



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE ORÉGANO SECO EN HOJA AL
MERCADO DE SAO PAULO - BRASIL”**

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

PRESENTADO POR

Bach. LARA MENDOZA YANETH DINA.

<https://orcid.org/0000-0002-4722-8083>

ASESOR

MBA. GARCIA BARRETO JULIO SEBASTIAN

<https://orcid.org/0000-0002-4311-7538>

**TACNA – PERÚ
2022**

Exportación de orégano a Brasil

INFORME DE ORIGINALIDAD

11%

INDICE DE SIMILITUD

11%

FUENTES DE INTERNET

0%

PUBLICACIONES

7%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	repositorio.uap.edu.pe Fuente de Internet	4%
2	pdfcookie.com Fuente de Internet	2%
3	Submitted to Universidad Nacional Toribio Rodríguez de Mendoza de Amazonas Trabajo del estudiante	1%
4	www.trafimar.com.mx Fuente de Internet	1%
5	vsip.info Fuente de Internet	1%
6	Submitted to Universidad Nacional San Agustín Trabajo del estudiante	1%
7	cborrador.lamula.pe Fuente de Internet	<1%
8	repositorio.uladech.edu.pe Fuente de Internet	<1%

9

repositorioacademico.upc.edu.pe

Fuente de Internet

<1 %

10

Submitted to Universidad de Manizales

Trabajo del estudiante

<1 %

11

repositorio.upn.edu.pe

Fuente de Internet

<1 %

12

www.coursehero.com

Fuente de Internet

<1 %

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias < 15 words

Excluir bibliografía

Activo

DEDICATORIA

A mis padres “Antonia, Mercedino” que siempre estuvieron ahí dándome su apoyo, su amor incondicional, sobre todo su comprensión, gracias a ellos todo esto es posible. De manera especial dedico este trabajo a mi esposo por tanta paciencia y apoyo, darle gracias por darme ánimos, de igual manera a mis queridos hermanos.

AGRADECIMIENTO

A Dios, por darme vida, salud y mantenerme firme en esta etapa importante en mi vida.

A la universidad Alas Peruanas por permitirme continuar con mis sueños y metas de ser un profesional.

De la misma forma a los licenciados de la escuela profesional, por haber aportado sus conocimientos en mi formación académica.

INTRODUCCIÓN

El proyecto de exportación busca identificar factores ante la demanda del orégano seco en los mercados internacionales y el objetivo principal es de conocer el método para ingresar satisfactoriamente al mercado de Brasil – Sao Paulo, para eso precisamos conocer los canales de distribución y como llegar a nuestro mercado objetivo, con el fin de hacer exitosa la exportación.

Asimismo, se planteó como objetivo general: determinar el proceso de exportación definitiva del orégano seco en hoja al mercado de sao paulo – Brasil. Los objetivos específicos fueron: OE1: identificar la partida arancelaria del producto y los costos de adquisición a los proveedores seleccionados. OE2: adecuar los procesos de etiquetado empacado y embalado para su exportación. OE3: determinar el proceso y costo de logística interna de la unitarización y transporte del producto al importador. OE4: formular la matriz de costos y evolución económica financiera del proyecto de exportación.

Con este proyecto nos proponemos lograr la exportación definitiva de orégano seco en hoja al mercado de sao paulo - Brasil. En el factor económico, nos permite establecer su rentabilidad y generar ingresos tanto para la empresa y familias tacneñas, considerando el financiamiento necesario a fin de lograr el objetivo propuesto. En este trabajo de exportación logramos identificar las etapas que comprenden la secuencia lógica del proceso de exportación, por ello abordamos los siguientes capítulos de forma correlativa y lógica de acuerdo a la información siguiente:

En el capítulo I, se especifica y analiza el producto a exportar, especificando las características, beneficios nutricionales, restricciones, partida arancelaria, tratados

de libre comercio que están vigentes para poder exportar, de igual manera se plantea los procesos a seguir para lograr realizar el producto.

En el capítulo II y III, identificamos a los proveedores potenciales de materia prima y otros materiales necesarios para la exportación del producto, el almacenamiento para garantizar su protección y evitar pérdidas o daños, igualmente identificamos los organismos de calidad del país exportador como del importador, así como el análisis de sus costos.

En el capítulo IV, V y VI, establecemos los requisitos para el adecuamiento del producto a exportarse en sus periodos de rotulado, etiquetado, envasado y embalado, estableciendo normas técnicas a la misma vez analizamos los costos que conllevan.

En el capítulo VII y VIII, trata sobre la unitarización y paletización, no abordamos el tema ya que este capítulo no aplica al producto a exportar, en el capítulo ocho establecemos los criterios para contratar un contenedor adecuado para el producto, asimismo abordamos los costos que este conlleva.

El capítulo IX y X, describe el incoterm utilizado, así como se realiza una evaluación sobre los proveedores que nos brindará el traslado interno, identificamos los agentes aduaneros, a fin de cumplir las condiciones para la exportación.

A partir del capítulo XI, XII, XIII y XIV, se describe el transporte interno, se analiza la forma de distribución del producto, así como la descripción de los operadores de soporte al comercio internacional, de igual manera realizamos la matriz de costos para la exportación de orégano y se realiza un análisis del resultado de la evaluación económica.

Finalmente, estos serán los procedimientos que corresponden a una moderna exportación definitiva digital que se realizará respecto a nuestro producto hacia el país de destino, que garantiza la venta en el menor tiempo posible.

RESUMEN

El presente trabajo de suficiencia profesional realiza una descripción de los procedimientos necesarios que permite la factibilidad operativa para la exportación del producto al mercado de sao paulo – Brasil, según (agraria, 2022) de enero a julio del presente año, Tacna lidero las exportaciones de orégano. Por estas razones se vio conveniente exportar dicho producto. En el desarrollo del trabajo se definió el flujograma del proceso de exportación, optando por adquirir la materia prima de empresas tacneñas, para luego realizar el proceso de control de calidad, pesado, envasado y unitarizado, para luego trasladar al contenedor de 20 pies, siendo transportada vía terrestre hacia el puerto de Arica desde donde se realizara el despacho con destino a Brasil vía marítima, los resultados alcanzados en el aspecto económico, se determinó los precios FOB de \$95,937.37, los indicadores económicos muestran un valor actual neto positivo de S/ 89,793.13, con una tasa interna de retornade 21.80% siendo mayor que el COK resultado factible para la exportación, con un ratio de costo beneficio de 1.27 positivo finalmente teniendo en cuenta diversos factores tales como: costos, aranceles, rutas, negociaciones, acuerdos comerciales entre estos dos mercados (Perú-Brasil),

Palabras claves: Orégano, exportación, Brasil – sao paulo.

ÍNDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA	II
AGRADECIMIENTO	III
INTRODUCCIÓN.....	IV
RESUMEN.....	VI
ÍNDICE DE CONTENIDO	7
ÍNDICE DE TABLAS.....	10
ÍNDICE DE FIGURAS.....	11
CAPITULO I.....	13
PRODUCTO A EXPORTAR	13
1.1. Ficha Técnica de producto	13
1.2. Clasificación arancelaria del producto	15
1.3. Flujograma del proceso de producción de orégano deshidratado	16
CAPITULO II.....	20
APROVISIONAMIENTO	20
2.1. Proveedores potenciales	20
2.2 Matriz de selección de proveedores	22
2.3 Control de Calidad.....	23
2.4 Costo de fabricación y/o adquisición	24
CAPITULO III.....	26
ALMACENAMIENTO	26
3.1 Estrategia de almacenamiento	26
3.2 Lay-out de almacén	27
3.3 Detalle del mobiliario usado en almacenamiento	28
3.4 Costo fijo de almacén	29
CAPITULO IV	30
ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO	30
4.1 Modelo de etiquetas / rotulado de producto.....	30
4.2 Normas técnica aplicable a la norma.....	32
4.3 Proceso de rotulado	32
4.4 Tiempos y costos del proceso del rotulado.....	34
CAPITULO V	35
EMPAQUE.....	35

5.1	Ficha técnica de empaque seleccionado.....	35
5.2	Criterios usados para la selección del empaque.....	36
5.3	Proceso de empaque.....	36
5.4	Tiempos y costos del proceso de empacado.....	37
CAPITULO VI		38
EMBALAJE.....		38
6.1	Ficha Técnica de embalaje seleccionado.....	38
6.2	Criterios usados para la selección del embalaje.....	39
6.3	Proceso de embalaje.....	39
6.4	Tiempos y costos del proceso de embalaje.....	40
CAPITULO VII		41
UNITARIZACIÓN.....		41
7.1	Ficha técnica del pallet seleccionado	42
CAPITULO VIII		43
CONTENEDORIZACIÓN.....		43
8.1	Ficha técnica del contenedor seleccionado.....	44
8.2	Criterios usados para la selección del contenedor	45
8.4	Plano de estiba del contenedor	47
CAPITULO IX		49
TRANSPORTE.....		49
9.1	Proveedores del Transporte Interno	49
9.2	Costo de Transporte Interno (Inland Freight).....	50
CAPITULO X		51
SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL		51
10.1	Agentes de aduana	51
10.2	Costo de agenciamiento.....	52
10.3	Aseguradoras	54
10.4	Póliza de seguro (cobertura y costo).....	54
10.5	Depósitos temporales.....	55
CAPITULO XI		56
INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DE DESTINO		56
11.1	Puertos, disponibles para la carga peruana.	56
11.2	Análisis de Infraestructura Portuaria de Santos - Sao Paulo	58

11.3	Descripción, análisis de los principales puertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.	60
11.4	Datos de proveedores de servicios logísticos en Brasil.....	60
11.6	DATOS DE PROVEEDORES DE SERVICIOS LOGÍSTICOS EN EL PAÍS DESTINO	61
CAPITULO XII		62
DISTRIBUCIÓN.....		62
12.1	Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.....	62
12.2	Identificación y descripción de canales de distribución.....	63
12.3	Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto	64
12.4	Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.....	65
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.	69
CAPITULO XIII		70
MATRIZ DE EXPORTACIÓN		70
CAPITULO XIV		72
EVALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA.....		72
CONCLUSIONES.....		75
FUENTE DE INFORMACIÓN		77

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Exportación de orégano a Brasil – sao paulo	15
Tabla 2 Convenio internacional Perú – Brasil.	16
Tabla 3 Proveedores potenciales del producto (orégano).	21
Tabla 4 Proveedores de suministros para la empresa exportadora de plantas aromáticas	21
Tabla 5 Matriz de selección de proveedores	22
Tabla 6 Organismos y certificación de control de calidad	23
Tabla 7 Organismos que se encargan se salvaguardar la industria alimentaria en Brasil.	24
Tabla 8 Costo del producto (orégano).....	25
Tabla 9 Mobiliario utilizado para el proceso de almacenaje del orégano.	29
Tabla 10 Costo fijo de almacén.....	29
Tabla 11 Costos del proceso de empaque de despacho.	37
Tabla 12 Costos del proceso de embalaje de despacho.....	40
Tabla 13 Tiempo y costo del proceso de contenedorización en el puerto	48
Tabla 14 Costo del transporte terrestre interno	50
Tabla 15 Costo de agenciamiento.....	53
Tabla 16 Matriz de costos de exportación	71
Tabla 17 Fuentes de financiamiento	72
Tabla 18 Datos para proyección financiera	73
Tabla 19 Flujo de caja financiero	73
Tabla 20 Resultados de los indicadores económico – financieros	74

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	Ficha Técnica del producto.....	14
Figura 2	Restricciones y prohibiciones de exportación.....	15
Figura 3	Flujograma del proceso de exportación del Orégano.....	16
Figura 4	Envasado del producto.....	18
Figura 5	Etiquetado del producto (orégano).....	19
Figura 6	Escala de evaluación de LIKERT.....	23
Figura 7	Almacenamiento del producto (orégano).....	27
Figura 8	Lay-out de almacén.....	28
Figura 9	Vista posterior y anterior del Rotulo del producto.....	31
Figura 10	Procedimientos para el proceso de rotulación.....	33
Figura 11	Visualización de etiquetado y rotulado terminado.....	33
Figura 12	Sellado de producto.....	34
Figura 13	Ficha técnica del empaque interno seleccionado.....	36
Figura 14	prensado de producto orégano.....	37
Figura 15	Ficha de Embalaje.....	38
Figura 16	Embalaje para despacho del orégano.....	40
Figura 17	Unitarización para despacho del orégano.....	42
Figura 18	Ficha técnica del contenedor.....	44
Figura 19	Modelo del contenedor.....	44
Figura 20	Proceso de contenedorización.....	47
Figura 21	Plano del contenedor.....	47
Figura 22	Plano del reverso del contenedor.....	48
Figura 23	Modelo de camión para transporte de la carga.....	50
Figura 24	Agencia de Aduanas contratado.....	52
Figura 25	Logotipo empresa aduanera seleccionada.....	53
Figura 26	Puertos comerciales de Brasil.....	57
Figura 27	Frecuencia de transporte marítimo del puerto de Arica a Santos – Sao Paulo.....	58
Figura 28	Ilustración del Puerto de Santos en localidad de Sao Paulo.....	59
Figura 29	Imagen de empresas logística, Brasil.....	60
Figura 30	Secuencia de distribución.....	63
Figura 31	Canal de distribución internacional elegido.....	64
Figura 32	Contrato de compra venta Internacional.....	66

Figura 33 Incoterm a utilizar FOB: Franco a bordo	67
Figura 34 Factura proforma comercial INVOICE	68
Figura 35 Interpretación de los indicadores económico - financieros.	74

CAPITULO I

PRODUCTO A EXPORTAR

1.1. Ficha Técnica de producto

El orégano también conocido por su nombre científico *Origanum vulgare*, es una planta aromática de un sabor exquisito, utilizado como especie en las cocinas. En regiones más cálidas, el aroma es más fuerte, el sabor es más intenso y el olor es duradero (siicex, 2014).

En la ficha técnica seleccionada se especifican las características solicitadas a la empresa exportadora, detallando el envasado en presentaciones de 12.5 kilogramos de orégano, con las propiedades generales y específicas del producto más sus características.

Figura 1

Ficha Técnica del producto

FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO	
EMPRESA: EXPORTADORA DE PLANTAS AROMÁTICAS LARA	
Nombre científico	Origanum vulgare
Nombre común	Orégano Seco en Hoja
Tipo de alimento	Perecible
Partida Arancelaria	1211.90.30.00
DESCRIPCIÓN GENERAL	
Usos	Consumo alimentario
Unidad de medida	kilogramo
Características Físicas	Es una planta herbácea perenne con tallos erguidos, recubierto de pelos se caracteriza por tener hojas ovaladas y redondeadas.
Presentación envase	Bolsas de papel Kraft de 12.5 kg doble prensado.
Tipo de empaque	Bolsas papel Kraft 12.5 kg.
Tipo de embalaje	Zunchos.
CARACTERÍSTICAS ORGANOLÉPTICAS	
Color:	Verde intenso y a menudo de color amarillo mestizo
Consistencia	Suave sin llegar a ser volátil
Olor y sabor	Posee un sabor ligeramente picante muy aromático
PROPIEDADES ESPECÍFICAS	
Composición nutricional Calorías aportadas por 100 g	Proteína 11 g
	Grasa 10,3 g
	Fibra 42.8 g
	Valor energético 335 kcal
Vida útil	24 meses
Certificaciones necesarias para la exportación:	Certificado fitosanitario emitido por SENASA (MINAGRI)
Almacenamiento	Conservar en lugar fresco y seco

Nota. Tomado de seminario Adex – Perú (2020). Elaboración propia.

1.2. Clasificación arancelaria del producto

Es fundamental tener en cuenta esta clasificación arancelaria, ya que indica los impuestos, aranceles y otros cargos a pagar y que regulaciones, restricciones no arancelarias que deben observarse antes de que la mercancía pueda ser presentada en las oficinas aduaneras.

La partida arancelaria usada en Perú para la exportación de orégano de es 1211.90.30.00 que describe al demás orégano (*Origanum vulgare*).

Tabla 1

Exportación de orégano a Brasil – sao paulo.

Partida arancelaria	Denominación
1211.90.30.00	:- - Orégano (<i>Origanum vulgare</i>)

Nota. Tomado de plataforma Sunat aranceles (2022). Elaboración propia.

Figura 2

Restricciones y prohibiciones de exportación.

EXONERACION DE CERTIFICADO DE INSPECCION
No existen restricciones de Inspección
No existen Prohibiciones de salida de la mercancía
No existen Prohibiciones del Ingreso de la mercancía

Nota. Tomado de plataforma Sunat aranceles (2022).

De acuerdo al convenio de Libre Comercio celebrado entre Perú y Brasil.

Tabla 2

Convenio internacional Perú – Brasil.

País	Nº	Descripción	Fecha de vigencia
Brasil	358	Aladi, Ace 58 Peru - Argentina, Brasil, Uruguay Y Paraguay	01/01/2014-31/12/9999

Nota. Tomado de Sunat convenios internacionales (2022). Elaboración propia.

1.3. Flujograma del proceso de producción de orégano deshidratado

En el siguiente flujograma se muestran los procesos respectivos que realizan para la obtención del producto, hasta su etiquetado y almacenamiento.

Figura 3

Flujograma del proceso de exportación del Orégano.



Nota: elaboración propia

Seguidamente, se detallan de manera general cada etapa del proceso:

1. **Recepción de la materia prima (orégano):**

Es la operación principal del proceso productivo, en esta etapa se recepción la materia prima ya zarandeada, la empresa seleccionada es ESTELA Y COMPANIA S.R.L. esta empresa se encuentra habilitada y certificada sanitariamente para la producción de orégano.

2. Control de calidad del orégano:

Realizamos control de calidad para validar el proceso de selección del orégano esto nos ayudara a detectar objetos extraña, es de suma importancia la selección del orégano ya que de esto dependerá la calidad del producto.

3. Pesado del orégano:

En este proceso se realiza el pesado de nuestra materia prima “el orégano seco” para posteriormente continuar con el envasado.

4. Envasado del producto:

El procedo de envasado consiste en proteger de la humedad y la contaminación, una vez pasado el control de calidad y el pesado, el orégano será envasado en sacos o bolsas papel Kraft de 12.5 Kilogramos y luego procedemos con el sellado.

Figura 4

Envasado del producto.



Nota. Tomado de plataforma enlínea.pe (2013).

5. **Etiquetado**

Las etiquetas son un elemento fundamental para poder identificar de forma rápida y precisa productos, pedidos y otros artículos. El etiquetado es la mejor manera de mantener un control de inventario en tiempo real que permita conocer qué productos están disponibles en la empresa.

Figura 5

Etiquetado del producto (orégano).



Nota. Tomado de corporación delcor (2022). Elaboración propia

6. Almacenado

La mercancía debe ser conservado en un lugar pulcro y seco; es importante almacenar el producto “orégano” con una separación mínima de 50 cm de los muros y 15 cm del piso, de esta manera evitamos la humedad y reproducción de moho, además facilita el control de plagas y la limpieza, esto asegura la conservación del producto antes de su comercialización en el mercado.

CAPITULO II

APROVISIONAMIENTO

2.1. Proveedores potenciales

Los proveedores del producto para la del orégano, son distribuidores debidamente preseleccionados de distintos distritos de la provincia de Tacna la cual mantienen la producción de orégano y el abastecimiento a distintos mercados a nivel nacional.

En la siguiente tabla se enumeran los proveedores clasificados:

Tabla 3

Proveedores potenciales del producto (orégano).

Nº	Proveedor	Sede	Características
1	AGROINDUSTRIAS SAN PEDRO S.A.	Asociación los granados mz-a-It-2	Cultivo de hortalizas y melones, raíces y tubérculos.
2	ESTELA Y COMPANIA S.R.L.	Talara santa rosa	Elaboración y conservación de frutas, legumbres y hortalizas.
3	AGROTEC S.R.L.	Mz.b1, It.02, ch. Alfonso Ugarte ii etapa	Venta al por mayor y menor de orégano fresco seco entre otros.

Nota. Tomado de directorio de exportadores peruanos (2022). Elaboración propia.

A continuación, se describen los proveedores de los suministros, materiales, envases y embalajes y otros, que intervendrán en el proceso de la elaboración del producto orégano.

Tabla 4

Proveedores de suministros para la empresa exportadora de plantas aromáticas

Nº	Proveedor	Sede	Características
1	Grupo de Corporación Delcorp sac	Calle Santa María 183 San Martín de porres lima 01	Bolsas de papel para Carbón, bolsas de papel para pegamento de mayólicas bolsas para llenar arena, concreto, etc.
2	Promart Homecenter	Av. La Molina Mz. Lote 1 Urb. Rinconada Alta I Etapa.	Materiales de construcción, acabados, organización, decoración, herramientas, muebles e iluminación.
3	Estela del Cielo Corp	AV. Simón Bolívar 103 Mariano Melgar - Arequipa	Venta y fabricación de pallets de madera en Arequipa

Nota. Tomado registro proveedores Sunat (2019). Elaboración propia

2.2 Matriz de selección de proveedores

Se tomó la matriz para una selección adecuada de proveedores y poder exportar el producto bajo los parámetros de calidad, a continuación, el siguiente cuadro se muestran la asignación de rangos de calificación de los proveedores del 1 al 5 con base en los criterios definidos:

1. Calidad
2. Precio
3. Distancia
4. Plazo de entrega.

Tabla 5

Matriz de selección de proveedores

N.º	Criterios de selección/Proveedores	a. Calidad	b. Precio	c. Distancia	d. Plazo entrega	Puntaje Total
1	AGROINDUSTRIAS SAN PEDRO S.A.	4	4	5	3	16
2	ESTELA Y COMPANIA S.R.L.	4	5	5	4	18

Nota: Elaboración propia.

Asimismo, a cada proveedor se le califico de acuerdo a la escala de Likert de uno (1) a cinco (5); siendo cinco la nota más alta. De acuerdo con la siguiente figura:

Figura 6

Escala de evaluación de LIKERT

Escala de Likert	
1.	Muy Malo
2.	Malo
3.	Regular
4.	Bueno
5.	Muy bueno

Nota. Tomado de estudiocontar (2022). Elaboración propia.

Luego de realizar la respectiva ponderación se optó por seleccionar al proveedor Estela Y Compañía S.R.L. para que nos venda el orégano.

2.3 Control de Calidad

El control de calidad del producto a exportar orégano seco es estricto y rígido dentro de la empresa exportadora. Se inicia desde la selección de los proveedores, el abastecimiento del producto, durante el proceso y hasta el producto final en la cual la inspección sanitaria es constante cumpliendo con la certificación sanitaria y fitosanitaria por el Servicio de Sanidad Agraria (SENASA).

La siguiente tabla muestra, los organismos y certificación de control de calidad de la empresa exportadora.

Tabla 6

Organismos y certificación de control de calidad

Nº	DESCRIPCIÓN	SIGLA
1.	Servicio de Sanidad Agraria	SENASA
2.	Instituto Nacional de Calidad	INACAL

Nota. Tomado registro RAM Promperu (2022). Elaboración propia.

Tabla 7

Organismos que se encargan de salvaguardar la industria alimentaria en Brasil.

Nº	DESCRIPCIÓN	SIGLA
1.	Ministerio de Agricultura, Ganadería y Abastecimiento	MAPA
2.	Agencia Nacional de Vigilancia Sanitaria	ANVISA
3.	Instituto Nacional de Metrología, Normalización y Calidad Industrial	INMETRO
4.	Asociación Brasileña de Normas Técnicas	ABNT

Nota. Tomado registro Ram Promperu (2022). Elaboración propia.

2.4 Costo de fabricación y/o adquisición

Para determinar el costo de producción o fabricación del producto se procederá a valorizar desde la compra del orégano a los proveedores de los distintos lugares hasta el proceso de etiquetado y almacenado.

Para la valuación de los costos de fabricación, se tomaron en consideración los siguientes supuestos:

- a. El horizonte de evaluación es anual.
- b. El precio internacional del orégano.
- c. El Tipo de cambio será referencial para la venta es referencial el 2022.

Tabla 8*Costo del producto (orégano)*

Nº	DESCRIPCIÓN	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Total S/.	Costo Total US \$
✓ 1.	Orégano seco en hoja	15.00	Kg.	16,500	247,500.00	65,131.58
✓ 2.	Bolsas de papel Kraft 12.5 kg.	1.20	Unid	1,320	1,584.00	416.84
✓ 3.	Etiquetado	0.20	Unid	1,320	264.00	69.47
Sub Total					249,348.00	65,617.89
Gastos directos						
✓ 4.	Servicio de recepción, pesado y envasado (02)	0.50	Unid	1,320	660.00	173.68
Sub Total					660.00	173.68
TOTAL					250,008.00	131,409.47

Nota. Elaboración propia.

CAPITULO III

ALMACENAMIENTO

3.1 Estrategia de almacenamiento

Una estrategia de almacenamiento es un conjunto de técnicas y practicas diseñadas a mejorar el control de la organización en el proceso de almacenamiento. Es decir que, en logística de almacén, este planteamiento se aplica con el objetivo de acelerar y acortar el tiempo de entrada y salida del producto, optimizar la eficiencia y productividad, así mejorar la seguridad del personal en la preparación de pedidos, el mantenimiento de los insumos, el control de inventario. (beetrack, 2021)

Figura 7

Almacenamiento del producto (orégano)



Nota. Toma de Unec (2022). Elaboración propia

3.2 Lay-out de almacén

Según Ractem (2019), El Layout de un almacén se refiere a la distribución y diseño de ese lugar en un plano. a la misma vez se puede traducir como un boceto, diseño o esquema. Para poder lograr un almacenamiento eficiente y aprovechar al máximo el espacio disponible, primero debe considerar el diseño de las instalaciones de la empresa para poder planificar las distintas áreas básicas: carga y descarga,

recepcion, almacenaje, elaboración de pedidos y envio. Una vez que tenga el diseño, elija el sistema de almacenamiento que desea.

El lay out está distribuido de acuerdo al proceso que se realiza dentro de la empresa, el cual se muestra en la siguiente figura.

Figura 8

Lay-out de almacén



Nota. Toma de muestra Google layout (2022). Elaboración propia

3.3 Detalle del mobiliario usado en almacenamiento

El mobiliario correspondiente a cada uno de los almacenes se detalla a continuación:

Tabla 9*Mobiliario utilizado para el proceso de almacenaje del orégano.*

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Total S/.	Costo Total US \$
1.	Computadora Intel Core i5	1,700.00	Unid	1	1,700.00	447.37
2.	Impresora Epson	320.00	Unid	1	320.00	84.21
3.	Maquina cosedora de costales	419.00	Unid	1	419.00	110.26
4.	Sillones de oficina	165.00	Unid	1	165.00	43.42
5.	Escritorios de madera	210.00	Unid	1	210.00	55.26
6.	Pallets de madera (Uso de almacen)	20.00	Unid	50	1,000.00	263.16
7.	Balanza Electronica de 40 kg	119.00	Unid	2	238.00	62.63
Total activo fijo					4,052.00	1,066.32

Nota. Elaboración propia.

3.4 Costo fijo de almacén

Los costos fijos generados en el almacén son los siguientes, tomando en cuenta que los costos de servicio de agua y desagüe, servicio de energía eléctrica ya son incluidos en los costos de alquiler:

Tabla 10*Costo fijo de almacén.*

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Total S/.	Costo Total US \$
1.	Alquiler de local	500.00	Unid	1	500.00	131.58
2.	Servicio internet, telefonía	87.95	Unid	1	87.95	23.14
3.	Utiles de oficina	0.00	Unid	1	0.00	0.00
4.	Servicio agua y desagüe	80.00	Unid	1	80.00	21.05
5.	Costo energía eléctrica	120.00	Unid	1	120.00	31.58
6.	Depreciación activo fijo				64.25	16.91
TOTAL					852.20	224.26

Nota. Elaboración propia.

CAPITULO IV

ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO

4.1 Modelo de etiquetas / rotulado de producto

El etiquetado de los alimentos en el Perú es uno de los aspectos más fundamentales que debemos considerar los exportadores, de esto depende el ingreso exitoso al país importador.

Los requisitos sobre etiquetado los define el país importador, el organismo de ministerio de agricultura, ganadería y abastecimiento y la agencia nacional de vigilancia sanitaria, definen los requisitos de etiquetado para los alimentos con estándares de identificación y calidad del producto. La legislación brasilera requiere la siguiente información en las etiquetas:

- a. Numero registro sanitario.
- b. Denominación técnica.
- c. Contenido neto.
- d. País de procedencia.
- e. Información de contacto
- f. Fecha de caducidad

- g. Numero de lote
- h. Información nutricional
- i. Símbolos pictóricos: son de suma importancia, esto nos ayudara a identificar la correcta manipulación del producto con esto evitaremos daños que puedan ocasionar perdidas, va de acuerdo con el tipo de mercancía a exportar.

Figura 9

Vista posterior y anterior del Rotulo del producto



Nota. Tomado de Ram Promperú (2022). Elaboración propia.

4.2 Normas técnica aplicable a la norma.

La norma técnica peruana (NTP) es un documento que nos facilita requisitos, especificaciones de calidad, nomenclatura e información de etiquetas. El Codex Alimentario es la norma y guía para regular el etiquetado de productos, su propósito es salvaguardar la salud de los consumidores y garantizar la igualdad de la conducta comercial de aquellos bienes perecederos que existen en los mercados ya sea internos o externos.

La Asociación Brasileña de Normas Técnicas (ABNT) es responsable de desarrollar normas técnicas (normas y especificaciones) para embalajes y envases. La ABNT también es miembro instaurador de la Organización Internacional de Normalización (ISO), ABNT lleva a cabo la certificación de Embalaje.

4.3 Proceso de rotulado

El rotulado de orégano tiene por objetivo informar al consumidos sobre las características de los productos, su forma de manipulación sus propiedades y contenido.

En el proceso de rotulado de nuestro producto “orégano seco”, cada bolsa de papel Kraft con un peso de 12.5 kilogramos por bolsa, cada saco será debidamente rotulado por el panel frontal y por el panel lateral. Conforme a los procedimientos indicados en las normas de las entidades correspondientes.

Figura 10

Procedimientos para el proceso de rotulación

N°	Procedimientos de rotulación
1	Diseñamos el logo de la etiqueta
2	Diseñamos la etiqueta según las normas correspondientes
3	Validación y aprobación del diseño por parte del equipo de trabajo.
4	Realizar una serie de cotizaciones para la impresión de etiqueta en las bolsas papel Kraft.
5	Elegimos la mejor opción de proveedor para el etiquetado
6	Procedemos al llenado del producto y sellado del saco.

Nota: Elaboración propia.

Figura 11

Visualización de etiquetado y rotulado terminado.



Nota. Tomado de polibagperu (2022). Elaboración propia.

Figura 12

Sellado de producto



Nota. Tomado de papeles y fibras (2022).

4.4 Tiempos y costos del proceso del rotulado

En los tiempos de rotulado serán desde los 15 días desde la fecha de pedido, en los costos la impresión de nuestro diseño de etiqueta y rotulado en las bolsas de papel Kraft, la empresa seleccionada nos brinda el servicio de impresión en las mismas bolsas por 0.40. Los costos se detallarán en la adquisición de envase para el llenado del orégano “bolsas de papel Kraft” ver tabla 8.

Se selecciono al proveedor, Corporación Delcorp sac, ubicado en la Calle Santa Carmela 373 SMP Lima, empresa especializada en bolsas de papel Kraft soluciones en empaques de papel para diferentes sectores de comercios e industrias.

CAPITULO V

EMPAQUE

5.1 Ficha técnica de empaque seleccionado

El empaque que se va a utilizar es una bolsa de papel Kraft con capacidad de 12.5 kilogramos de producto más el peso de la bolsa que es de 120gr con un peso bruto total de 12.25 kilogramos. la bolsa de papel Kraft es un material fabricado de material virgen de primer uso, es sumamente resistente, reciclables y sostenibles al estar fabricadas con celulosa, tienen una alta resistencia a la humedad

Figura 13

Ficha técnica del empaque interno seleccionado

NOMBRE DEL PRODUCTO	Bolsas papel Kraft	
FOTOGRAFÍA	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	
	MATERIA PRIMA	Papel Kraft
	PESO	12.5 kg.
	OTROS	Bolsa o saco de papel Kraft, producto reciclable de 40X10X75
OTRAS CARACTERÍSTICAS	Gramaje de la bolsa o saco 120 gr.	

Nota: Elaboración propia.

5.2 Criterios usados para la selección del empaque.

La empresa opto por los sacos de papel Kraft para el empaque de nuestro producto por lo cual mencionaremos los criterios para elección del empaque:

- Es un producto reciclable y biodegradable gracias a la materia prima utilizada.
- Su diseño facilita la manipulación y el transporte y es amigable con el medio ambiente.
- Brida buena protección y es ideal para el tipo de producto a exportarse.

5.3 Proceso de empaque.

Para realizar este proceso, se realiza lo siguiente:

- El proceso de empackado se realiza una vez que el orégano seco pase control de calidad y el pesado en el almacén de empresa.
- luego pasar al empackado en bolsas de papel Kraft de 12.5 kilogramos.
- Una vez empackado pasa por la cosedora de sacos.

d. Pasamos a la prensadora.

e. Prensamos cuatro bolsas de papel Kraft para pasar a embalar.

Figura 14

prensado de producto orégano.



Nota: tomado de Maquinarias M&M.

5.4 Tiempos y costos del proceso de empaclado

Los tiempos del proceso de empaclado es aproximadamente de una semana, la cantidad es 1320 bolsas de orégano seco en hoja, el costo del empaque de la mano de obra se detalla en la tabla 8.

Tabla 11

Costos del proceso de empaque de despacho.

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Total S/.	Costo Total US \$
1.	Hilo pabulo 10/4 caja de 32 unid	3.00	Rollo	7	21.00	5.53
TOTAL					21.00	5.53

Nota. Elaboración propia.

CAPITULO VI

EMBALAJE

6.1 Ficha Técnica de embalaje seleccionado

Figura 15

Ficha de Embalaje

NOMBRE DEL PRODUCTO	Zunchos de plástico	
IMAGEN	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	
	MATERIA PRIMA	Polipropileno
	CAPACIDAD	4 bolsas de papel kraft prensadas
	MEDIDAS	12 mm de ancho x 0.04 de espesor 472 metros aproximadamente
OTRAS CARACTERÍSTICAS	Zuncho 100% reciclable, por ser hecho de polipropileno. Alta resistencia a la ruptura. Excelente sellado con grapas de máquinas manuales.	

Nota: Elaboración propia.

6.2 Criterios usados para la selección del embalaje.

El objetivo del embalaje es proporcionar una mayor seguridad en la mercancía embalada y obtener mayor rapidez en la manipulación de la carga, usaremos zunchos de plástico para el prensado de las bolsas, se procede al prensado de cuatro bolsas de papel kraft con el fin de facilitar el manipuleo de la carga.

Propiedades:

- a. Protege en la distribución a largas distancias contra riesgos de rotura o daño al producto.
- b. Permitir su identificación.
- c. Se adapta a la exigencia del cliente en cuanto a tamaño, calidad, etc.
- d. Resistente a la manipulación, transporte, distribución y comercialización.

6.3 Proceso de embalaje

El embalaje a utilizar será zunchos de plástico, el mismo que sirve para el amarre del producto, con la finalidad de proteger de choques que se puedan presentar dura la estiva del producto y el tránsito internacional, la cual nos permite mantener la mercancía en buenas condiciones. Este empaque presenta las siguientes características:

- a) Zuncho de plástico
- b) Medidas: 12 mm de ancho x 0.04 de espesor 1500 metros
- c) Se utilizará Zunchos de plástico para el aseguramiento del producto.

Figura 16

Embalaje para despacho del orégano



Nota. Tomado de sierra exportadora (2018).

6.4 Tiempos y costos del proceso de embalaje

Los tiempos del proceso de embalado son de aproximado de tres días de un total de 1320 bolsas de papel kraft con un peso de 12.5 kilogramos.

Los costos son considerados al por mayor según cotización, a continuación, se detallan las condiciones en la siguiente tabla:

Tabla 12

Costos del proceso de embalaje de despacho.

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Total S/.	Costo Total US \$
1.	Zunchos poliester	55.00	Rollo	6	330.00	86.84
2.	Grapa Metalica Para Fijar Zunchos	0.08	Unid	800	64.00	16.84
3.	Embalador (02)	0.40	Unid	1,320	528.00	138.95
TOTAL					922.00	103.68

Nota. Elaboración Propia.

CAPITULO VII

UNITARIZACIÓN

La mercancía saldrá por el puerto de Arica – Chile, vía marítima con incoterms FOB (Libre a bordo) con destino al Puerto de Santos - Brasil. Se enviará como un full container de 20 pies, debidamente enzunchado para poder asegurar las bolsas de papel kraft, asimismo se prensará 4 bolsas de papel Kraft de 12.5 por zuncho, obteniendo un peso total de 50 kilos, haciendo un total de 50 kilos.

La unitarización se realizará en zunchos de plástico, en el almacén de la empresa exportadora de plantas aromáticas lara, la misma que se encuentra situada en la av. Industrial Mz. 07 Lt. 03 ciudad de Tacna - Perú.

Figura 17

Unitarización para despacho del orégano



Nota. Tomado de provexperu (2021).

7.1 Ficha técnica del pallet seleccionado

En el caso de uso del pallet solo se considera en el almacenamiento, en la exportación no se considera los pallets por lo que pasaremos a omitir todo el proceso de paletización y los costos.

CAPITULO VIII

CONTENEDORIZACIÓN

El contenedor ideal para el tipo de producto a exportarse es un contenedor cerrado y seco, DRY – VAN de 20 pies, este tipo de contenedor se utiliza para el transporte de carga general tanto por vía terrestre y marítimo, son cerrados y no incluye ventilación ni refrigeración.

El producto a exportar “orégano seco en hoja” se realizará en un contenedor (container) de 20’, que cuenta con una condición en volumen de 33 m³ y un espacio máximo de carga de unas 28 toneladas (28.000 kg). La capacidad en volumen del contenedor de 20 pies fluctúa entre los 30 y los 33,3 m³ y tienen una tara de 2.300/2.500 kg.

8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado

Figura 18

Ficha técnica del contenedor

DRY VAN 20' / NORMAL / 20' BOX				
 De Acero. Para mercancías como paquetes, cartones, cajas, carga delicada, muebles, etc.	PESOS	Vacio:	2.210 - 2.400 Kg 4.875 - 5.290 libras	
		Peso Máximo:	21.700 - 28.240 Kg 47.850 - 62.270 libras	
	MEDIDAS	EXTERNO	INTERNO	
		PUERTAS ABIERTAS		
	LARGO	6.058 mm (20')	5.900 mm (19' 4")	-----
	ANCHO	2.438 mm (8')	2.345 mm (7' 8")	2.335 mm (7' 8")
	ALTO	2.591 mm (8' 6")	2.400 mm (7' 10")	2.290 mm (7' 6")
	VOLUMEN	33,3 m3 (1.175 pies3)		

Nota. Tomado de Logismarkets (2022). Elaboración propia.

Figura 19

Modelo del contenedor



Nota. Tomado de Micoti SAC (2022).

8.2 Criterios usados para la selección del contenedor

Para el traslado del producto a destino se utilizará el Contenedor de almacenamiento seco y cerrado, teniendo en cuenta los criterios siguientes:

- a. **El correcto uso y aplicación del precinto:** o sello del contenedor colocado en la parte posterior del mismo, el cual contiene códigos alfanuméricos que coincidan con el Bill of Lading (B/L), que nos ayudarán a identificar al contenedor y la mercancía que traslada dentro a fin de evitar la manipulación.
- b. **Tener en cuenta el peso de la carga:** que deberá distribuirse de manera homogénea al interno del contenedor, debiendo ajustar el producto en todo el espacio interior, en caso hubiera espacios vacíos deben ser cubiertos con material de relleno, a fin de evitar problemas de transporte debido a demasía de peso en los extremos.
- c. **También se debe considerar la capacidad y aprovechamiento del espacio,** es decir utilizar todo el espacio de extremo a extremo del contenedor para asegurar bien la mercancía y de esta forma resguardar la carga durante el transporte ya que la carga se encuentra en permanente movimiento.
- d. **Planear y agendar con anticipación la fecha y hora de la carga debidamente embalada y paletizada,** ya que de requerir más tiempo probablemente generen costos adicionales por hora. En caso el transportista no llega al puerto a tiempo, los gastos se elevarían por el uso de transporte y el almacenamiento del contenedor durante la noche.
- e. **Hay que tener mucho cuidado con la carga que se encuentre embalada y paletizada correctamente** ya que, de lo contrario, puede echarse a perder durante el recorrido, debido a que el traslado de la mercancía probablemente dure días y se enfrente a cambios de temperatura, humedad, movimientos

repentinos, entre otras circunstancias; por ello se recomienda embalar con materiales resistentes y apropiados al tipo de producto para que brinde la protección necesaria. Como norma básica, no se debe colocar presión directa sobre las puertas del contenedor. Puedes usar alguna herramienta o valla como interferencia.

8.3 Proceso de contenedorización

El proceso de contenedorización se realiza en el almacén de la empresa exportadora de plantas aromáticas lara y el procedimiento consiste en apilar las bolsas de papel Kraft ya unitarizadas dentro del contenedor, La paletización ayuda a disminuir el manipuleo de la carga. El montacarga levanta los pallets unitarizados y los coloca en el extremo del contenedor. Con ayuda de mano de obra se van ubicando uno a uno las bolsas unitarizadas dentro del contenedor.

Alquilado el contenedor se traslada a la planta para su llenado, la agencia aduanera peruana hace las diligencias junto con la aduana para la exportación de la mercancía, la agencia aduanera chilena se encarga de diligenciar en la aduana “Chacalluta” para posteriormente trasladar el contenedor al puerto como lo señala la figura siguiente:

Figura 20

Proceso de contenedorización

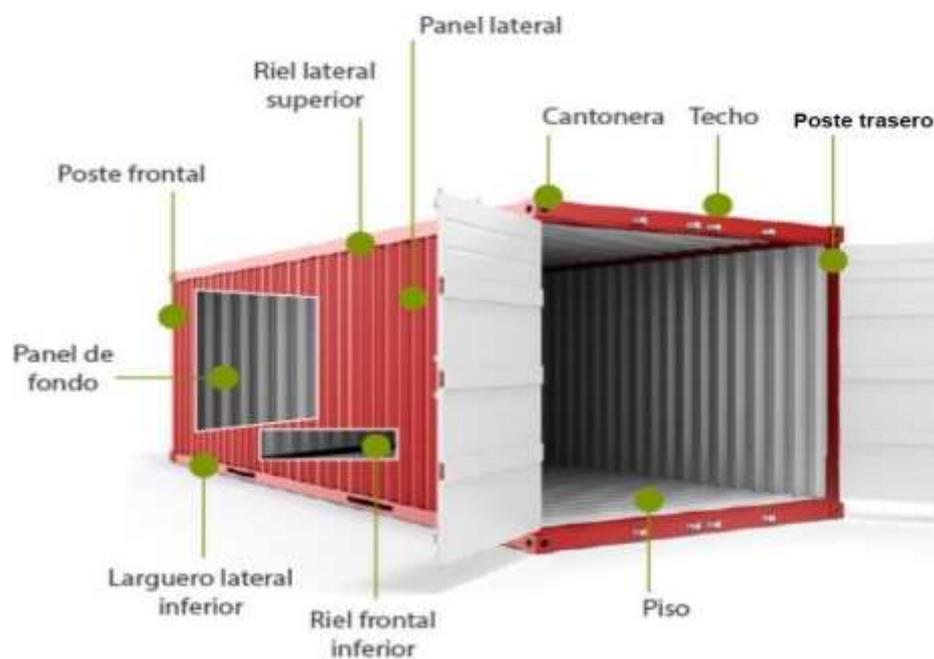


Nota. Tomado de Micoti SAC (2022).

8.4 Plano de estiba del contenedor

Figura 21

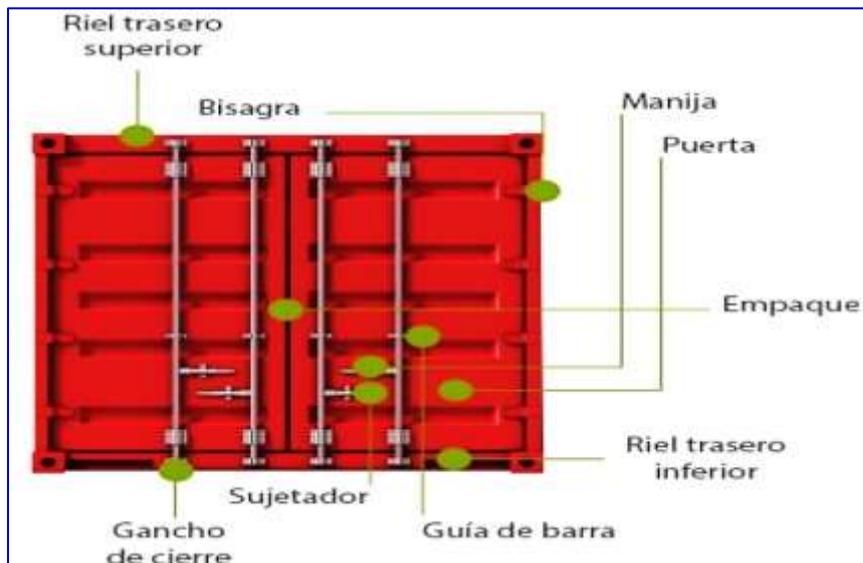
Plano del contenedor



Nota. Tomado de imicontainerpark, (2022).

Figura 22

Plano del reverso del contenedor



Nota. Tomado de imicontainerpark, (2022).

8.5 Tiempos y costos del proceso de contenedorización

El proceso de contenedorización, tomando en cuenta que el tiempo de carga de 330 bolsas de papel Kraft prensadas en 4 bolsas, es de 1 hora con montacarga. A la par del trabajo del montacarga, los acomodadores se encuentran dentro del contenedor para situar las bolsas de papel Kraft de forma organizada, según plano de contenedor.

Tabla 13

Tiempo y costo del proceso de contenedorización en el puerto

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Total S/.	Costo Total US \$
1.	Cargo por operador portuario	456.00	Unid	1	456.00	120.00
2.	Alquiler del contenedor de 20 pies	4,080.00	Unid	1	4,080.00	1,073.68
3.	Alquiler de la máquina de carga estiba	266.00	Unid	1	266.00	70.00
TOTAL					4,802.00	1,263.68

Nota. Elaboración propia.

CAPITULO IX

TRANSPORTE

9.1 Proveedores del Transporte Interno

El traslado del producto (orégano seco en hoja) de Tacna al Puerto de Arica – Chile, se utilizará un camión especial para el transporte logístico, comercial y alimentario con carrocería, con capacidad de carga de 32 toneladas, de largo 12 m de ancho 2.50 m.

Figura 23

Modelo de camión para transporte de la carga



Nota. Tomado de container marítimos (2022).

9.2 Costo de Transporte Interno (Inland Freight)

El Costo de transporte del producto desde la ciudad de Tacna hacia el Puerto de Arica - Chile será de US\$ 350.00. Este monto ha sido establecido sobre las proformas obtenidas de los diversos proveedores de servicio de transportes de contenedores desde Arica – Chile a Tacna.

Tabla 14

Costo del transporte terrestre interno

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Total S/.	Costo Total US \$
1.	Transporte terrestre Tacna - Arica Chile	1,330.00	Unid	1	1,330.00	350.00
TOTAL					1,330.00	350.00

Nota. Elaboración propia.

CAPITULO X

SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1 Agentes de aduana

A efectos de elegir la Agencia de Aduana adecuada para la empresa se consideró que deben reunir las siguientes características:

- a) Contar con una certificación ISO
- b) El tiempo que tiene en el negocio
- c) Si ofrece un único punto de contacto (SPOC) para reducir los errores de entrada en Aduanas.
- d) El tipo de instalaciones físicas con que cuenta
- e) Los tipos de sistemas y procedimientos de seguridad
- f) Ubicación de las oficinas
- g) Si cuenta con sistemas computarizados o EDI que agilicen la preparación y transmisión de documentos para acelerar el despacho de Aduana.
- h) Condiciones de pago y arreglos financieros

La Agencia de Aduanas seleccionada para prestar el servicio de gestión aduanera que reúne las características que se encargue de la exportación de del orégano a Brasil será la empresa de Agencia De Aduana Transoceánica S.A., tal como se describe a continuación:

Figura 24

Agencia de Aduanas contratado.

Agencia	R.U.C	Dirección	Contacto
Agencia De Aduana Transoceánica S.A.	20101409199	Av. Sáenz Peña Nro. 1410 Bellavista) Tacna	Miguel Bravo Carranza
Agencia de Aduanas Sergio Gallardo Rodríguez y Compañía		Arturo Prat 391, Arica, Arica y Parinacota, Chile	(56-58) 2229220

Nota. Tomada Landing Vuce. (2022). Elaboración propia

10.2 Costo de agenciamiento

Con relación al costo de agenciamiento la agencia de aduanas seleccionada cuenta con un equipo especializado en gestión aduanera que se encargará del despacho del producto a Brasil. Los cuales se ocuparán de las cuestiones administrativas para que nos facilite las operaciones de exportación comprometidos a resolver algún acontecimiento con la Aduana en su nombre, reduciendo tiempo y costes, conforme a lo siguiente:

- a. Presentar ante la aduana los documentos que en cada caso se requieran para el despacho de la mercancía.
- b. Va a la aduana en nombre de la empresa, si el envío necesita ser inspeccionado para asegurarse de que todo se haya hecho correctamente.

c. Mejorar el proceso de despacho de aduanas para ahorrar costos y tiempo.

Figura 25

Logotipo empresa aduanera seleccionada



Nota. Tomado de plataforma grupotransoceanic. (2022).

Tabla 15

Costo de agenciamiento

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Total S/.	Costo Total US \$
1.	Servicio de agenciamiento aduanero Peruano	200.00	Unid	1	200.00	52.63
2.	Servicio de agenciamiento aduanero Chileno	399.00	Unid	1	399.00	105.00
TOTAL					599.00	157.63

Nota. Elaboración propia.

Observación:

Las tarifas de la empresa son negociables y varía según la dimensión y tipo de carga. Se aplicará el tipo de cambio del día en caso se facture en moneda nacional.

10.3 Aseguradoras

De acuerdo con APESEG – Asociación de Empresas de Seguros manifiesta que en el Perú existen seis (06) empresas encargadas:

1. Chubb
2. La Positiva
3. Liberty Seguros
4. Mapfre
5. Pacífico
6. Rímac

Observación:

El producto orégano en hoja seca exportado a Brasil – Sao Paulo, será comercializado mediante el Incoterm **FOB (Free On Board) 2020**, por tal motivo el exportador en este caso es el vendedor, no contrata el seguro que cubrirá la vía y traslado de la carga, toda vez que no existe compromiso de asumir este costo, corriendo los trámites, los gastos y los riesgos de seguro por parte del importador (comprador).

10.4 Póliza de seguro (cobertura y costo)

El contrato de compra venta internacional contempla que la cobertura del seguro y los costos del mismo, serán asumidos por el comprador del producto en Brasil, dado a que lo contempla el Incoterm FOB (Free On Board).

10.5 Depósitos temporales

Solamente para describir a las empresas que prestan servicios de depósito temporal en Tacna son las siguientes:

1. Almacenes Y Depósitos De Aduanas Sos – Tacna
2. Almacén Aduanero América
3. Aeromater S.A
4. Macoor Tacna

Observación:

El producto orégano seco en hoja, ha sido previamente revisado por parte de los oficiales de Aduana de Tacna, en el almacén de la empresa exportadora, con el respectivo Visto Bueno listo para ser llevado directamente a la Oficina Aduanera para el respectivo levante, por lo tanto, no se requerirá de contratar los servicios de almacenamiento.

CAPITULO XI

INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DE DESTINO

11.1 Puertos, disponibles para la carga peruana.

La logística de transporte y suministro son de suma importancia para las actividades económicas de Brasil, esencialmente de importación y exportación. En este sentido, los principales puertos brasileños juegan un papel esencial en los canales de entrada y salida de mercancías.

Brasil cuenta con puertos considerados los más importantes en vía marítima, los cuales se detallan:

- a. Río Grande do Sul - Rio Grande.
- b. Sao Paulo – Santos.
- c. Espírito Santo - Vitória.
- d. Bahía – Salvador.
- e. Pernambuco – Suape.
- f. Ceará – Fortaleza.

En la exportación del producto la modalidad de transporte que utilizará Exportadora De Plantas Aromáticas Lara será marítimo. Se decidió por este medio de transporte debido a que la empresa Exportadora De Plantas Aromáticas Lara es nueva en el mercado motivo por el cual el financiamiento es insuficiente para exportar la mercancía en otros medios de transporte que son más costosos, la mercancía se exportará en un contenedor Dry-Van 20` Full Container debido a la naturaleza del producto, volumen de la carga y también considerando el tiempo de transporte que serán de 27 días.

Figura 26

Puertos comerciales de Brasil



Nota. Tomado de data maps – Brazil.

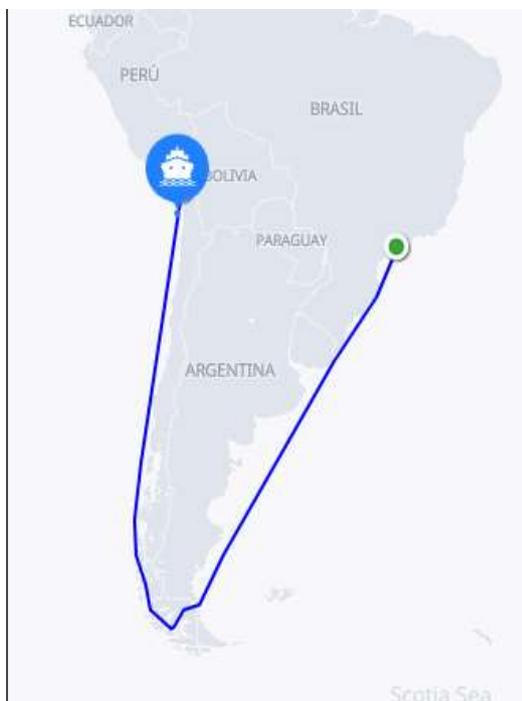
11.2 Análisis de Infraestructura Portuaria de Santos - Sao Paulo

Sao Paulo considerado en estos últimos años es considerado como promotor en el sector económico de los países latinoamericanos, con vista de una gran capacidad y leyenda del comercio mercantil, tales como la ciudad de Nueva York o de Londres.

La mayoría de los exportadores consideran por cuestión de costos la vía marítima además de la gran variedad de puertos y la comodidad de la carga. Las operaciones de Líneas Navieras entre los puertos de Arica - Chile y Sao Paulo – Brasil generalmente se realizan por esa vía.

Figura 27

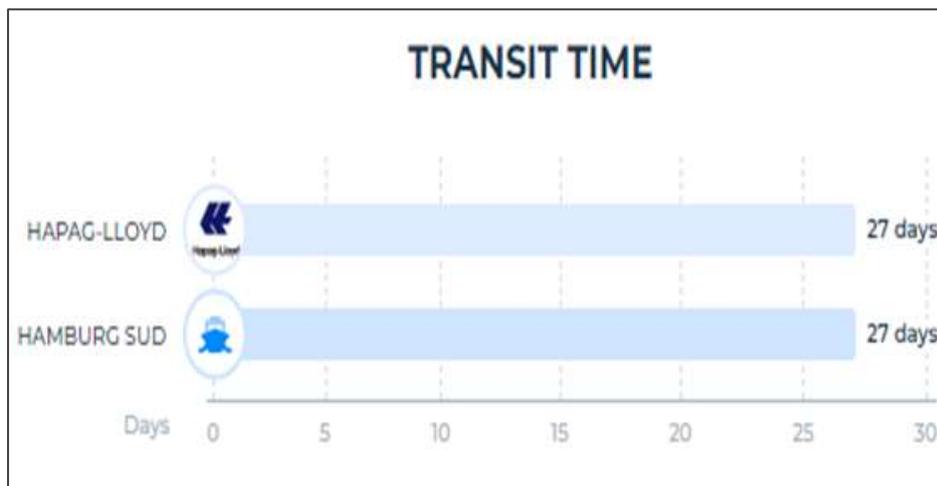
Frecuencia de transporte marítimo del puerto de Arica a Santos – Sao Paulo.



Nota. Recorrido de la nave desde Puerto de Arica - Chile hasta Puerto de Santos - Brasil.

Figura 28

Ilustración del Puerto de Santos en localidad de Sao Paulo.



Nota. Recorrido de la nave desde Puerto de Arica - Chile hasta Puerto de Santos - Brasil. Nota: (SEARATES, 2022)

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

Brasil - Puerto Santos

La mejor distribución de la actividad logística portuaria de Santos se encuentra bien delimitada y cuidada en contraste con sus playas, muy planificada su construcción para recibir más portacontenedores y gran espacio y movilidad. Se observa además vías muy bien construidas para mejorar el flujo de mercancía en tránsito hacia los muelles. Existe toda una gran infraestructura para la movilidad y un canal de acceso práctico y seguro, gran espacio para la movilidad de contenedores y una infraestructura vial para la entrada de portacontenedores y grúas pórticos para hacer maniobras logístico portuarias.

11.4 Datos de proveedores de servicios logísticos en Brasil.

En Brasil existen diversas empresas que tienen una gama de servicios logísticos, distribución, operadores encargados de los fletes por vía terrestre, marítima, aérea, servicio de transporte de carga internacional y logística en general.

Figura 29

Imagen de empresas logística, Brasil.



Nota. Tomado de logisticalatina Brasil (2022).

11.5 Requisitos para importar muestras sin valor comercial

Este ítem no aplica porque en el trabajo desarrollado de exportación no se requiere de importar muestras.

11.6 Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino

- a. GLP:** es líder mundial en el desarrollo de almacenes y parques logísticos. Con una larga tradición y probada trayectoria como inversor, operador y promotor, la compañía cuenta con una de las mayores plataformas logísticas del mundo.
- b. STRALOG:** Somos una compañía logística con una trayectoria de más de 15 años de experiencia en el proceso de soluciones logísticas integrales y personalizadas. Ofrecemos almacenes con una estructura completa para almacenar diferentes tipos de productos, la experiencia de profesionales especializados para comprender y satisfacer todas las necesidades de su demanda y la tecnología necesaria para que su empresa sea cada vez más competitiva en el mercado.

CAPITULO XII

DISTRIBUCIÓN

El proceso empieza colocando la mercancía desde la ciudad de Tacna hasta el Terminal Portuario (TP) de Arica – Chile por vía terrestre, se procede a la descargada, carga para el pronto envío a destino Brasil.

12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.

Para la exportación del orégano la secuencia inicia desde la recepción de los distribuidores al consumidor final.

Figura 30

Secuencia de distribución



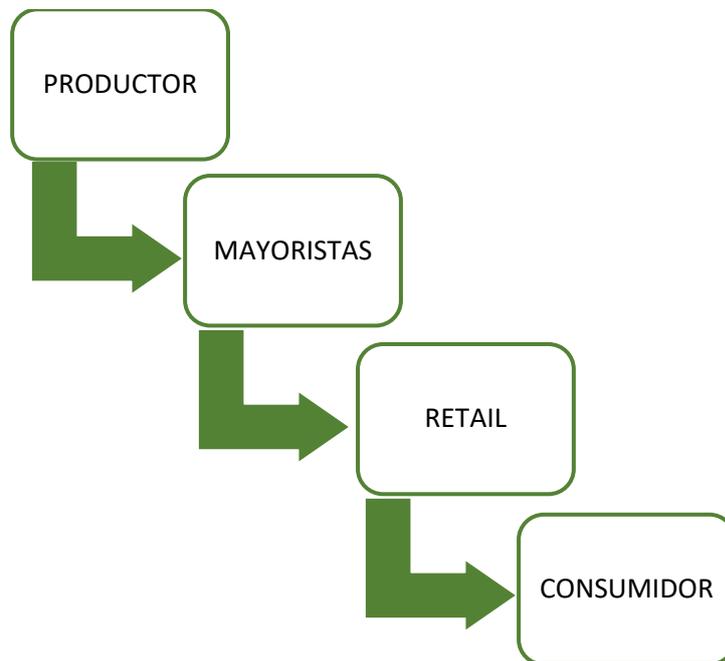
Nota. Tomado de peru-retail (2022).

12.2 Identificación y descripción de canales de distribución.

Este proceso se manejará en Brasil es el expresado desde el productor al mayorista el cual se encargará del retail y la llegada al consumidor, como se expresa en la siguiente figura.

Figura 31

Canal de distribución internacional elegido



Nota. Elaboración propia.

12.3 Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto

Este ítem no aplica por cuanto el Trabajo de Suficiencia Profesional está orientado básicamente a desarrollar un proceso de exportación, por lo tanto, no contamos con información de canales para importaciones.

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

Se tiene en cuenta los documentos de negociación de compra venta, transacciones financieras, documentos tributarios SUNAT, los cuales se describen a continuación:

- a. Contrato de compra venta Internacional.
- b. Factura comercial (INVOICE).
- c. Packing list.
- d. Bill of lading.
- e. Certificado de origen.
- f. Carta porte terrestre.
- g. Transferencia bancaria.

Cotización Internacional

La negociación con el comprador Alimentos Zaeli Ltda. se realizará teniendo en cuenta el precio FOB (Libre a bordo / franco a bordo) por un monto de \$ 95.937.37 dólares americanos por 16,500 toneladas del producto.

Figura 32

Contrato de compra venta Internacional

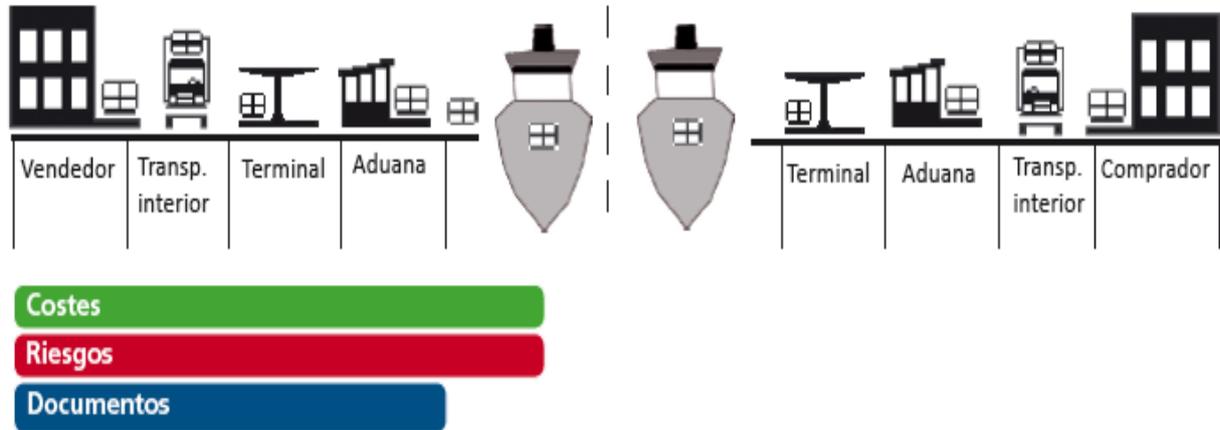
ASPECTOS DE LA COMPRA VENTA	INFORMACIÓN GENERAL
LAS PARTES	<p>Vendedor: EXPORTADORA DE PLANTAS AROMÁTICAS LARA Av. Industrial lt 07 mz 05 Tacna - Perú</p> <p>Comprador: Alimentos Zaeli Ltda Parque San Remo I, Umurama - PR, 87506-230, Brasil</p>
LA MERCANCIA	Orégano seco en hoja
LA CANTIDAD	1320 bolsas
EL ENVASE	bolsas de papel kraft de 12.5 kg
EL EMBALAJE	Zunchos de plástico poliéster
EL TRANSPORTE	Vía marítima. Contenedor Dray Van de 20 pies.
LA FECHA MÁXIMA DE EMBARQUE	30 días posterior al adelanto de pago del 60%
LUGAR DE ENTREGA	Puerto de embarque: Arica - Chile
EL INCOTERM	FOB
LOS GASTOS	Se acuerda vender en términos FOB
LA TRANSMISIÓN DE LOS RIESGOS	Al ser una venta FOB, la transmisión de los riesgos para el vendedor termina al poner la mercancía en el buque.
MONEDA DE TRANSACCIÓN	USD (dólares americanos)
PRECIO	\$95,937.37
FORMA DE PAGO	60% Pago adelantando, 40% después de 30 días de recibidos los productos por parte del comprador.
MEDIO DE PAGO	Carta de crédito
LA DOCUMENTACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> - Certificado de origen - Packing List - Bill of lading B/L - Certificado de SENASA
LUGAR DE FABRICACIÓN	Tacna - Perú
ARBITRAJE	Reglas del Centro de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional de Lima.

Nota. Elaboración propia.

Elección y aplicación del Incoterm 2020 versión 9

Figura 33

Incoterm a utilizar FOB: Franco a bordo



Nota. Tomado de internationalcontracts imagen (2020).

Fundamentos para seleccionar el incoterm FOB:

- En el transporte por vía marítima, FOB es el incoterm que más utilizan los exportadores.
- Cuando se trata de empresas que recién inician sus operaciones de exportación, se sugiere no asumir riesgos, ni costos.
- Para el caso del Incoterm FOB se asume que el comprador (importador) se encarga de hacer los diligenciamientos de importación, administra el transporte a partir del puerto de embarque y acepta los costos en el transcurso de la entrega de la mercancía (descarga, flete, despacho, etc.).

Factura Comercial (INVOICE)

Figura 34

Factura proforma comercial INVOICE

FACTURA - PROFORMA (INVOICE)			
Remitente: Empresa "EXPORTADORA DE PLANTAS AROMÁTICAS LARA "		Destinatario: Alimentos Zaeli Ltda	
YANETH LARA MENDOZA Gerente			
Dirección: Av. Industrial It 07 mz 05		Dirección: Parque San Remo I, Umuarama - PR, 87506-230	
Tacna - Perú		Sao Paulo - Brasil	
Teléfono: 072525680		Teléfono: +55 44 3621-2088	
E-mail: aro-lara@gmail.com		E-mail:	
Fecha: 06 Octubre 2022			
Nº unidades	Descripción	Valor unitario	Valor total
1,320	Bolsa de papel Kraft de 12.5 kg.	\$72.6798	\$95,937.37
Valor total			\$95,937.37
País de origen: Perú			
El remitente declara que toda la información en esta factura es cierta y correcta			

Nota. Elaboración propia.

Transferencia bancaria

Para el presente trabajo, se tomarán los servicios de un banco que realicen transferencias bancarias, para el efecto se eligió a la entidad bancaria INTERBANK que nos cobra solamente US \$ 24.00.

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

Para la mejor comercialización de la mercancía (orégano seco en hojas), se tienen estimado realizar:

a. Venta directa como vía para hacer negocios

Esta modalidad de comercialización ofrece ventajas competitivas, toda vez que eliminan barreras llegando el producto en forma directa a los consumidores, obteniendo reducción de costos y gastos de distribución internacional.

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

En el caso del orégano, Perú exportó 7.355 toneladas por un valor de US\$ 20,1 millones en 2021, un aumento del 30 % con respecto al 2020. Esto es en respuesta a una mayor demanda de mercados principales como Brasil, España, Chile, Argentina y Uruguay. Cabe señalar que en 2020 Perú comenzó a exportar a dos nuevos mercados. Arabia Saudita y Bolivia, relativamente pequeños, pero con probabilidades de aumentar este año.

CAPITULO XIII

MATRIZ DE EXPORTACIÓN

Este formulario monetario ha sido elaborado sobre la base de la acumulación de todas y cada una de las cédulas de costos en la cuales se han incurrido para la determinación final de los precios acordados con el importador a valores Incoterm FOB (Free On Board), por el importe de US \$ 95,967.83 dólares americanos.

Tabla 16*Matriz de costos de exportación*

CONCEPTO	FIJOS	VARIABLES	COSTO \$/ CONTAINER 20'	COSTO \$. CONTAINER 20'
I. COSTOS DEL PRODUCTO	4,207.61	250,008.00	254,215.61	66,898.84
1.1. Materia prima directa		249,348.00	249,348.00	65,617.89
1.2. Mano de obra directa			0.00	0.00
1.3. Gasto directo		660.00	660.00	173.68
1.4. Costos Indirectos de fabricación	852.20		852.20	224.26
1.5. Gastos generales y Administrativos	3,264.20		3,264.20	859.00
1.6. Gastos Financieros	91.20		91.20	24.00
II. COSTOS DE AYUDA A LA COMERCIALIZ.	200.00	0.00	200.00	52.63
2.1. Folletos, ferias, publicidad, pagina web	200.00		200.00	52.63
III. COSTOS DE DISTRIBUCIÓN Y VENTAS	1,177.96	0.00	1,177.96	309.99
3.1. Costos de rotulado	0.00		0.00	0.00
3.2. Costos de empaçado	21.00		21.00	5.53
3.3. Costos de embalaje	922.00		922.00	242.63
3.4. Carga en transporte a almacén	150.00		150.00	39.47
3.5. Gastos de ventas (Certificados exportación)	84.96		84.96	22.36
3.5. Otros			0.00	0.00
UTILIDAD	40%		102,237.43	26,904.59
PRECIO EX-WORKS			357,831.00	94,166.05
3.6. Gastos de Exportación			6,465.00	1,701.32
3.6.1. Transporte al puerto	1,330.00		1,330.00	350.00
3.6.2. Gastos Almacenaje			0.00	0.00
3.6.3. Gastos de paletizado	0.00		0.00	0.00
3.6.4. Gastos de contenedorización	4,536.00		4,536.00	1,193.68
3.6.5. Costo de Agenciamiento	599.00		599.00	157.63
3.6.6. Otros gastos en puerto de origen			0.00	0.00
3.6.7. Gastos Operativos				
PRECIO FAS			364,296.00	95,867.37
3.6.7. Carga y Estiba	266.00		266.00	70.00
3.6.8. Gastos Financieros			0.00	0.00
PRECIO FOB			364,562.00	95,937.37

Nota. Elaboración propia.

CAPITULO XIV

EVALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA

Tabla 17

Fuentes de financiamiento

Tipo de Financiamiento	Importe
Aporte Propio	40,000.00
Préstamo Bancario Comercial	335,000.00
Total Financiamiento	375,000.00

Nota. Tomado de simulación BBVA (2022). Elaboración propia.

Tabla 18*Datos para proyección financiera*

Descripción	Datos
Volumen ventas en unidades	1,320
Precio unitario	276.18
Costo unitario	193.63
Costo fijo	5,585.57
Inversión	335,000.00
COK (costo de oportunidad)	12%
Crecimiento en ventas	7%

Nota. Elaboración propia.**Tabla 19***Flujo de caja financiero*

DESCRIPCIÓN	Contenedores					
	Inicio	Cont 1	Cont 2	Cont 3	Cont 4	Cont 5
INGRESOS	0.00	364,562.00	390,081.34	417,387.03	446,604.12	477,866.41
Ventas		364,562.00	390,081.34	417,387.03	446,604.12	477,866.41
EGRESOS	335,000.00	261,179.14	279,070.69	298,214.64	318,698.68	340,616.60
Costo Fijo		5,585.57	5,585.57	5,585.57	5,585.57	5,585.57
Costo Variable		255,593.57	273,485.12	292,629.08	313,113.11	335,031.03
Inversión	335,000.00					
Flujo Neto	-335,000.00	103,382.86	111,010.65	119,172.38	127,905.44	137,249.81
Flujo Acumulado	-335,000.00	-231,617.14	-120,606.49	-1,434.11	126,471.33	263,721.14

Nota. Elaboración propia.

Tabla 20

Resultados de los indicadores económico – financieros

Indicadores de Evaluación Económica- Financiera	
VAN (valor actual neto)	89,793.13
TIR (Tasa Interna de Retorno)	21.80%
Rentabilidad	26.80%
Valor Presente Flujos Positivos	424,793.13
Valor Presente Flujos Negativos	335,000.00
Ratio Costo beneficio	1.27

Nota. Elaboración propia.

Figura 35

Interpretación de los indicadores económico - financieros.

El proyecto es rentable por las siguientes condiciones.

1. La VAN (Valor actual neto) es positivo.
2. La TIR (Tasa Interna de Retorno) es mayor al COK.
3. El Ratio Costo beneficio es mayor a 1.
4. A partir del 2do mes vamos a tener efectivo en el flujo de caja.

Nota. Elaboración propia.

CONCLUSIONES

1. En este trabajo se determinó el proceso de exportación definitiva del orégano seco en hoja al mercado de Sao Paulo – Brasil. Lo más importante del proceso de exportación fue la eficiencia y eficacia de la logística para así finalizar con la entrega satisfactoria del producto al importador, por que se cumplió con lo negociado en el contrato de compra y venta internacional.
2. En este trabajo se identificó la partida arancelaria del producto y los costos de adquisición a los proveedores seleccionados. Lo más importante del producto fue encontrar la partida arancelaria y el país importador (comprador) del producto por que se verificó que no existe restricciones arancelarias con dicho país, ya que esto nos facilita, agiliza, automatiza el proceso de salida del producto en las aduanas.
3. En este trabajo se adecuó los procesos de etiquetado empacado y embalado para su exportación. Lo más importante fue el proceso del etiquetado, empacado y embalado cumpliendo con las exigencias del comprador, porque el embalado cumple con la función de proteger correctamente la mercancía, a la misma vez cumplimos con las normas establecidas del país importador.
4. En este trabajo se determinó el proceso y costo de logística interna de la unitarización y transporte del producto al importador. Lo más importante del producto fue la logística interna de la empresa y el transporte terrestre y marítimo porque esto nos ayudara a que la mercancía llegue en óptimas condiciones al país importador.
5. En este trabajo se formuló la matriz de costos y evolución económica financiera del proyecto de exportación. Lo más importante del producto fue el costo de todo el proceso de producción de la mercancía final. La evaluación financiera nos permitió saber los montos necesarios para una importación exitosa para ello recurrió al cálculo

de un flujo de caja económico, la exportación se hará con el incoterm FOB, el financiamiento será mediante capital propio y préstamo bancario, con esto determinamos que el proyecto resulta viable.

FUENTE DE INFORMACIÓN

ADEX, *ficha Técnica del orégano seco* Recuperado de: https://adex-b2peru.s3.amazonaws.com/userfiles/product/document/9119_5f90c4f4d325e.pdf

ADUANAS, *Buscador de partidas arancelarias, convenios internacionales.*
Recuperado de: www.aduanet.gob.pe/itarancel/arancelS01Alias

ENLINEA, *exportación de orégano* Recuperado de:
<https://enlinea.pe/2014/01/21/exportaciones-de-oregano-crecieron-durante-el-2013/>

CORPORACIÓN DELCOR, recuperado de: <https://corporaciondelcorp.com/>

PROM PERU, *directorio de exportadores peruanos* Recuperado de:
<https://exportemos.pe/servicios-digitales/directorio>

SUNAT, *descripción de proveedores* Recuperado de:
<http://www.aduanet.gob.pe/aduanas/informao/tgcatpro.htm>

ESTUDIOCONTAR, *escalas de Likert* Recuperado de:
<https://blog.estudiocontar.com/2022/03/14/ejemplos-de-escalas-de-likert/>

RAM PROMPERU, *requisitos de acceso a mercados* Recuperado de:
<http://ram.promperu.gob.pe/>

PROMPERÚ, recuperado de: <https://institucional.promperu.gob.pe/>

UNEC, *orégano listo para exportar* Recuperado de: <https://unec.com.bo/es/noticias>

GOOGLE LAYOUT, Recuperado de:
<https://sites.google.com/site/procesosdemanufacturaetitc/manufactura/plano-de-una-planta-de-manufactura-lay-out>

RAM PROMPERÚ, *requisitos fitosanitarios* Recuperado de:
<http://ram.promperu.gob.pe/#/?product=484&partida=1211.90.30.00&country=10>

POLIBAGPERU, *sacos de papel Kraft* Recuperado de:
<https://www.polibagperu.com/sacos-de-papel-kraft.html>

MAQUINARIAS M&M, *maquina prensadora* Recuperado de:
<https://www.facebook.com/maquinariasmymtacna/videos/295439012247857/>

SIERRA EXPORTADORA, Recuperado de:
<https://www.youtube.com/watch?v=CKZpLUEZ7YQ>

PROVEXPERÚ, *productos vegetales de exportación* Recuperado de:
<https://provexperu.com/quienes-somos/>

IMICONTAINERPARK, *contenedores* Recuperado de:
<https://www.imicontainerpark.com/contenedores>

GRUASYAPAREJOS, recuperado de: <https://gruasyaparejos.com/contenedores-maritimos/transporte-de-contenedores/>

VUCE, *El Módulo de Información de Servicios Logísticos de Comercio Exterior - MISLO*. Recuperado de: <https://landing.vuce.gob.pe/mislo/busqueda>

GRUPOTRANSOCEANIC, *agencia aduanera* Recuperado de:
<https://grupotransoceanic.com.pe/>

MAPS-BRAZIL, *Mapa de puertos de Brasil* Recuperado de: <https://es.maps-brazil.com/los-mapas-de-brasil-transporte/brasil-puertos-mapa>

SEARATES, *Simulador de rutas aéreas, marítimas, terrestres*. Recuperado de:
<https://www.searates.com/es/services/distances-time/>

PERÚ-RETAIL, *La cadena de suministro* Recuperado de: <https://www.peru-retail.com/cadena-de-suministro-debe-hacer-frente-reto-invertir-innovacion/>

INTERNATIONALCONTRACTS, Recuperado de:
<https://internationalcontracts.net/contract/incoterms-fob-es>

INFOISINFO, *trasporte de carga.* Recuperado de:
[https://tacna.infoisinfo.com.pe/busqueda/transporte de carga](https://tacna.infoisinfo.com.pe/busqueda/transporte_de_carga)

INACAL, *Control de calidad Perú.* Recuperado de:
<https://www.gob.pe/institucion/inacal/institucional>

PROMPERÚ, *Regulaciones para exportar.* Recuperado de:
<https://exportemos.pe/asesoria-especializada/regulaciones-para-exportar>

SUNAT, *Video proceso exportación definitiva digital.* Recuperado de:
<https://www.youtube.com/watch?v=BSMnyAqZY3w&t=317s>

BBVA, *simulador de préstamos.* Recuperado de:
<https://www.bbva.pe/empresas/productos/financiamiento/prestamos-comerciales/simulador-prestamo-comercial-empresas.html>

LEANMANUFACTURING, *Cadena de suministro de una empresa* Recuperado de:
<https://leanmanufacturing10.com/cadena-suministro-una-empresa-definicion-gestion-tipos>