembra de pitahaya.



2.1.3. Asociación de productores Miraflores: la asociación de productores Miraflores se ubica en el centro poblado Señor de los Milagros en el distrito de Churuja, una asociación que tiene 2 años y medio en la producción de la pitahaya.



2.1.4. Asociación de productores agropecuarios la flor del dragón: se ubica en el centro poblado Donce en el distrito de Churuja con una extensión de cultivo de 15 has.



2.2. Matriz de selección de proveedores

Siguiendo al punto anterior, se considera como proveedor (1) Asociación de productores La fruta del dragón, como proveedor (2) Asociación La flor de la Pitahaya de Churuja, proveedor (3) Asociación de Productores Miraflores y al proveedor (4) Asociación de Productores Agropecuarios la Flor del Dragón.

En la siguiente tabla se muestra los criterios de selección con una puntuación entre 1 y 5. Según el puntaje se selecciona como ganador al proveedor (1) "Asociación de productores La fruta del dragón" como proveedor del proyecto.

Tabla 2
Criterios de selección

CRITERIO	Asociación de productores La fruta del dragón	Asociación La flor de la Pitahaya de Churuja	Asociación de Productores Miraflores	Asociación de Productores Agropecuarios la Flor del Dragón
Calidad de frutos	4	4	3	3
Acceso de vehículos de transporte	5	2	3	3
Experiencia de personal	3	2	1	1
Años de actividad	3	3	1	1
Capacidad de negociación	2	1	2	1
Facilidades de pago	2	2	2	1
Distancia al punto de exportación	3	3	3	3
TOTAL	20	17	15	13

Fuente: Elaboración propia

2.3. Control de calidad

Para el proyecto de exportación de pitahaya el control de calidad está a cargo de 2 entidades, SENASA (Perú) y la FDA (Estados Unidos).

SENASA (Servicio Nacional de Sanidad Agraria):

Organismo público descentralizado del Ministerio de Agricultura del Perú con autonomía económica, financiera, técnica y administrativa. Autoridad nacional y organismo oficial del Perú en materia de sanidad agropecuaria. SENASA responsable de proteger la tierra de plagas y enfermedades que no son nativas de nuestro Perú. Encargada de implementar los estándares y recomendaciones de organismos internacionales para suscribir protocolos y convenios con organismos

de sanidad agropecuaria de otros países, aperturando nuevos mercados para la exportación de nuestros productos agrícolas. También esta encargada de la prueba, controlar y emitir certificaciones fitosanitarias y zoonosanitarias, diagnóstica, identifica y brinda control biológico.

FDA (La Administración de Alimentos y Medicamentos):

Restringe la importación de frutos de pitahaya debido a la presencia de moscas de frutas. Sin embargo, la regulación específica abre paso no aplica a la exportación de pulpa de pitahaya, el cual pasa por un proceso adicional que garantiza la eliminación de los riesgos fitosanitarios. Para el proyecto se debe considerar este escenario al momento de determinar los mercados potenciales

(FDA) Agencia responsable de establecer y monitorear el cumplimiento de las regulaciones, busca garantizar la seguridad de los alimentos, medicamentos y productos cosméticos en EE. UU. Todo los productos importados regulados por la FDA son inspeccionados por la Aduana de EE. UU. el día de entrada; aquellos que no cumplan con las leyes y reglamentos deben ser regulados o reexportados voluntariamente (En caso del incumplimiento de requisitos de clasificación, documentación, etiquetado, empaque) o desechados en caso de detectarse un riesgo para la salud de los consumidores.

La FDA esta encargada de administrar lo siguiente:

- El cumplimiento de la Ley de Bioterrorismo
- Los Alimentos envasados acidificados y bajos en ácido (LACF/AF)
- Los aditivos e ingredientes alimentarios

- El etiquetado y envasado de productos procesados

2.4. Costo de fabricación y/o adquisición

En la siguiente tabla se muestra el costo de compra de la pitahaya roja fresca.

Tabla 3
Costo de compra de la pitahaya roja fresca

CONCEPTO	UNIDAD	PRECIO
Pitahaya roja fresca	1	S/ 5.00
Pitahaya roja fresca	38880	S/ 194400.00

Fuente: Elaboración propia

CAPITULO III

3. ALMACENAMIENTO

3.1. Estrategia de almacenamiento

El proceso de almacenamiento debe ser breve, y se dirija rápidamente al centro de exportación. Por ello, si la exportación se realiza desde el puerto del Callao, el almacenamiento del producto se debe realizar en zonas cercanas para su rápido transporte.

La cosecha de la pitahaya se va a realizar en la región de Amazonas, donde se encuentra el proveedor seleccionado. Inmediatamente se va a realizar el transporte hacia el almacén ubicado en la provincia del Callao.

El almacén debe contar con las condiciones propicias para que el fruto de pitahaya llegue en las condiciones necesarias para su transporte final. Además, el empaquetado final será realizado en el almacén.

Las condiciones que debe tener el fruto para su respectivo almacenamiento

son las siguientes:

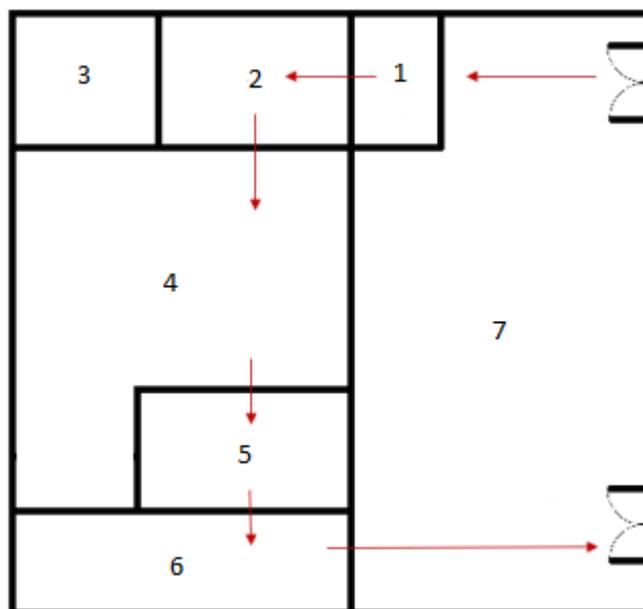
- Entera y sana, excluyendo los frutos deteriorados que no se encuentren aptos para el consumo.
- Estar limpia y libre de materia extraña visible.
- Estar libre de plagas o daños por éstas.
- No presentar humedad persistente.
- Ausencia de cualquier olor y/o sabor extraño.
- Ofrece una textura y apariencia fresca
- No tener hendiduras en la corteza.
- No tener espinas.
- Tener un tallo con longitud entre los 15mm y 25mm.

El almacén debe garantizar que se cumplan las condiciones antes mencionadas para no tener problemas en la recepción del cliente importador del producto.

3.2. Lay-out de almacén

Proceso del Lay-out del almacén y la correspondiente tabla de descripción:

Figura 2
Lay-out del almacén



Fuente: Elaboración propia

Tabla 4
Descripción Lay-out del almacén

1	Recepción de materia prima
2	Zona de selección de frutos
3	Oficina
4	Zona de procesamiento (lavado y secado)
5	Zona del empaquetado y pesaje
6	Área de almacenamiento
7	Área de embalaje y transporte final

Fuente: Elaboración propia

3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento

Para garantizar un proceso de guardado adecuado es necesario contar con los siguientes equipos y maquinarias:

Tabla 5
Equipos y maquinarias

CONCEPTO	IMAGEN (Referencial)
Jabas plásticas de cosecha	
Pallets	
Bascula de plataforma	
Coches para transporte en almacén	
Montacargas	
Balanza electrónica	
Faja transportadora sanitaria	
Máquina de lavado con escobillas	
Túnel de secado	
Cámara refrigeración	

Fuente: Elaboración propia

3.4. Costo fijo de almacén

En el siguiente cuadro se detalla los costos fijos del almacén, el cual asciendo a un total de S/ 16,150.00 soles mensuales:

Tabla 6
Costos fijos del almacén

CONCEPTO	COSTO MENSUAL
Luz	2,500.00
Agua	1,500.00
Internet y teléfono	500.00
Mantenimiento almacén	650.00
Mantenimiento maquinaria	1,000.00
Alquiler	10,000.00
TOTAL	16,150.00

Fuente: Elaboración propia

CAPITULO IV

4. ROTULADO Y ETIQUETADO TECNICO

4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto

Debe contener la siguiente información:

- Nombre del producto y el tipo de fruto que contiene
- El contenido de cada envase
- Origen del fruto
- Dirección del lugar donde se almacenó y donde se realizó el empaque del

fruto

- Las especificaciones comerciales (categoría, calibre, pero, entre otras).
- Código de identificación del lote o producción.

La siguiente figura muestra el modelo de etiquetado que se va a realizar para la exportación de pitahaya:

Figura 3
Modelo de etiquetado



Fuente: Elaboración propia

4.2. Normas técnicas aplicable

Las normas técnicas que se va tener en consideración serán las que se detallan a continuación:

- a) INDECOPI mediante la norma Técnica Peruana Nro. 209.038:2003 (2009) Comité de Normalización y Supervisión de Obstáculos No Arancelarios al Comercio, refiere que el etiquetado de todos los productos envasados, debe contener la información correcta en todo los productos.
- b) Ley de Etiquetado y Verificación de Reglamentos Técnicos de Productos Industriales Manufacturados Decreto Nro. 1304, (2022). Ley que tiene por objeto introducir el etiquetado obligatorio a las industrias de consumo y productos manufacturados con el fin de proteger los derechos de información de los consumidores y usuarios.
- c) Código Alimentarius es una directriz y norma que regula el etiquetado de productos, tiene como finalidad proteger la salud de los consumidores y asegurar la equidad del comportamiento comercial de los producto en el

mercado interno y externo.

4.3. Proceso de rotulado

Este proceso es simple y sigue la siguiente secuencia:

Figura 4
Proceso del rotulado



Fuente: Elaboración propia

4.4. Tiempos y costos del proceso de rotulado

Etiquetar lleva en promedio 1 minuto, ya que solo es pegar la etiqueta en el empaque final, para su posterior embalaje. Por la personalización de la etiqueta el tiempo de entrega se encuentra entre los 7 y 15 días desde realizado el pedido.

El precio por millar de las etiquetas es de S/ 68.00 soles incluyendo el IGV.

Tiempo aproximado: 1 minuto
Costo aproximado: S/ 68.00

CAPITULO V

5. EMPAQUE

5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado

Tabla 7
Ficha técnica cartón corrugado

CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DEL PRODUCTO				
Descripción	Lámina de cartón corrugado constituida por dos hojas de papel voluminoso 100 % virgen, una lisa y una ondulada, pegadas entre sí por un adhesivo vegetal a base de almidón de maíz. Cumple con la norma FDA para envases en contacto con alimentos.			
Código SAP	PC11001	PC12001	PC13001	PC14001
Medidas (mm)	270 x 360	270 x 460	360 x 460	360 x 570
Uso recomendado caja (cm)	30x40 cm	30x50 cm	40x50 cm	40x60 cm
Peso del Producto (g)	11,42	14,59	19,46	24,11
Tipo de Onda	B			
Altura de la Onda	2,8 mm			
Tolerancia	+/- 10%			
EMBALAJE				
Cartones por paquete	200 unidades			
Peso Neto Kg. (Aprox.)	2,28 KN	2,92 KN	3,89 KN	4,82 KN
Medidas paquete	270x370x260	270x470x260	360x470x260	360x570x260
CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DEL PAPEL				
	Valor Estándar	Norma de Análisis		
Peso Base	50 gr/m ²	TAPPI 410		
Humedad	8%	TAPPI 412		
Blancura ISO	56%	ISO 2472		
Carga Ruptura L	2,4 kN/m	TAPPI 494		
Rasgado Elmendorf T	400,00 mN	TAPPI 414		
Rugosidad Bendtsen S	950,00 ml/min	ISO 8791/4		

Fuente: Elaboración propia

Figura 5
Modelo de empaque.



Fuente: Elaboración propia

5.2. Criterios de selección del empaque

Se considero los siguientes puntos para el empaque:

- Material reciclable
- Corrugado de pared sencilla
- Flauta vertical
- Dimensiones
- Plazos de entrega

5.3. Proceso de empaque

El empaque no se trata solo de presentar productos hermosos para complacer al cliente, el empaque es la base de la eficiencia de la cadena logística y el seguro de nuestros productos, diseño y marca. Si bien se debe mantener la integridad del fruto durante todo el trayecto de transporte hasta el destino final. En el siguiente diagrama se detalla el proceso de empaque:

Figura 6
Proceso de empaque



Fuente: Elaboración propia

5.4. Tiempo y costo del proceso de empacado

En el empaque, el tiempo que lleva es de 5 minutos por empaque. Esto una vez que llegan los empaque a almacén. El tiempo es calculado desde que se arma el empaque hasta que se empieza el embalaje.

El costo es único, y se está establecido en S/ 3.00 soles por empaque. Este precio es al por mayor y por compras mayores a 1 millar de empaques.

Tiempo aproximado: 5 minutos
Costo aproximado: S/ 3.00 x empaque

CAPITULO VI

6. EMBALAJE

6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado

En la siguiente imagen se muestra el detalle técnico del embalaje que se va a utilizar para realizar el embalaje de los paquetes finales. Después de realizar el embalaje se destina el producto al puerto para ser embarcado rumbo al país destino.

Figura 7
Material para embalaje.



Fuente: Solpak

Tabla 8
Ficha técnica de embalaje seleccionado

Origen	Polimerización del estireno
Transparencia	PS uso general: Transparente PS alto impacto: Opaco
Solubilidad	Benceno y cloruro de metileno
Resistencia al agua	Buena
Resistencia a ácidos	Buena
Resistencia al álcalis	Buena
Resistencia a grasas y aceites	Regular
Barrera a gases	Mala
Resistencia a luz solar	Regular
Temperatura de trabajo normal	PS uso general -18 a 90°C PS alto impacto -28 a 85°C
Temperatura de sellado	120 a 175°C
Procesos	Extrusión, inyección, termoformado, soplado
Aplicaciones	Termoformados, envases, tapas, bandejas.
Impresión	Tintas especiales
Fuerza de tensión max 100 Lb / pulg²	Orientado 80 - 120
Elongación %	Orientado 3 - 50
Resistencia al desgarre gr/cm	Orientado 4 - 30
Resistencia al impacto Kg / cm	Orientado 1 - 5
Transmisión de gases cc/m² / 24h / 23°C / 0% H.R. /ATM	O ₂ orientado: 3000-5000 N ₂ : 620-1550 CO ₂ : 10000-20000

Fuente: Cotización ENVAPACK

6.2. Criterios usados para la selección de embalaje

A continuación, describiremos algunos de los criterios a tener en cuenta.

El Coste

El impacto de los costos de empaque en un artículo siempre será limitado. Pero cuando los costos son considerados en su verdadera medida, estos son por remoción de escombros, reclamos por daños, costos de transporte, etc. El coste del embalaje es el principal aspecto a tener en cuenta a la hora de elegir.

Cuestiones Técnicas

Las condiciones de envío, la temperatura, la humedad, la posibilidad de condensación, golpes y vibraciones determinarán qué soluciones son correctas o no. El almacenamiento, como moho, insectos, etc. puede afectar nuestro paquete. o su apilamiento también indica el tipo de paquete que necesitamos. Otros criterios de selección de envases son:

- Material reciclable
- Grosor de plástico
- Dimensiones
- Largo de tuco
- Resistencia a soluciones externas
- Resistencia al desgarre e impacto
- Tiempo de entrega
- Precio acorde al mercado

6.3. Proceso de embalaje

En el siguiente diagrama se muestra el proceso de embalaje, desde que se termina el empaquetado hasta que se sube a la unidad de transporte.

Figura 8
Proceso de embalaje



Fuente: Elaboración propia

6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje

Mientras se disminuya el tiempo del embalaje será mayor nuestra

rentabilidad. El nuestro proyecto el tiempo de embalaje es de un aproximado de 30 minutos por lote de productos ya empaquetados. De igual modo el tiempo de entrega está en función al stock del proveedor, que es en promedio 2 días y 15 días en caso se tenga que realizar la producción del embalaje.

El costo del embalaje es de S/ 4.50 por tuco de embalaje. Este precio incluye IGV y con las especificaciones requeridas.

Tiempo Promedio: 2 a 15 días
Costo aproximado: S/ 4.50 x embalaje

CAPITULO VII

7. UNITARIZACIÓN (Únicamente si aplica al producto)

7.1. Ficha técnica de pallet seleccionado

Tabla 9

Ficha técnica que corresponde al pallet seleccionado

NOMBRE	PALLET AMERICANO
IMAGEN	
DIMENSIONES	1200mm X 1100 mm x 100mm
USO	Permiten distribuir mejor las cargas en embarcaciones y vehículos de carga, facilita el transporte de la mercancía y el almacenamiento del mismo.

CARACTERISTICAS	Cuenta con 1 piso (no reversible), tiene 4 entradas y puede soportar una carga estática de 4 500 kilos. Peso aproximado: 20 kg. Carga de trabajo segura en movimiento: 1500 kg El material del pallet es de pino.
PRUEBAS DE CALIDAD	Resistencia a la flexión y al impacto Resistencia a la compresión
PRECIO DE COMPRA DE PALLET	S/. 30.00

Fuente: Elaboración propia

La consolidación consiste en ordenar y agrupar bienes para mantener la integridad del producto en todas las etapas a medida que el producto se mueve por el almacén; hace que el transporte de mercancías sea más fácil y rápido.

7.2. Criterios usados para la selección del pallet

Consideramos los siguientes puntos para la selección de pallets:

- Medida: el pallet depende de las medidas del embace y empaque del producto o artículo a exportar.
- Coste: el lugar donde se adquiere nuestro pallet es muy importante para reducir costes, mientras se adquiriera en un lugar cercano a la fuente de materia prima menor será su coste.
- Material: elegir el pallet de pino nos asegurara un mejor beneficio.
- Ciclo de vida: depende del tipo de material usado para la fabricación.
- Peso y resistencia: dependen del material y del tamaño.

Fuente: Elaboración propia

7.5. Tiempos y costos del proceso de paletizado

Tabla 10
Tiempo y costo del proceso de paletizado

DESCRIPCION	CANTIDAD	TIEMPO (min)	Precio total
Personal para ordenar las cajas	1	5	90.00
pallet	18	-	540.00
Movilización de los pallets	1	2	300.00
	TOTAL	7	930.00

Fuente: Elaboración propia

CAPITULO VIII

8. CONTENEDORIZACIÓN (Únicamente si se usa el producto)

8.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado

Los Contenedores Frigoríficos o Contenedores Reefer se utilizan para transportar mercancías que requieren condiciones de temperatura controlada en tránsito.

Tabla 11

Ficha técnica contenedor frigorífico 40'.

TARA	CAPACIDAD DE CARGA	CAPACIDAD CUBICA	LONGITUD INTERNA
4800 kg	27700 kg	59.3 m cúbicos	11.56m
ANCHO INTERNO	ALTURA INTERNA	ANCHO APERTURA DE PUERTAS	ALTO APERTURA DE PUERTAS
2.28 m	2.25m	2.29m	2.26m

Fuente: Elaboración propia

Figura 10

Vista externa del contenedor refrigerado



Fuente: Elaboración propia

Figura 11
Vista interna del contenedor refrigerado



Fuente: Elaboración propia

8.2. Criterios de selección de contenedores

Se considera los siguientes puntos para la selección:

- Modelo: Reefer 40 Pies

- Capacidad: 40 pies
- Tipo de contenedor: Reefer (Refrigerado)
- Uso: Contenedor Reefer para productos perecederos. Es adecuado para verduras, frutas, flores, carnes y pescados.

Nuestro producto a exportar es frágil ante condiciones de cambio de temperatura durante su proceso de traslado por lo cual se requiere mantener una temperatura adecuada para conservar la frescura, calidad y características de la pitahaya.

8.3. Proceso de contenedorización

Durante este proceso debemos colocar los pallets dentro Reefer 40 Pies. La contenedorización minimiza el manipuleo de la carga. El montacarga recoge los pallets unitarizados y los ubica al extremo del contenedor.

Los pallets se colocan individualmente en el contenedor con la ayuda de una carretilla elevadora. Este se realiza en caso que los pallets no se ubiquen adecuadamente en el Reefer.

Pesaje del pallet

Cantidad de cajas por pallet= 180

Peso del pallet= 25 kg.

Peso de una caja de la fruta del dragón= 3 kg.

Peso del pallet con carga= 540 kg.

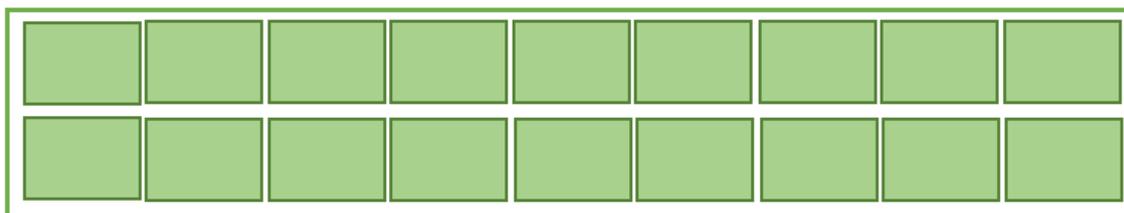
Peso de 18 pallet con carga= 9720 kg.

8.4. Plano de estiba del contenedor

Medidas internas del contenedor: 11.56m x 2.28m x 2.25m

Figura 12

Vista del plano de estiba desde arriba.



Fuente: Elaboración propia

8.5. Tiempo y costos del proceso de contenedorización

El tiempo estimado para este proceso es de aproximadamente 2 horas, considerando la carga de 18 paletas con montacargas. Además del trabajo de las carretillas elevadoras, en el contenedor hay acomodadores que colocan los pallets

de forma organizada según el plano del contenedor.

Tabla 12
Gastos de contenedorización

	Cantidad	Precio Unitario	Total
costo del montacarga	1	S/ 300.00	S/ 300.00
costo de personal	2	S/ 50.00	S/ 100.00
alquiler de traspaleta	1	S/ 50.00	S/ 50.00
		TOTAL	S/ 450.00

Fuente: Elaboración propia

CAPITULO IX

9. TRANSPORTE

El transporte de carga es un tipo de transporte en el que los bienes y mercancías se trasladan de un lugar de extracción a otro destino, para que lleguen a su destino en buenas condiciones y a tiempo.

Nuestra empresa empleara el transporte marítimo, como medio para transporte de nuestra mercadería, porque los costos son los más bajos, el modo de transporte y por ende los más utilizados para el transporte de mercadería.

9.1. Proveedores del transporte interno

9.1.1 AGENCIA DE TRANSP. CARGA PICAFLOR SRLTDA

Empresa dedicada con más de 26 años al rubro de carga en el mercado del

transporte iniciando sus actividades el 27 de enero de 1996 en la ciudad de Chachapoyas.

Una empresa comprometida con sus clientes ofreciéndoles una variedad de formas de transporte de carga otorgándoles la seguridad que sus productos a transportar lleguen en las mejores condiciones y el menor tiempo posible, cuenta con profesionales ampliamente capacitados en logística y lo más importante sucursal en la ciudad de Lima.

Figura 13
Logo Agencia de Transp. Carga PICAFLOR SRLTDA



Fuente: Empresa Transp. Carga PICAFLOR SRLTDA

9.2. Costo de transporte interno (Inland Freight)

Tabla 13
Costo de transporte interno

AGENCIA	ACTIVIDAD	UNIDAD	PRECIO DEL FLETE
TRANSP. CARGA PICAFLOR	TRANSPORTE DE MERCADERIA AMAZONAS - LIMA	9120 KG	S/ 4,050.00

Fuente: Elaboración propia

9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional

- Hapag-Lloyd:
- MAERSK LINE:
- HAMBURG SÜD A/S: Hamburg Süd A/S,

9.4. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo

Tabla 14
Cotizaciones de flete marítimo y aéreo

AGENCIA	MEDIO DE TRANSPORTE	UNIDAD	PRECIO DE FLETE
HAPAG-LLOYD	MARITIMA	CONTENEDOR DE 40´	\$ 4479.50

Fuente: Elaboración propia

CAPITULO X

10. SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

Para la exportación de pitahaya se realizará en un contenedor Reefer de 40´ mediante vía marítima.

Nuestro contrato se realizará mediante el incoterm FOB Free On Board / Libre a bordo. esto implica que como exportadores solo estamos obligados a cumplir las responsabilidades de la entrega de la mercadería sobre el espacio de asignado dentro de la naviera.

El importador asumirá las responsabilidades posterior a la entrega de la mercadería sobre la naviera, como costos de transporte, costos de aduana, descarga de mercadería, transporte al punto destino y costos por seguros si este lo requiera, entre otros gastos previstos en el proceso de importación.

10.1. Agentes de aduana

A continuación, se detallan algunos agentes de aduanas del Perú.

Tabla 15
Agentes de Aduanas

RUC	NOMBRE DEL AGENTE	DIRECCION	JURISDICCION	DELEGADO TITULAR
20511117373	MONTEVERDE ADUANERA S.A.C.	AV SANTA ROSA No.330 LA PERLA CALLAO	LIMA METROPOLITANA , MARITIMA DEL CALLAO , AEREA Y POSTAL EX-IAAC , AEREA Y POSTAL EX-IAPC , PAITA	ALFREDO A. MONTEVERDE UGARRIZA
20523301811	ANTARES ADUANAS S.A.C.	AV- CANAVAL MOREYRA NRO. 340 PISO 7 OF. 703 SAN ISIDRO	MARITIMA DEL CALLAO , AEREA Y POSTAL EX-IAAC , AEREA Y POSTAL EX-IAPC , LIMA METROPOLITANA , ILO , TALARA , LA TINA , PAITA , TACNA , PISCO	JORGE MARTIN CANALES BENAVIDES
20101383378	ALICIA GUZMAN DE CASTILLO S.A.	AV. 02 DE MAYO No 731 OF 201 CALLAO	LIMA METROPOLITANA , MARITIMA DEL CALLAO , AEREA Y POSTAL EX-IAAC , AEREA Y POSTAL EX-IAPC	RICARDO MARIO CASTILLO GUZMAN
20566177791	PACIFICO DESPACHOS SAC	AV. A Y NESTOR GAMBETTA S/N INT 1 CALLAO CALLAO	MARITIMA DEL CALLAO , AEREA Y POSTAL EX-IAAC , PISCO , AEREA Y POSTAL EX-IAPC	JULIA IDA CARDENAS CASTILLO
20101368221	JOSE V. MOLFINO S.A	AV. ALMIRANTE MIGUEL GRAU 156 CALLAO	LIMA METROPOLITANA , MARITIMA DEL CALLAO , AEREA Y POSTAL EX-IAAC , AEREA Y POSTAL EX-IAPC , PAITA , TALARA , LA TINA , PISCO , MOLLENDO - MATARANI , ILO	CARLOS ALBERTO MOLFINO PIAGGIO
20100255325	AGENCIAS RANSA S.A.	AV. ARGENTINA N 2833 - CALLAO	SALAVERRY , MOLLENDO - MATARANI , ILO , CHIMBOTE , LIMA METROPOLITANA , PISCO , PAITA , IQUITOS , AEREA Y POSTAL EX-IAAC , MARITIMA DEL CALLAO , AEREA Y POSTAL EX-IAPC , LA TINA , TUMBES , SEDE CENTRAL - CHUCUITO , TALARA	CESAR DIONICIO BALLON IZQUIERDO
20504094571	AGENTES CORPORATIVOS S.A.	AV. BOCA NEGRA No 395 OF. B URB. INDUS. BOCANEGRA - CALLAO	LIMA METROPOLITANA , AEREA Y POSTAL EX-IAAC , MARITIMA DEL CALLAO , AEREA Y POSTAL EX-IAPC	RUGGERTHS PEREZ ALARCON
20100412366	SAVAR AGENTES DE ADUANA S.A.	AV. BOCANEGRA No 274 CALLAO	LIMA METROPOLITANA , PAITA , MARITIMA DEL CALLAO , AEREA Y POSTAL EX-IAAC , AEREA Y POSTAL EX-IAPC , DESAGUADERO , A NIVEL NACIONAL , SALAVERRY , TUMBES , MOLLENDO - MATARANI , PUERTO MALDONADO , TACNA , ILO , PUNO , PISCO , CHICLAYO , TALARA , LA TINA , CHIMBOTE	JOHAN ALBERTO ESCARATE FARFAN
20122583211	NAVASA AGENTES DE ADUANA S.A.	AV. BRIGADA SILVA DE OCHOA No 398 OF 202 Y 203 SAN MIGUEL	LIMA METROPOLITANA , MARITIMA DEL CALLAO , AEREA Y POSTAL EX-IAAC , AEREA Y POSTAL EX-IAPC	OSCAR FERREYRA CARDENAS
20268219677	TECNOLOGIA EN SERVICIOS AGTS. DE AD. S.A.	AV. CAMINO REAL 493 - 495 OF. 601 -A SAN ISIDRO	LIMA METROPOLITANA , MARITIMA DEL CALLAO , AEREA Y POSTAL EX-IAAC , AEREA Y POSTAL EX-IAPC	SILBIA CARBAJAL BENITES

Fuente: Elaboración propia

Después de analizar, se decidió que el agente aduanero con el que trabajaremos será SAVAR AGENTES DE ADUANA S.A. puesto que es una empresa que mantiene su liderazgo en el rubro de agenciamiento aduanero, mantienen y desarrollan un sistema de gestión de calidad, brindan un servicio de nivel de acuerdo con los estándares de la Norma ISO 9001.

Tabla 16: Ficha personal, Agente de aduanas

CANTIDAD DE TRABAJADORES Y/O PRESTADORES DE SERVICIO DE
20100412366 - SAVAR AGENTES DE ADUANA S A

Información de Trabajadores y/o Prestadores de Servicio			
La información mostrada a continuación corresponde a lo declarado por el contribuyente en la Planilla Electrónica o PLAME ante la SUNAT. La información presentada corresponde a los 12 últimos periodos vencidos al mes anterior al día de la consulta.			
Periodo	Nº de Trabajadores	Nº de Pensionistas	Nº de Prestadores de Servicio
2021-07	601	0	65
2021-08	595	0	52
2021-09	611	0	54
2021-10	599	0	59
2021-11	610	0	65
2021-12	613	0	71
2022-01	616	0	64
2022-02	611	0	69
2022-03	621	0	61
2022-04	607	0	54
2022-05	607	0	50
2022-06	600	0	69

Fuente: Elaboración propia (Sunat)

Tabla 17: Consulta RUC de empresa

Resultado de la Búsqueda			
Número de RUC:	20100412366 - SAVAR AGENTES DE ADUANA S A		
Tipo Contribuyente:	SOCIEDAD ANONIMA		
Nombre Comercial:	CORPORACION SAVAR		
Fecha de Inscripción:	27/01/1993	Fecha de Inicio de Actividades:	25/06/1980
Estado del Contribuyente:	ACTIVO		
Condición del Contribuyente:	HABIDO		
Domicilio Fiscal:	AV. BOCANEGRA NRO. 274 URB. URB. IND. FUNDO BOCANEGRA (LOTE 274B1/ALT. CDRA. 34 AV. E. FAUCETT) PROV. CONST. DEL CALLAO - PROV. CONST. DEL CALLAO - CALLAO		
Sistema Emisión de Comprobante:	MECANIZADO	Actividad Comercio Exterior:	SIN ACTIVIDAD
Sistema Contabilidad:	COMPUTARIZADO		
Actividad(es) Económica(s):	Principal - 4923 - TRANSPORTE DE CARGA POR CARRETERA Secundaria 1 - 5229 - OTRAS ACTIVIDADES DE APOYO AL TRANSPORTE Secundaria 2 - 4649 - VENTA AL POR MAYOR DE OTROS ENSERES DOMÉSTICOS		
Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):	FACTURA BOLETA DE VENTA NOTA DE CREDITO NOTA DE DEBITO GUIA DE REMISION - REMITENTE COMPROBANTE DE RETENCION GUIA DE REMISION - TRANSPORTISTA		

Fuente: Elaboración propia (Sunat)

10.2. Costo de agenciamiento

El costo de agenciamiento se detalla a continuación.

- Emisión de B/L
- V°B°
- THC
- Gastos Navieros o Administrativos

10.3. Aseguradoras

Entre las aseguradoras podemos enumerar las siguientes:

Tabla 18
Empresas aseguradoras

ENTIDAD	REPRESENTANTE	DIRECCION
RIMAC SEGUROS	Fernando Alfredo Ríos Sarmiento	Dirección Calle Begonias 475 - Oficina 2, San Isidro, Lima.
CHUBB	Juan Carlos Puyó De Zavala	Dirección Calle AMADOR MERINO REYNA 267 -Oficina 402, San Isidro, Lima.
MAPFRE	Renzo Santino Calda Giurato	Dirección Av. 28 DE JULIO 873, Miraflores, Lima,
PACIFICO	Cesar Fernando Rivera Wilson	Dirección Calle Juan de Arona 830 - Oficina P. 6, San Isidro, Lima.
LIBERTY SEGUROS	Javier David Zapata	Dirección Av. Rivera Navarrete 475 - Oficina 1302,Lima.
LA POSITIVA	Luis Alberto Vásquez Vargas	Calle Francisco Masías 370, Lima.

Fuente: Elaboración propia

10.4. Póliza de seguros (cobertura y costo)

10.4.1. Riesgos Asegurados:

La póliza ampara al ASEGURADO contra pérdidas y/o daños derivados de los bienes y/o bienes enumerados en las Condiciones Particulares durante el proceso de envío a puertos internacionales y/o almacenes proveedores y/o particulares asegurados y/o almacenes adjudicados

10.4.2. Naturaleza de los Transportes Asegurados:

Nace de la prevención ante cualquier eventualidad que pueda poner en riesgo a la mercadería durante su transporte, haciendo que en caso de pérdidas; éste asuma los costos de las pérdidas y daños que sufran.

Medio de Transporte:

La carga asegurada se transporta en naves clasificadas según la cláusula de clasificación adjunta.

Costo del seguro Liberty Seguros

Si el seguro es en forma de estados de cuenta mensuales, la prima se cobra al final de cada mes a través de una factura por el monto total de cada estado de cuenta.

El asegurado paga la prima del depósito, que se obtiene multiplicando el

movimiento anual estimado o el máximo garantizado de la póliza (sujeto a condiciones) por la tasa correspondiente.

El costo del seguro Liberty Seguros es de 150 USD, pero este costo será cubierto por el importador en EEUU.

10.5. Depósitos temporales

Los depósitos temporales son lugares habilitados por las autoridades superiores del servicio aduanero para el depósito temporal de mercancías hasta la presentación de la declaración de destino al régimen o solicitud de operaciones aduaneras.

Los servicios que brindan estas organizaciones son almacenamiento aduanero, aforos físicos, aforos previos, manipuleos, trasegados, fiscalizaciones, fumigación, limpieza o lavado de contenedores, etc.

Las principales terminales en Perú son:

- DP World
- APM Terminals
- Maersk Peru SA
- Enapu
- Imupesa Neptunia
- Tramarsa
- Ransa
- Alsa

- Licsa.

Maersk Perú S.A., ha sido elegido para almacenar nuestros productos, quienes luego se encargarán del proceso de estiba y desestiba del contenedor requerido para la exportación.

Figura 14
Logo terminal aduanero Maersk Perú S.A



Fuente: terminal aduanero Maersk Perú S.A

CAPITULO XI

11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAIS

DESTINO

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

Mencionaremos 3 aeropuertos internacionales y 2 puertos más importantes de estados unidos:

- John F Kennedy International Airport (JFK)
- Los Angeles International Airport (LAX)
- Chicago O'Hare International Airport (ORD)
- Puerto de Nueva Jersey y Nueva York
- Puerto de los Angeles

11.2. Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país

destino.

John F Kennedy International Airport

John F. Kennedy es uno de los 408 aeropuertos de Estados Unidos con vuelos programados. Con 199767 movimientos anuales, 16,63 millones de pasajeros y 1104480 toneladas de carga (2020)

Los Angeles International Airport (LAX)

Se ubica como el octavo aeropuerto de carga más grande del mundo. A su vez también atiende los vuelos regulares en los EE. UU.

Chicago O'Hare International Airport (ORD)

Es el decimosexto aeropuerto de carga más grande del mundo. También opera vuelos regulares en los EE. UU.

Puerto de Nueva York y Nueva Jersey

Uno de los puertos más importantes en la costa Oeste, Entre los puntos de entrada y salida de mercancías de EEUU. Considerado como uno de los mejores puertos naturales del mundo en términos de tonelaje, dimensión y operatividad.

Durante el periodo 2021, este puerto mantuvo su récord con un aumento del 46,6% en el volumen total de contenedores, logrando alcanzar los 749,400 TEUs frente a los 511,306 TEUs en el periodo 2020.

Los servicios portuarios que ofrece este puerto en los Estados Unidos

incluyen:

- Longshore
- Reparación eléctrica
- Steam
- Eléctrico
- Equipo de navegación

Puerto de Los Angeles

Es uno de los más importantes de los EE. UU. Considerado como la principal puerta de acceso al comercio internacional y uno de los más activos en el hemisferio occidental.

Ubicado en la Bahía de San Pedro - California, cubre 7500 acres de tierra y agua (3 millas de costa). Maneja una variedad de productos básicos, desde aguacates hasta zinc, tiene terminales de pasajeros y carga que incluyen cruceros, contenedores, automóviles, carga general, carga seca y líquida y almacenes.

Durante el periodo 2020, el Puerto manejó 9.2 Millones de contenedores de 20", manteniendo su posición de liderazgo de puerto en EE. UU. En junio de 2021, el puerto marítimo batió un récord al convertirse en el primer puerto del hemisferio occidental en manejar 10 Millones de contenedores en un periodo de 12 meses.

11.3. Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos

incluyendo rutas,infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.

El Puerto internacional de Los Ángeles ubicado en la ciudad de Los Ángeles, California, EEUU.

Ubicado a unos 30 km (20 millas) al sur del centro de Los Ángeles. Conocida también como Bahía de San Pedro o Puerto del Mundo.

Este complejo marítimo ocupa 30 km² y unos 69 km de tierra y agua. Está conectado con el puerto marítimo de Long Beach.

Un aproximado del 80% del comercio internacional pasa por los puertos de EE. UU. Principalmente en los puertos marítimos de Los Angeles y Long Beach.

11.4. Proceso de importación y nacionalización en el país destino (flujograma con costos y tiempos)

Para el proceso de importación en Nueva York en la entrada se realiza una inspección al contenido de la mercancía, a los documentos, se verifica su clasificación arancelaria para posteriormente hacer el pago correspondiente. Se realiza el costo de importación tomando en cuenta al precio original de compra sumando con los gastos incurridos así posteriormente al producto importado en su almacén. Tomar en cuenta que el costo de importación no tiene que ver con los gastos financieros porque es ajeno al valor real de la mercadería importada.

11.5. Requisitos para importar muestras sin valor comercial

Es claro mencionar que, si no hay venta entre las partes, la muestra no tiene carácter comercial.

Se consideran a las muestras de artículos o artículos que en sí mismos no mantienen un valor comercial y por lo tanto no puede comercializarse en ventas internas, tales como artículos comercializados en dimensiones largas (por ejemplo, textiles), en cuyo caso podrán 30 centímetros y en discos fonográficos, casetes y otros soportes grabados.

La importación de MUESTRAS, independientemente del valor comercial o sin valor comercial, se realiza bajo el procedimiento INTAPE.01.01 - Valor de importación simplificado y también puede realizarse como envío postal bajo el procedimiento INTA-PG.13.

11.6. Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino

LOGISTICS DEPOT, LLC: Es una empresa logística que brinda su servicio desde el año 2009 y que brinda sus servicios para el almacenaje y distribución de mercancías.

Figura 15
Logo empresa LOGISTICS DEPOT, LLC



Fuente: LOGISTICS DEPOT, LLC

CAPITULO XII

12. DISTRIBUCIÓN

12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.

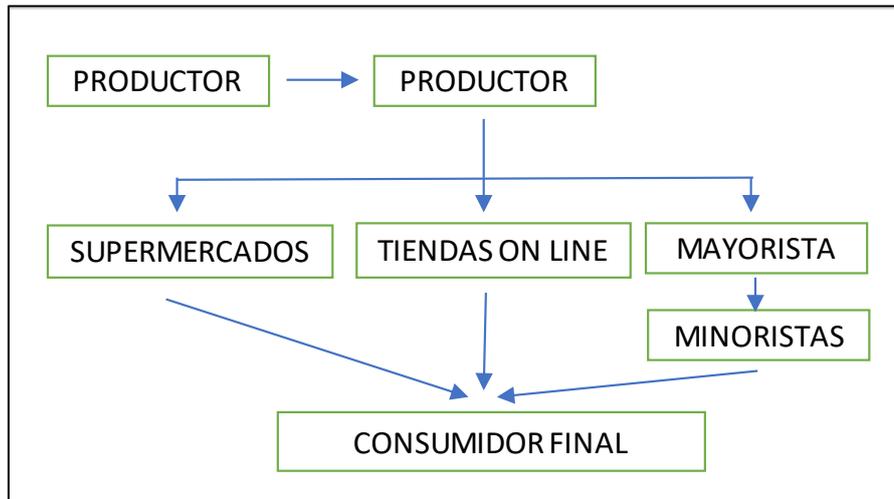
El proceso se detalla en la siguiente tabla:

Tabla 19
Secuencia comercial proveedor-consumidor

PASOS	DESCRIPCION
1	Nuestra empresa decepciona los frutos de la empresa seleccionada y le lleva a las instalaciones para realizar el pesaje limpieza desinfección empaque y traslado de la mercadería al puerto de embarque.
2	se realiza el envío de la mercadería y es decepcionada por el importador en Estados Unidos: Este una vez decepcionado la mercadería distribuye a los supermercados, lo vende por tiendas on line y mayoristas, estos a su vez distribuyen a retailers y finalmente por todos estos son entregados al consumidor final.

Fuente: Elaboración propia

Figura 16
Mapeo de la secuencia comercial.



Fuente: Elaboración propia

DEFINICION DE TERMINOS:

Exportador: Es la persona natural o jurídica que realiza la exportación del producto.

Importador: Es el encargado de introducir un producto de un país a otro y en el proceso de distribución comercial tiene como objetivo vender el producto al consumidor final a través de los diferentes intermediarios comerciales como son: supermercados, tiendas online y mayoristas.

Supermercados: cadena de tiendas grandes en las que se va vender el producto final al consumidor.

Tiendas on line: Plataformas virtuales donde las personas realizan compras vía internet.

Mayorista: Son básicamente los distribuidores comerciales. Encargados de

proveer a las tiendas minoristas.

Comprador final: Es la base principal del proceso de comercialización ya que es la persona que utilizará el producto en base a sus gustos y preferencias y las va adquiriendo según sus necesidades.

12.2. Identificación y descripción de canales de distribución.

(Ficha de perfil con: ciudad, contacto, dirección, teléfono, fax, correo electrónico, número de sucursal o tienda, estrategias y condiciones de compra, cobertura geográfica, productos, proveedores actuales, margen, plazos).

Los canales son la vía por la cual se realiza la distribución de un producto el cual llega al cliente o consumidor final desde su lugar de producción. Se puede proveer de forma directa o indirecta. Las rutas directas se logran si el productor despacha los bienes directamente al consumidor final y no mediante intermediarios.

Canal directo: El productor entrega el producto de forma directa al consumidor final. En esta etapa, los propios canales de distribución asumen todas las funciones del proceso de distribución.

- Con tienda propia de venta al por menor
- Venta a puerta fría
- A través de mensajería
- Venta directa de empresa o negocio.

Canal indirecto corto: Se define como comercialización a un minorista que y este a su vez, lo comercializa directamente al consumidor. Este método se considera más eficaz en la distribución de productos. Se utiliza para promocionar ropa, coches, vehículos, muebles, etc. Se considera los siguientes aspectos:

- Mejor control del o los productos.
- Gestión/eliminación rápida de los productos.
- Gastos de venta menores.
- Capacitación a vendedores
- Feed Back.

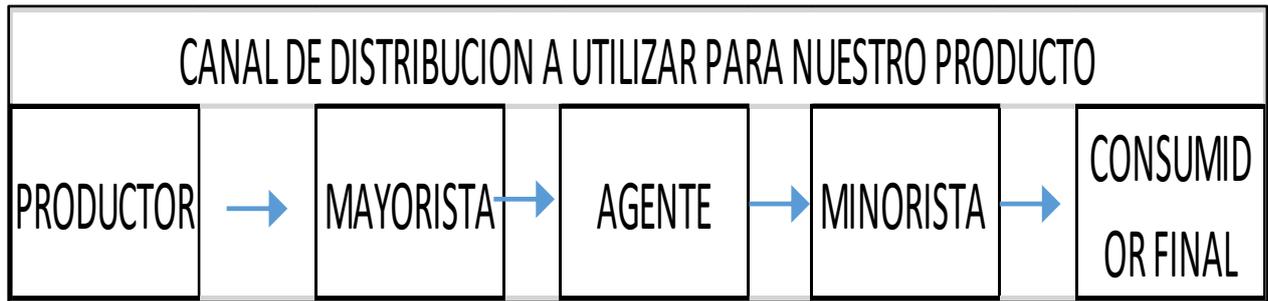
• **Canal indirecto largo:** La distribución mayorista es una de las formas más comunes en el mundo; Nuestra empresa exporta sus productos a través de este canal de venta y llega al consumidor final.

Este canal permite al fabricante comercializar sus productos por lotes a un grupo selecto de empresas mayoristas, quienes lo distribuyen pequeños minoristas, quienes son encargados de comercializarlo a los consumidores finales.

El mayorista cumple con su posición de intermediario, asume los riesgos, designa los vendedores, transporta y comercializa la mercancía tanto al contado como al crédito. Abarcando un mercado más amplio.

Figura 17

Canal de distribución del producto



Fuente: Elaboración propia

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

Seleccionamos el canal indirecto, porque nos proporciona un mayor empuje comercial al exportar nuestra pitahaya en el país de destino, este vende la cantidad requerida a los minoristas y a su vez vende directamente a los clientes. En este canal, la distribución es efectiva para vender nuestros productos, ya que le permite controlar mejor la entrega de productos, administrar la venta de productos a los consumidores de manera rápida y también generar menores costos, ventas y reacciones rápidas.

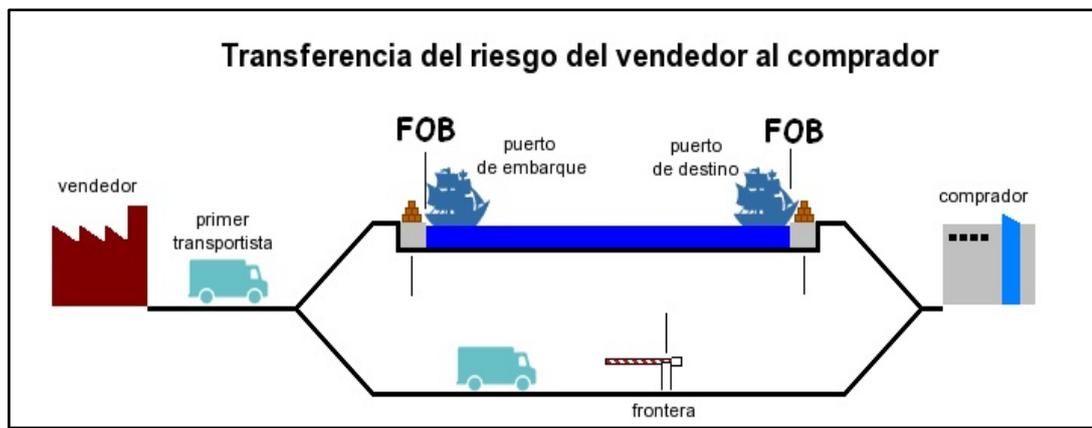
12.4. Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.

Para el proceso de pago en la exportación de la fruta Pitahaya, mediante un acuerdo mutuo entre exportador e importador, se aplicará la CARTA DE CREDITO IRREVOCABLE, documento que no podrá ser modificado o revocado sin la aprobación del Banco emisor.

Se aplicará el Incoterms FOB Free On Board/ Libre a bordo, para el proceso de exportación. Considerando las siguientes responsabilidades:

Exportador: responsable de los gastos, hasta el proceso que la mercadería sube a bordo.

Importador: encargado de transportar al punto final, asumir los gastos de seguros, si los requieres, realizar los trámites de importación en el país destino.



Fuente: Enciclopedia financiera

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

Las perspectivas esperadas de los actores del canal de ventas y marketing son las siguientes:

- Exportador: Las expectativas que tenemos en mente con nuestro producto es que toda la mercancía que vamos a exportar llegue al país de destino en buenas condiciones, con el fin de que el importador que se encargara de la distribución de la mercancía llegue a vender toda la mercancía, generando utilidades para cada uno de los participantes.

- Importador/Distribuidor: Las expectativas del importador recaen en que se pueda vender su producto importado en el menor tiempo posible y con las ganancias adecuadas.

- Mayoristas: las expectativas de los mayoristas recaen en que la mercancía que se va a distribuir a los minoristas y a vender en sus locales a sus clientes, y así se logre generar más pedidos y por lo tanto más ganancias.

- Consumidor final: las expectativas del consumidor final en su mayoría es que el producto que van a comprar satisfaga sus necesidades tanto económicas como de gustos y preferencias, por tal razón es importante para el consumidor el precio y la calidad del producto.

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

Estados Unidos considerado uno de los mercados más importantes para el consumo de frutas a nivel mundial.

También es un importador neto de frutas. Incrementando sus importaciones han aumentado en las últimas dos décadas, en parte debido a la creciente población minoritaria en los EE.UU., y al aumento de la demanda de nuevos productos.

Las importaciones aumentaron no solo de frutas de producción nacional (causando una mayor competencia), sino también de frutas no tradicionales, especialmente frutas tropicales.

Por último, Los Ángeles posee el mayor sistema portuario de los estados unidos, es el más extenso de la costa este de los estados unidos, lo que hace que el proceso de exportación tenga el menos riesgo posible y siendo un destino de mucho interés comercial.

CAPITULO XIII

13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

Tabla 20
Matriz de costos de Exportación

T.C.

3.84

Componentes del costo	Cantidad	Precio Unitario	Importe S/	Importe \$
A. Costo de Adquisición				
Pulpa de Pitahaya roja (unidad)	38880	S/5.00	S/194,400.00	\$50,625.00
Empleados para el proceso	5	S/1,200.00	S/6,000.00	\$1,562.50
B. Costo fijo de almacén				
Costos fijos de almacén	1.00	S/16,150.00	S/16,150.00	\$4,205.73
C. Costo de rotulado y empaçado				
Cajas de cartón 20 x 30 x 20 cm	3240	S/1.80	S/5,832.00	\$1,518.75
Etiqueta del producto	19440	S/0.07	S/1,321.92	\$344.25
D. Transporte				
Flete de la Chacra al almacen (flete)	S/1.00	S/2,000.00	S/2,000.00	\$520.83
Flete terrestre interno del almacen al puerto (X kilo)	12960	S/0.50	S/6,480.00	\$1,687.50
E. Costo de embalaje y paletización				
Costo de embalaje	18	S/4.50	S/81.00	\$21.09
Costo de paletización (palets)	18	S/30.00	S/540.00	\$140.63
Estiba de Contenedor	1	S/450.00	S/450.00	\$117.19
F. Costos de exportación				
Certificado de origen	1	S/42.48	S/42.48	\$11.06
Certificado fitosanitario	1	S/43.20	S/43.20	\$11.25
Carga y estiba al contenedor	1	S/192.00	S/192.00	\$50.00
Agente de aduanas	1	S/500.00	S/500.00	\$130.21
Emision B/L	1	S/254.00	S/254.00	\$66.15
Derecho de embarque (pago al puerto)	1	S/1,582.87	S/1,582.87	\$412.21
Vistos buenos	1	S/614.84	S/614.84	\$160.11
Depósito temporal	1	S/200.00	S/200.00	\$52.08
Courrier (documentos para enviar al cliente destino)	1	S/118.80	S/118.80	\$30.94
Gastos administrativos	1	S/400.00	S/400.00	\$104.17
Costo total			S/237,203.11	\$61,771.64
UTILIDAD (30%)			S/71,160.93	\$18,531.49
			S/308,364.04	\$80,303.14

Fuente: Elaboración propia

CAPITULO XIV

14. EVALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA

Para nuestro proyecto se va requerir un capital de S/. 229400.00 soles, para empezar a exportar nuestro producto; para saber si nuestro proyecto es factible vamos a realizar un análisis financiero utilizando los indicadores de VAN TIR Y Periodo de Recuperación. Interés 10%.

Tabla 21
Análisis Financiero

TABLA DE INGRESOS			TABLA DE INGRESOS			INGRESO NETO		
MES 1	S/	308,364.00	MES 1	S/	237,203.11	MES 1	S/	71,160.89
MES 2	S/	308,364.00	MES 2	S/	237,203.11	MES 2	S/	71,160.89
MES 3	S/	308,364.00	MES 3	S/	237,203.11	MES 3	S/	71,160.89
MES 4	S/	308,364.00	MES 4	S/	237,203.11	MES 4	S/	71,160.89
MES 5	S/	308,364.00	MES 5	S/	237,203.11	MES 5	S/	71,160.89
MES 6	S/	308,364.00	MES 6	S/	237,203.11	MES 6	S/	71,160.89
MES 7	S/	308,364.00	MES 7	S/	237,203.11	MES 7	S/	71,160.89
MES 8	S/	308,364.00	MES 8	S/	237,203.11	MES 8	S/	71,160.89
MES 9	S/	308,364.00	MES 9	S/	237,203.11	MES 9	S/	71,160.89
MES 10	S/	308,364.00	MES 10	S/	237,203.11	MES 10	S/	71,160.89
MES 11	S/	308,364.00	MES 11	S/	237,203.11	MES 11	S/	71,160.89
MES 12	S/	308,364.00	MES 12	S/	237,203.11	MES 12	S/	71,160.89
n= 12 meses								
i= 0.10			VAN		S/255,468.37			
IO=		-229400	TIR		30%			
MES 1		71160.89						
MES 2		71160.89	142321.78					
MES 3		71160.89	213482.67					
MES 4		71160.89	284643.56					
MES 5		71160.89	355804.45					
MES 6		71160.89	426965.34					
MES 7		71160.89	498126.23					
MES 8		71160.89	569287.12					
MES 9		71160.89	640448.01					
MES 10		71160.89	711608.9					
MES 11		71160.89	782769.79					
MES 12		71160.89	853930.68					

Fuente: Elaboración propia

VAN

Posterior a la evaluación del (VAN) de nuestro proyecto, después de resolver la fórmula que teníamos como resultado del proyecto positivo, nos brinda un VAN de S/ 255,468.37, que representa la utilidad descontada del costo y la inversión total de ingresos. De esta forma, se puede decir que el proyecto se considera económicamente beneficioso.

TIR

La tasa interna de retorno se encarga de poner a cero el VAN para verificar

que la TIR sea mayor que la tasa de retorno mínima para confirmar que el proyecto es viable. En este caso, la TIR es mayor que la tasa de descuento económico, es del 30% y respalda la viabilidad del proyecto.

PERIODO DE RECUPERACION

Este nos permitirá saber en cuanto tiempo se va recuperar la inversión realizada en nuestro proyecto; nuestra inversión se recuperará en el 4to mes de empezado las operaciones.

CONCLUSIONES

1. La empresa ORGANIC AMAZON COMPANY S.A.C. exportara pitahaya o fruta

del dragón al mercado de los estados unidos una vez al mes, esto contara con todos los estándares de calidad mediante el incoterm FOB.

2. La pitahaya es una fruta exótica muy querida en los estados unidos ya que la producción de la misma en este mercado es mínima por la cual hace que cada vez crezca la necesidad por parte de los consumidores adquirir nuestro producto.
3. Nuestro proyecto es rentable porque el VAN y el TIR son positivos y porque el periodo de recuperación de nuestra inversión inicial se realizará al cuarto mes de empezar nuestra exportación.

RECOMENDACIONES

1. Se recomienda realizar una mayor difusión y marketing de nuestro producto dando a conocer las bondades que tiene el mismo para nuestra salud.
2. Se recomienda realizar un contrato anual con el proveedor para así aprovechar en tiempos que la materia prima incremente su precio en el mercado interior.
3. Se recomienda contratar con un agente que tenga experiencia en el área para así asegurar que nuestro producto no se malogre en el tiempo que demora en ser transportado al mercado destino.
4. Se recomienda buscar nuevos mercados objetivos para la exportación de pitahaya o fruta del dragón, y así dar mayor empleo a nuestros productores.
5. Se recomienda buscar productores que sus procesos de producción del producto cuenten con estándares adecuados para tener una aceptación en el mercado exterior.
6. Se recomienda averiguar sobre las ventajas y desventajas de las exportaciones, en este sentido, para tener éxito en la exportación, es importante conocer el funcionamiento, comportamiento y características del mercado americano.

BIBLIOGRAFIA

csaconsultores 12 Julio, 2018

<https://csaconsultores.com/las-normas-internacionales-seguridad-alimentaria-ifs-brc-e-iso-220002018/>

Guía informativa sobre rotulado INDECOPI, junio 2013

https://www.indecopi.gob.pe/documents/20182/143803/guia_rotulado_2013.pdf

Envases y embalajes para la exportación, mincetur

https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/Sites/ueperu/consultora/docs_taller/Parte_1_Presentacion_Taller_Uso_de_Envases_yEmbalajes_a.pdf

Mecalux esmena, 09 junio 2009

<https://www.mecalux.es/blog/unitarizacion-de-la-carga#:~:text=La%20unitarizaci%C3%B3n%20de%20la%20carga%20consiste%20en%20ordenar%20y%20agrupar,agilizar%20los%20traslados%20de%20mercanc%C3%ADa.>

Manzoli, 2008-2009

<http://www.manzoli.com.ar/datos-utiles-contenedores.html>

Ranking de Categorización de Operadores de Comercio Exterior, 2022

<https://e-analitica.sunat.gob.pe/cl-ad-iagestionriesgo3->

coce/index/Agenteaduana

Noticias puerto santa marta, 19 julio 2020

<https://noticiaspuertasantamarta.com/principales-puertos-estados-unidos/>

Wikipedia 27 jun 2019

<https://es.wikipedia.org/wiki/Pitahaya>

Wikipedia, 2022

https://es.wikipedia.org/wiki/Anexo:Aeropuertos_m%C3%A1s_importantes_de_Estados_Unidos

https://www.hapag-lloyd.com/es/online-business/quotation/quick-quotes.html?gclid=CjwKCAjwmJeYBhAwEiwAXlg0AQZgDGfIVkIStW5-AO9tmNgyG_IH2uDD31r5NXYcrYrB2Q9nTjOpihoCAygQAvD_BwE

<https://www.hamburgsud.com/es/>

<https://www.maersk.com/>