



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE AJOS FRESCOS AL MERCADO
DE COSTA RICA – SAN JOSÉ”**

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

PRESENTADO POR

Bach. LLERENA CHALCO, EVA GUILIANA
<https://orcid.org/0000-0002-8082-774X>

ASESOR

MBA. GARCÍA BARRETO, JULIO SEBASTIÁN
<https://orcid.org/0000-0002-4311-7538>

**AREQUIPA – PERÚ
2022**

DEDICATORIA

A las personas que más amo

Mi esposo e hijos:

Gianmarco Delgado Viza

Gabriel Adrián Delgado Llerena

Mis padres:

Eusebio Moisés Llerena Silva

Eva Esther Chalco de Llerena

Mis hermanas:

Mirtha Paola Llerena Chalco

Claudia Giovanna Llerena Chalco

Mi sobrina:

Camila Valentina Rojas Llerena

AGRADECIMIENTO

A la Universidad Alas Peruanas, permitiéndome crecer profesionalmente y a la Escuela Profesional de Administración y Negocios Internacionales, teniendo la posibilidad de realizarme en el campo laboral.

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo monográfico está realizado con la finalidad de poder obtener el grado de Licenciado en Administración y Negocios Internacionales de la Universidad Alas Peruanas – Filial Arequipa.

En la actualidad, el proceso de internacionalización en el mundo globalizado ha generado la competitividad en general, involucrando a todas las empresas, ya que Perú no es indiferente a este proceso global. En el presente trabajo monográfico indagaremos de forma factible el proceso de exportación del ajo fresco al mercado de Costa Rica, teniendo en cuenta los costos, ya que la exoneración de aranceles e impuestos, acuerdos entre estos dos mercados (Perú – Costa Rica), con la finalidad de tener nuevos mercados internacionales y donde dicho país se está teniendo una fuerte demanda de productos naturales orgánicas como es el caso del ajo fresco, atribuyendo la importancia del consumo de productos orgánicos y permitiendo a los agricultores de Arequipa recuperar su precio de productividad, obteniendo un utilidad importante, generar perspectivas de crecimiento de nuestro producto y teniendo la oportunidad para seguir buscando nuevos mercados internacionales y apoyando de al desarrollo y crecimiento económico de nuestro país. Asimismo, en el trabajo se logró establecer de que existe factibilidad económica en cuanto a nuestra rentabilidad siendo el 55%.

En el capítulo I analizaremos la ficha técnica, la clasificación arancelaria y el flujograma del proceso productivo del producto a exportar.

El capítulo II veremos nuestro aprovisionamiento, los proveedores potenciales y la selección de los mismos, así como el control de calidad y los costos que se usan para la fabricación y/o adquisición.

El capítulo III trataremos del almacenamiento, viendo las estrategias, lay out, así como el detalle de mobiliario a usar en el almacén y el análisis del costo fijo.

Los capítulos IV, V y VI se trata de la adecuación del producto a exportar en sus fases de rotulado, etiquetado, envasado y embalado del producto, estableciendo criterios técnicos operativos y el análisis de los costos.

A partir del capítulo VII al capítulo X, describiremos los productos de unitarización, contenedorización, transporte interno e internacional, así como la descripción de los operadores de soporte al comercio internacional, viendo los agentes de aduanas, el costo de agenciamiento y aseguradoras, así como la determinación de los respectivos costos y gastos.

Asimismo, el capítulo XI del trabajo, describiremos los procesos de la infraestructura de distribución física en el país de destino, siendo Costa Rica, con respecto a los puertos, rutas, infraestructura vial, etc. y en el capítulo XII, veremos el mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor, la identificación de las condiciones de compra, etc. Asimismo, el capítulo XIII determinaremos el valor del Incoterm FOB en nuestra matriz de costos de exportación.

Finalmente, con todos estos procedimientos veremos que corresponde a una exportación definitiva digital que se realizará respecto a nuestro producto hacia el país de destino, garantizando la venta en el menor tiempo posible.

RESUMEN

En nuestro trabajo monográfico se indagó la forma es factible la exportación de ajos frescos al mercado de Costa Rica, donde se tuvo en cuenta los costos, aranceles, acuerdo entre estos dos mercados (Perú – Costa Rica), la forma de exportar el producto, así como la descripción del mismo, como su rotulado, etiquetado, envasado y embalado, etc., con la finalidad de abrir un nuevo mercado para que se conozca las propiedades y beneficios del ajo donde sea beneficiado para la población, y con la acogida de nuestro producto se tiene pensado abrir más sucursales en más nichos de mercado.

ÍNDICE DE CONTENIDO

Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
INTRODUCCIÓN	iv
RESUMEN	6
ÍNDICE DE TABLAS	10
ÍNDICE DE FIGURAS	11
CAPÍTULO I	12
PRODUCTO A EXPORTAR	12
1.1. Ficha técnica de producto	12
1.2. Clasificación arancelaria del producto	14
1.3. Flujograma de proceso productivo	15
CAPÍTULO II	18
APROVISIONAMIENTO	18
2.1. PROVEEDORES POTENCIALES	18
2.2. MATRIZ DE SELECCIÓN DE PROVEEDORES	19
2.3. Control de calidad	20
2.3.1. Instrumentos de control	20
2.3.2. Instrumentos de prevención	21
2.4. Costo de fabricación y/o adquisición	22
CAPÍTULO III	24
ALMACENAMIENTO	24
3.1. Estrategia de almacenamiento	24
3.1.1. Almacenamiento en el Campo	25
3.1.2. Almacenamiento con Ventilación Natural	25
3.1.3. Almacenamiento con Ventilación Forzada	25
3.1.4. Refrigerado	25
3.2. Lay-Out de almacén	26
3.3. Detalle del mobiliario usado en almacenamiento	26
3.4. Costo fijo de almacén	27
CAPÍTULO IV	28
ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO	28
4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto	28
4.2. Normas técnicas aplicable	30
4.3. Proceso de rotulado	30
4.4. Tiempos y costos del rotulado	31
CAPÍTULO V	32

EMPAQUE	32
5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado.....	32
5.2. Criterios usados para la selección del empaque	33
5.3. Proceso de empaque.....	35
5.4. Tiempo y costo del proceso de empackado	35
CAPÍTULO VI	36
EMBALAJE	36
6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado	36
6.2. Criterios usados para la selección del embalaje.....	38
6.3. Proceso de embalaje	38
6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje	40
CAPÍTULO VII.....	41
UNITARIZACIÓN	41
7.1. Ficha de pallet seleccionado.....	42
7.2. Criterios usados para la selección del pallet.....	42
7.3. Proceso de paletizado	43
7.4. Plano de estiba del pallet.....	43
7.5. Tiempos y costos del proceso de paletizado	45
CAPÍTULO VIII.....	46
CONTENEDORIZACIÓN	46
8.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado	46
8.2. Criterios usados para la selección del contenedor	48
8.3. Proceso de contenedorización.....	49
8.3.1. Procedimiento de la inspección de carga de contenedores	49
8.3.2. Procedimiento de la inspección de la descarga de contenedores.....	50
8.4. Plano de estiba del contenedor	50
8.5. Tiempo y costos del proceso de contenedorización	52
CAPITULO IX	53
TRANSPORTE	53
9.1. Proveedores del transporte interno.....	53
9.2. Costo de transporte interno (inland freight).....	54
9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional	55
9.4. Cotizaciones de flete marítimo.....	56
CAPITULO X	57
SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL	57
10.1. Agentes de aduana.....	57
10.2. Costo de agenciamiento	58
10.3. Aseguradoras	59

10.4.	Póliza de seguro (cobertura y costo)	60
10.5.	Terminales de almacenamiento.....	60
CAPITULO XI		61
INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DE DESTINO		61
11.1.	Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana.	61
11.2.	Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.	62
11.3.	Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.	64
11.4.	Proceso de importación y nacionalización en el país destino (flujograma con costos y tiempos)	65
11.5.	Requisitos para importar muestras sin valor comercial	65
11.6.	Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino	65
CAPITULO XII.....		66
DISTRIBUCIÓN		66
12.1.	Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor	66
12.2.	Identificación y descripción de canales de distribución.....	67
12.3.	Canal con mayor flujo 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.....	77
12.6.	Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.....	77
CAPITULO XIII.....		79
MATRIZ DE EXPORTACIÓN.....		79
CAPITULO XIV		81
EVALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA		81
CONCLUSIONES		83
BIBLIOGRAFÍA.....		86

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	<i>Exportación de ajo fresco al país de Costa Rica</i>	14
Tabla 2	<i>Proveedores potenciales</i>	18
Tabla 3	<i>Matriz de selección de proveedores</i>	19
Tabla 4	<i>Escala de Calificación</i>	19
Tabla 5	<i>Organismos y certificación de control de calidad</i>	22
Tabla 6	<i>Costo de Producto (ajo napuri)</i>	23
Tabla 7	<i>Detalle del mobiliario en el Almacén</i>	27
Tabla 8	<i>Costo Fijo de Almacén</i>	27
Tabla 9	<i>Costo del rotulado</i>	31
Tabla 10	<i>Ventajas y Desventajas del Empaque</i>	34
Tabla 11	<i>Costo de proceso de empaçado</i>	35
Tabla 12	<i>Tiempos y costos del proceso de embalaje de despacho</i>	40
Tabla 13	<i>Tiempo y costo del paletizado</i>	45
Tabla 14	<i>Tiempo y costos de contenedorización</i>	52
Tabla 15	<i>Proveedores de Transporte Interno</i>	54
Tabla 16	<i>Tiempo del Transporte Interno</i>	54
Tabla 17	<i>Costo de Transporte Interno</i>	55
Tabla 18	<i>Agente de aduana contratado</i>	58
Tabla 19	<i>Costo de Agenciamiento</i>	59
Tabla 20	<i>Matriz de Exportación</i>	80
Tabla 21	<i>Fuentes de Financiamiento</i>	81
Tabla 22	<i>Datos para proyección financiera</i>	81
Tabla 23	<i>Flujo de Caja Financiero</i>	82
Tabla 24	<i>Resultados de los indicadores económico - financieros</i>	82

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	Ficha Técnica del producto	13
Figura 2	Restricciones y prohibiciones de exportación.....	14
Figura 3	Flujograma de proceso de ajos	15
Figura 4	Lay-out de almacén	26
Figura 5	Rótulo del producto de la caja de presentación.....	29
Figura 6	Valor Nutricional	29
Figura 7	Ficha técnica del empaque.....	33
Figura 8	Diagrama del cartón corrugado	34
Figura 9	Ficha de Embalaje.....	37
Figura 10	Embalaje para despacho del ajo	39
Figura 11	Ficha de pallet	42
Figura 12	Plano de estiba del pallet americano.....	44
Figura 13	Muestra de Estiba del Pallet.....	44
Figura 14	Ficha técnica del contenedor seleccionado.....	47
Figura 15	Muestra del contenedor Reefer 20'	51
Figura 16	Plano de estiba del contenedor Reefer 20'	51
Figura 17	Proceso de contenedorización	52
Figura 18	Proveedores de Servicio Internacional	55
Figura 19	Incoterms.....	56
Figura 20	Consulta de Agentes de Aduanas	58
Figura 21	Logotipo empresa aduanera seleccionada.....	59
Figura 22	Puertos comerciales de Costa Rica.....	62
Figura 23	Frecuencia de transporte marítimo del puerto Callao a puerto Limón – Costa Rica	63
Figura 24	Ruta Marítima puerto Callao a puerto Limón – Costa Rica.	63
Figura 25	Puerto Limón – Costa Rica.....	64
Figura 26	Secuencia de distribución.....	67
Figura 27	Ficha del canal de distribución	68
Figura 28	Modelo de cotización internacional.....	69
Figura 29	Contrato de compra – venta internacional.....	70
Figura 30	Factura Invoice	76
Figura 31	Interpretación de los indicadores económico - financieros.....	82
Figura 32	Simulador de Préstamo BBVA.....	83
Figura 33	Préstamo Comercial a Mediano Plazo	84

CAPÍTULO I

PRODUCTO A EXPORTAR

1.1. Ficha técnica de producto

En la figura 1 seleccionada se especifican las características del producto a exportar, detallando las propiedades generales y específicas del producto (ajos frescos).

Figura 1*Ficha Técnica del producto*

FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO	
	
Nombre del Producto	Ajos Arequipeños
Nombre Científico	Allium Sativum
Familia	Liliáceas
Partida Arancelaria	0703.20.90.00
Descripción arancelaria	Ajos, frescos o refrigerados
PROPIEDADES GENERALES	
Usos:	Uso alimenticio (gastronomía)
Tamaño de presentación comercial	Presentación en caja de 10 kilos o en mallas de 20 kg.
Mercado de destino	Costa Rica
Varietades el ajo	Morado, Napurí, chino o gigante arequipeño, masone, burranquino
PROPIEDADES ESPECÍFICAS	
Descripción del producto	El ajo es una planta liliácea de tamaño reducido y bulbo carnoso formado por dientes, es utilizado como sazonador en las formas: fresca, molida y deshidratada.
Uso	Su uso de este producto es que tiene propiedades terapéuticas que permiten su aprovechamiento en las ramas industriales, alimentaria y farmacéutica.
Propiedades y beneficios	<ul style="list-style-type: none"> a. Mejora la circulación de la sangre (rico en vitamina B) b. Bueno para el hígado (ayuda a depurar las toxinas y elimina parásitos) c. Bueno para el resfriado y afecciones pulmonares (descongestiona y es un buen antibiótico natural para tratar problemas pulmonares) d. Reduce los niveles de colesterol (reduce el 9% del colesterol malo) e. Cuida el aparato digestivo (estimula los ácidos gástricos y los alimentos que digieren)
Periodo Vegetativo	Varía de acuerdo a la especie: Ajo napurí demora 5 meses, arequipeño y burranquino 5.5 meses y el masone 7 meses. El ajo chino demora 9 meses en su proceso vegetativo.
Requisito mínimo para su comercialización	Certificación y Registros Sanitarios - SENASA

Nota. Tomado de Hortalizas Frescas (2013). Elaboración Propia

1.2. Clasificación arancelaria del producto

La clasificación arancelaria que corresponde a “Ajos frescos”, de acuerdo a la Ley de Impuestos Generales de Importación y Exportación, donde fijan impuestos, obligaciones y derechos a exportar, siendo de la siguiente manera:

Tabla 1

Exportación de ajo fresco al país de Costa Rica

	DESCRIPCIÓN
SECCIÓN II	Productos del Reino Vegetal
CAPÍTULO 7	Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios
07.03	Cebollas, chalotes, ajos, puerros y demás hortalizas (incluso silvestres) aliáceas, frescos o refrigerados
0703.20.90.00	-- Los demás

Nota. Tomada data SUNAT aranceles (2022). Elaboración propia

Figura 2

Restricciones y prohibiciones de exportación

EXONERACION DE CERTIFICADO DE INSPECCION	NO APLICA
--	-----------

No existen restricciones de Inspección
No existen Prohibiciones de salida de la mercancía
No existen Prohibiciones del Ingreso de la mercancía

Nota. Tomada data SUNAT aranceles (2022).

1.3. Flujograma de proceso productivo

Para el Flujograma del proceso productivo se mostrará los procesos respectivos para la comercialización del producto que es el ajo.

Figura 3

Flujograma de proceso de ajos



Nota. Tomado de comercialización de frutas y hortalizas (2013).

1) Descripción del producto:

- a. **Recolección o cosecha:** Puede ser de dos tipos: **a) a mano:** en la que consiste en agarrar a la planta por la parte aérea, siendo por las hojas, y tirar de ella, hasta que el bulbo salga completamente de la tierra. Pero no se puede realizar en cualquier terreno, ya que podría dañarse los ajos o ser muy costoso. **b) azada:** Se ayuda con una azada, cavando con fuerza al lado de cada bulbo, tratando de no dañarlo, al introducirse la azada en la tierra, cerca de la cabeza del

ajo, se tira de ella hacia arriba, quedando libre y así se pueda recoger con la mano.

- b. Enristrado:** El segundo paso a realizar es que los ajos tienen que estar secos y sin tierra, donde se arrancarán las hojas que estén en el exterior, y las hojas restantes se trenzarán las cabezas en cadena para poder facilitar la suspensión en un depósito ventilado y seco, para que al final pierda la humedad que pueda quedar”.
- c. Recepción materia prima:** Consiste en la recepción de sacos, para luego hacer la clasificación y preparación del ajo (materia prima).
- d. Preparación y Clasificación:** Se hará la selección de los ajos que cumplan con las condiciones para el secado, con las raíces cortadas y menos de 5 mm de longitud.
- e. Secado:** Se realiza el secado en la sombra, con abundante circulación de aire, siendo este el proceso en campo durante 5 a 10 días, sin lluvia o escurrimiento; durante este proceso, los bulbos no deben estar en contacto con las hojas.
- f. Descolado:** Los bulbos no podrán ser descolados hasta el secado de las hojas, y se harán bajo sombra cuando se trate de ajos para corte y se transporten hasta el galpón del empaquetado en contenedores identificados.
- g. Almacenamiento:** Los Bulbos sucios son cortados y sin raíces en bolsas o cajas limpias en un lugar fresco y seco (max. 18 °C y 70 % de HR), hasta que se procese como el pelado, calibrado, empaque y despacho.

- h. Empaque:** Para que se pueda empacar, primero se inicia con la calibración de los bulbos en zarandas mayores a 30 mm de diámetro, teniendo en cuenta el mercado a exportar.

CAPÍTULO II

APROVISIONAMIENTO

2.1. PROVEEDORES POTENCIALES

Los proveedores de las asociaciones del cultivo del ajo, los cuales se encargan de la recolección en la provincia del departamento de Arequipa, manteniendo los estándares permitidos para la exportación, pudiendo proveer y suministrar al mercado internacional.

Tabla 2

Proveedores potenciales

Proveedores	Dirección	Productos
WHITE LION FOODS AGRO S.A.C.	Urb. La Esperanza Mz. G Lt. 17 dpto. 202, José Luis Bustamante y Rivero – Arequipa	Nueces Ajo morado
Ajos en Arequipa – Consorcio de Productores	Urb. José Carlos Mariátegui – Calle Socialista N° 104, Paucarpata – Arequipa	Ajo napurí Ajo chino morado Ajo chino blanco
Asociación de Productores y Exportadores de la Joya	Av. Dos de Mayo Mz. LL Lote 3, La Joya – Arequipa	Venta al por mayor de materias primas agropecuarias y animales vivos
Mc & M Agro S.A.C.	Calle Málaga Grenet N° 105 – Urb. Magisterial – Arequipa	Hortalizas y legumbres

Nota. Tomado de Agencia Agraria (2017). Elaboración Propia

2.2. MATRIZ DE SELECCIÓN DE PROVEEDORES

De acuerdo a la matriz de selección de proveedores es que se tendrá una mejor selección del proveedor adecuado y así poder exportar el producto bajo los parámetros permitidos, teniendo en cuenta los sistemas de calidad que nos pueda suministrar tanto el proveedor como el mercado a exportar.

Tabla 3

Matriz de selección de proveedores

Proveedores	Calidad	Costo	Distancia	Entrega	Puntaje
WHITE LION FOODS AGRO S.A.C.	5	4	4	5	18
Ajos en Arequipa – Consorcio de Productores	4	4	4	5	17
Asociación de Productores y Exportadores de la Joya	4	3	3	4	14
Mc & M Agro S.A.C.	3	3	4	3	13

Nota. Tomado de Agencia Agraria (2017). Elaboración Propia

Interpretación: Para cada proveedor se le calificó en una escala de uno (1) que es la calificación más baja a cinco (5) siendo la calificación más alta.

Tabla 4

Escala de Calificación

Clasificación	Evaluación
Muy bueno	5
Bueno	4
Regular	3
Malo	2
Muy malo	1

Nota. Tomado de muestras benchmark (2022). Elaboración propia

Una vez calificado cada proveedor, es que se da como ganador a White Lion Foods Agro S.A.C., teniendo un puntaje de 18.

2.3. Control de calidad

Para este proceso, la producción de ajos frescos deberá asegurar las demandas de las reglamentaciones tanto nacionales como internacionales vigentes, como son las características del muestreo (tamaño del local) así como las variables a analizar (balanzas, calibres, empaque, etc.).

Para los países a exportar resulta muy caro el rechazo de mercadería en debido a que la calidad no sea buena. Por lo que al controlar la calidad de los procesos es que sea de acuerdo a lo solicitado (corte, pelado, calibrado, envasado, etc.), y controlar la calidad del producto final (caja terminada), utilizando los envases analizados como contra muestra en el caso que hubiese reclamos.

Se debe contar con instrumentos de prevención que nos ayuden a anticipar las pérdidas del producto, ya sea la trampa de insectos, termómetros, el no secado adecuado del ajo, entre otros.

1) Instrumentos de control

Se debe contar con el ambiente bien iluminado, los envases deben ingresarse por un extremo y salir por otro agilizando el tránsito de las muestras. Los elementos mínimos son:

- a. Calibración manual: De acuerdo a los reglamentos, estos tienen que tener orificios con un diámetro mínimo, donde se permita contabilizar rápidamente.
- b. Balanza: Permitirá evaluar la cantidad del producto a exportar.

- c. Lupa: Se verificar la presencia de insectos vivos, y también si presenta daños invisibles que no son vistos a simple vista, la presencia de hongos.
- d. Planilla de Registro: Se permitirá verificar el movimiento del laboratorio y los resultados de los análisis.
- e. Utensilios menores: Como los recipientes o contenedores de varios tamaños, tijeras, cuchillos, guantes, etc.

2) Instrumentos de prevención

Elementos que no son ubicados dentro del mismo laboratorio como son los siguientes:

- a. Presiómetros
- b. Trampas de insectos
- c. Estufas
- d. Termómetros
- e. Anemómetros (se verificará el movimiento del aire entre estibas)

Teniendo en cuenta que también hay organizaciones que participan para la certificación de control de calidad, siendo mencionadas en la siguiente tabla.

Tabla 5

Organismos y certificación de control de calidad

N°	DESCRIPCIÓN	SIGLAS
1	Servicio Nacional de Sanidad Agraria Certificado Fitosanitario	SENASA
2	Instituto Nacional de Calidad ISO 9001: 2015	INACAL
3	Certificado del Sistema de Seguridad Alimentaria	FSCC 22000
4	Gestión de Calidad	ISO 9000

Nota. Tomado de Promperú (2022). Elaboración propia

2.4. Costo del Producto (ajo napurí)

Veremos el costo tanto de adquisición de la materia prima como la mano de obra directa, así como los costos incurridos en el proceso de producción, teniendo en cuenta que se hará bajo la contratación de una empresa de servicios de maquila del producto a exportar, ya que los kilos del producto a exportar serán de 10 kg.

Para el cálculo de los costos se tomaron en consideración los siguientes aspectos:

- a. El costo total del contenedor es a valores Incoterm FOB.
- b. El Tipo de cambio será S/ 3.84 (SUNAT 2022).

Tabla 6*Costo de Producto (ajo napuri)*

Nº	DESCRIPCIÓN	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Total S/.	Costo Total US \$
1.	Ajo napuri	4.00	Kg.	9,600	38,400.00	10,000.00
	Sub Total				38,400.00	10,000.00
	Gastos directos					
2.	Obreros a destajo para selección, limpieza y empaque del ajo	900.00	Unidad	10	9,000.00	2,343.75
	Sub Total				9,000.00	2,343.75
	TOTAL				47,400.00	12,343.75

Nota. Tomado de IPH Grupo Logístico (2022). Elaboración propia

CAPÍTULO III

ALMACENAMIENTO

3.1. Estrategia de almacenamiento

Cada almacenamiento tiene una estrategia donde se difiere cómo será la oferta de nuestro producto (ajo) hasta el mercado donde se encuentre desabastecido pudiendo obtener mejores precios.

También veremos el tiempo en que un producto será almacenado donde dependerá de las características propias, y de sus condiciones.

Para realizar las estrategias de almacenamiento dependerá de las estructuras diseñadas, ya sea la refrigeración o la atmósfera controlada. Y por último, tendremos la tecnología donde se verá la rentabilidad de la misma, muy aparte de los costos asociados.

1) Almacenamiento de Campo

En este sistema veremos que el ajo se deja en el suelo hasta ser cosechados y preparados para la venta. Lamentable, el ajo está expuesto a plagas, enfermedades y condiciones climáticas que afecte seriamente su calidad.

El ajo se apila sobre paja u otro material aislándolo de la humedad del suelo, y cubriéndolo ya sea con lonas, plásticos o paja.

2) Almacenamiento con Ventilación Natural

Sus estructuras de este almacenamiento se aprovechan por el flujo natural del aire que estará alrededor del ajo, para de esta manera eliminar el calor y humedad que se generan por la respiración. El producto se colocará en cajones y se utilizará de manera eficiente.

3) Almacenamiento con Ventilación Forzada

Para este almacenamiento, se forzará el aire donde pasará a través del ajo acelerando así el intercambio gaseoso y térmico, pudiendo almacenar en suelto y en pilas pudiendo alcanzar hasta 3 metros, aprovechando así el espacio que está dentro del almacén.

4) Refrigerado

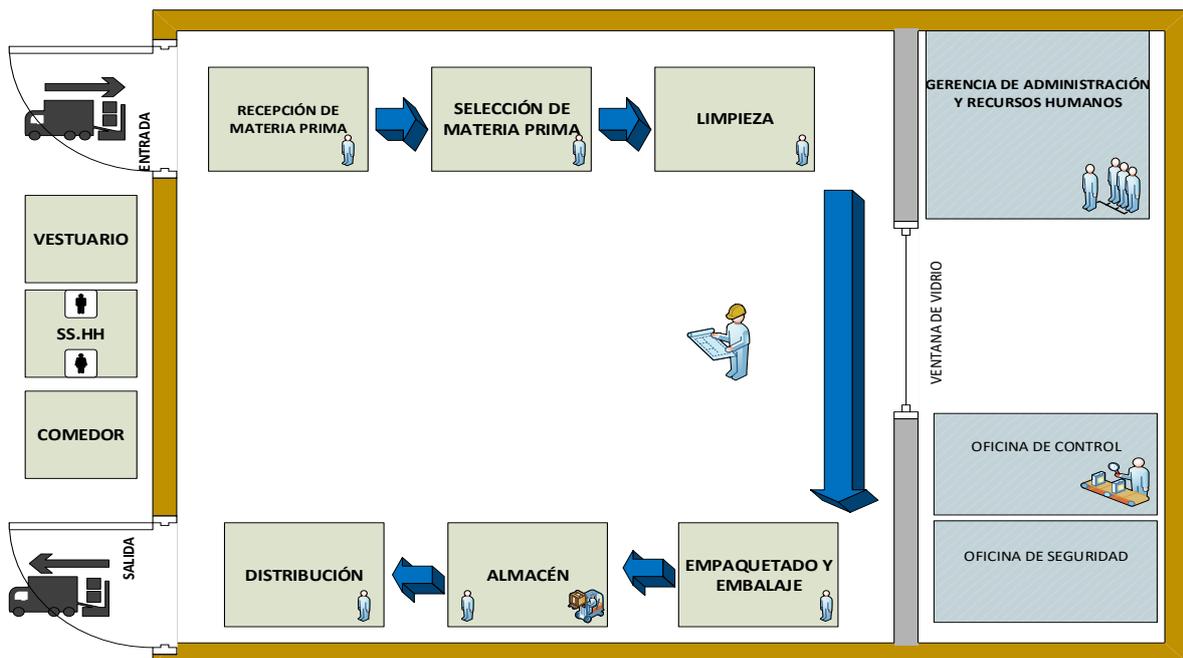
Es importante el control de la temperatura, ya que permite reducir el deterioro postcosecha. De esta manera, reducirá el ritmo respiratorio, previniendo que sean consumidas en este proceso, retardando la maduración y minimizando el déficit de las presiones de vapor entre el ajo y el ambiente, disminuyendo que se deshidrate.

3.2. Lay-Out de almacén

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

Figura 4

Lay-out de almacén



Nota. Toma de muestra Google lay out (2022). Elaboración propia.

3.3. Detalle del mobiliario usado en almacenamiento

El mobiliario a utilizar para el almacenamiento y para la correcta manipulación del producto se tendrá de la siguiente manera:

Tabla 7*Detalle del mobiliario en el Almacén*

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Total S/.	Costo Total US \$	% Depreciac.	Deprec. Anual S/.	Deprec. Mes S/.
1.	Computadora Intel Core i3	1,200.00	Unidad	1	1,200.00	312.50	25%	300.00	25.00
2.	Impresora multifuncional HP	600.00	Unidad	1	600.00	156.25	25%	150.00	12.50
3.	Sillas	80.00	Unidad	2	160.00	41.67	10%	16.00	1.33
4.	Escritorios de madera	210.00	Unidad	2	420.00	109.38	10%	42.00	3.50
5.	Pallets de madera NIMF15	70.00	Unidad	8	560.00	145.83	10%	56.00	4.67
6.	Alquiler de maquina calibradora	1,000.00	Unidad	1	1,000.00	260.42	0%	0.00	0.00
7.	Balanza Electronica industrial 300 Kg	299.00	Unidad	2	598.00	155.73	10%	59.80	4.98
Total activo fijo					4,538.00	1,181.77		623.80	51.98

Nota. Tomado de IPH Grupo Logístico (2022). Elaboración propia

3.4. Costo fijo de almacén

Los costos fijos de almacén serán de la siguiente manera:

Tabla 8*Costo Fijo de Almacén*

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Total S/.	Costo Total US \$
1.	Alquiler de local	600.00	Unidad	1	600.00	156.25
2.	Servicio agua y desagüe	100.00	Unidad	1	100.00	26.04
3.	Costo energía eléctrica	200.00	Unidad	1	200.00	52.08
4.	Utiles de oficina	150.00	Unidad	1	150.00	39.06
TOTAL					1,050.00	273.44

Nota. Tomado de IPH Grupo Logístico (2022). Elaboración propia

CAPÍTULO IV

ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO

4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto

De acuerdo al Ministerio de Agricultura y Riego (MINEGRI), nos indica que la producción deberá ser envasada y ser identificada de acuerdo al empaque inscripto en el Registro de Empacadores y Establecimientos de Empaque del Servicio Nacional de Sanidad (SENASA).

Los empaques y embalajes que son destinados a exportación, en este caso Ajos Frescos, se deberá tener información específica en el rotulado, debiendo proporcionar los estándares internacionales de acuerdo al CODEX Alimentarios y nacionales de la NTP 011.101:2015 (revisada el 2021) HORTALIZAS.

El objetivo es proporcionar al consumidor la búsqueda de las características que tenga el producto, así como la elaboración, manipulación y/o conservación, y las propiedades y contenido del mismo.

Figura 5

Rótulo del producto de la caja de presentación.



Nota. Tomado de White Lion Foods (2022).

Figura 6

Valor Nutricional

Ajo Fresco	
Valor nutricional por cada 100 g	
Energía 149 kcal 623 kJ	
Carbohidratos	33.06 g
• Azúcares	1.00 g
Grasas	0.5 g
Proteínas	6.36 g
Niacina (vit. B ₃)	0.7 mg (5%)
Ácido pantoténico (vit. B ₅)	0.596 mg (12%)
Vitamina B ₆	1.235 mg (95%)
Vitamina C	31.2 mg (52%)
Calcio	181 mg (18%)
Hierro	1.7 mg (14%)
Magnesio	25 mg (7%)
Fósforo	153 mg (22%)
Sodio	17 mg (1%)
Zinc	1.16 mg (12%)
% de la cantidad diaria recomendada para adultos.	

Nota. Tomado de Climent Cartonaje Alboraya (2020).

4.2. Normas técnicas aplicable

La norma técnica es un documento aprobado por un organismo en la cual establece especificaciones técnicas en este caso etiquetadas y rotuladas que se deben cumplir en los productos que se comercializan en el país y la exportación.

Decreto Ley N° 1304, (2022) Ley de etiquetado y verificación de Reglamentos Técnicos de Productos Industriales Manufacturados, la finalidad de esta Ley es disponer que el etiquetado sea obligatorio para las industrias de consumo y productos manufacturados con la finalidad de preservar los derechos de información de usuarios y consumidores.

4.3. Proceso de rotulado

Actualmente para la producción agropecuaria, la tendencia es lograr tener un modelo donde la gestión tenga en cuenta no solo la calidad higiénico-sanitaria, sino también tener la calidad nutricional, resguardando las tradiciones productivas y culinarias, protegiendo la autenticidad del producto a exportar y privilegiar un tipo de agricultura respetuosa con el medio ambiente.

Por lo que buena parte de la información se deberá tener en el ROTULADO, donde se precise la inscripción con que se indica o se dé a conocer el contenido del empaque y toda la información clara que permita no solo identificación del producto sino también su origen y responsabilidad.

En general, las etiquetas de las cajas de ajos para exportar adolecen de una serie de defectos que muchas veces comprometen la operación comercial, ya sea por un error o una omisión de los datos que se consigna en ella, como son

la ausencia y errores de datos exigidos, uso de las unidades, imágenes, rotulado nutricional y uso de íconos de identificación.

Asimismo, los rotulados o etiquetados deben estar en un lugar visible para los datos, donde el Importador tenga mejor información y que no se pueda remover la etiqueta, siendo de la siguiente manera:

- a. Nombre del producto
- b. Nombre del cultivador
- c. Calibre o clase
- d. Tipo o categoría
- e. Peso neto
- f. Valor Nutricional
- g. Zona de producción
- h. Fecha de Caducidad
- i. Fecha de empaque
- j. País de origen

4.4. Tiempos y costos del rotulado

Tabla 9

Costo del rotulado

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Total S/.	Costo Total US \$
1.	Rotulado cajas de exportación	1.30	Unidad	960	1,248.00	325.00
TOTAL					1,248.00	325.00

Nota. Tomado de IPH Grupo Logístico (2022). Elaboración propia

CAPÍTULO V

EMPAQUE

5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado

Se presentarán las condiciones generales respecto al empaque seleccionado para dar a conocer y precisar las características del producto Ajo Fresco, por lo que detallara en la siguiente tabla.

Figura 7

Ficha técnica del empaque

FICHA TÉCNICA	
	
Cajas de cartón corrugado troqueladas	
Características generales	<ul style="list-style-type: none">a. Es un material que permite diseñar agujeros (troquelado) para favorecer la ventilación y circulación de aire fríob. Buen amortiguador y resistente al choquec. Muy fácil para la impresión y el rotuladod. Permite contener celdas de cartón para la separación
Descripción	Son cajas de cartón corrugado y son de mayor utilidad en el transporte y distribución de productos de exportación
Conservación	Temperatura de conservación es de -2 °C, con ventilación las 24 horas
Tamaño o medidas	<ul style="list-style-type: none">a. Ancho 25 cmb. largo 40 cmc. alto 15 cm
Contenido	Caja de 10 Kilos

Nota. Tomado de White Lion Foods (2022).

5.2. Criterios usados para la selección del empaque

Conforme a la Norma ISO 3394, donde nos refiere las dimensiones de las cajas, pallets o plataformas y de las cargas que serán paletizadas. Las dimensiones de la caja serán: 40 x 25 x 15cm. de medida.

El producto a exportar será de 10 kg en cajón de cartón corrugado, ya que son más útiles al momento de transportarlos y en la distribución, por lo cual deberán tener como características con respecto a la protección, resistencia, el fácil rotulado y maniobrado.

Tabla 10

Ventajas y Desventajas del Empaque

Ventajas	Desventajas
a. Permite que el diseño tenga agujeros (troquelado) para favorecer a la ventilación y conservación del producto (ajo)	a. Por ser papel tiende a absorber humedad y su uso generalmente tiene un número limitado de veces, si se troquea puede disminuir su resistencia
b. Evita los choques y las vibraciones, siendo un buen amortiguador	
c. Es fácil para la impresión y el rotulado	
d. Permite que se tenga celdas de cartón para separar el producto	

Nota. Tomado de MINCETUR (2009).

Figura 8

Diagrama del cartón corrugado



Nota. Tomado de MINCETUR (2009).

5.3. Proceso de empaque

Para el proceso del empaquetado, primero tiene que estar limpios los ajos, se elegirá y clasificará por calibres. Una vez que se hace este proceso se empacará en las cajas de cartón teniendo un peso de 10 kg para luego ser etiquetados de acuerdo con la normativa vigente, luego se embalarán para la exportación al país de Costa Rica.

5.4. Tiempo y costo del proceso de empaquetado

Para el proceso de empaquetado se hará de forma manual, ya que es un producto que se necesitará la mano del hombre, por lo que se requiere que el producto tenga una excelente calidad a la hora de seleccionar el ajo, con las medidas necesarias para no maltratar el producto, siendo el costo de la siguiente manera:

Tabla 11

Costo de proceso de empaquetado

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Total S/.	Costo Total US \$
1.	Cajas de cartón corrugado	1.70	Unidad	960	1,632.00	425.00
TOTAL					1,632.00	425.00

Nota. Tomado de IPH Grupo Logístico (2022). Elaboración propia

CAPÍTULO VI

EMBALAJE

6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado

A continuación, visualizaremos la siguiente ficha técnica con respecto al embalaje:

Figura 9

Ficha de Embalaje

FICHA TÉCNICA	
	
Cajas de cartón corrugado troqueladas	
Características generales	<ul style="list-style-type: none"> a. <i>Es resistente y elástico</i> b. <i>Buen auto adherente</i> c. <i>Fácil uso y manejo del embalaje</i> d. <i>Brinda protección</i>
Aplicación	<i>Se utiliza en la caja ya sea de frutas, hortalizas, etc.</i>
Finalidad	<i>Proteger el producto a exportar</i>
Tipos de cajas de cartón para embalajes	<ul style="list-style-type: none"> a. <i>Cajas ranuradas</i> b. <i>Cajas troqueladas</i> c. <i>Cajas autoarmables</i> d. <i>Cajas plegadizas</i>
Zuncho	<i>Cinta de plástico para asegurar el embalaje de diversos productos.</i>
Tipos de pallets	<ul style="list-style-type: none"> a. Pallet Europeo: <i>Esta normalizado según la homologación EUR y EPAL, dimensiones: 800mm x 1200mm, alto 144mm, peso 25kg.</i> b. Pallet Americano: <i>Se fabrican conforme a la norma ISO 3676, dimensiones: 1000mm x 1200 mm, alto 144mm, peso 30kg.</i>

Nota. Tomado de White Lion Foods (2022).

6.2. Criterios usados para la selección del embalaje

Nuestras cajas de cartón estarán cubiertas por cera, la finalidad es proteger el producto de la mejor manera posible para el envío de ajo, evitando que, entre la humedad, por los que cajas deben estar agujerados para permitir la ventilación y circulación de aire:

- a. Fácil manipulación de la carga.
- b. Mejorar la presentación del producto (ajo).
- c. Bajo costo de producción.
- d. Protección que brindará al producto
- e. Brindará protección al producto a exportar.
- f. Enzuchadora
- g. Pallets

6.3. Proceso de embalaje

Contaremos con 4 etapas, siendo las siguientes:

a) Fase 1: Picking

Es la preparación de los encargos consistiendo en la recogida y la coordinación de las cargas no unitarias para concertar el pedido del importador. Esto se puede hacer en cualquier tipo de almacén, produciendo siempre que se necesite juntar paquetes o productos para que pueda proceder con su traslado.

b) Fase 2: Empaquetado

Se puede dividir tanto en empaque como el sellado, consistiendo en agrupar, envolver, proteger y conservar las mercancías para que llegue al destino final en buen estado.

c) Fase 3: Sellado

En esta fase es importante garantizar la seguridad que tendrá el paquete hasta llegar a su destino. No se puede tener un mal sellado ya que esto provocará el producto se dañe. Se sellarán los paquetes y cajas se con una cinta adhesiva, permitiendo así un sellado rápido y resistente.

d) Fase 4: Envío del paquete

En esta última fase, la empresa que vende el producto contratará a una empresa para el servicio del envío.

Figura 10

Embalaje para despacho del ajo



Nota. Tomado de White Lion Foods (2022).

6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje

Para el proceso de embalaje también se hará de forma manual, tratando de proteger las cajas a exportar y que no se malogre el producto, siendo el costo de la siguiente manera:

Tabla 12

Tiempos y costos del proceso de embalaje de despacho

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Total S/.	Costo Total US \$
1.	Embalador	1.00	Caja	960	960.00	250.00
TOTAL					960.00	250.00

Nota. Tomado de IPH Grupo Logístico (2022). Elaboración propia

CAPÍTULO VII

UNITARIZACIÓN

La mercancía saldrá desde el puerto del Callao – Perú (vía marítima) con destino al Puerto de Quepos – Costa Rica. El container será de 20" reefer, debidamente paletizado con cinta de plástico para asegurar las cajas, el pallet a utilizar será el pallet americano y en cada pallet entrarán 30 cajas.

7.1. Ficha de pallet seleccionado.

Figura 11

Ficha de pallet

FICHA TÉCNICA	
 PALLET AMERICANO	
<i>Medidas</i>	<i>Largo: 1000mm Ancho: 1200mm Alto: 144mm</i>
<i>Peso</i>	<i>25 kg</i>
<i>Carga segura</i>	<i>1500 kg</i>
<i>Carga adicional máxima</i>	<i>4500 kg cuando se apilan (cargas estáticas)</i>
<i>Materia prima</i>	<i>Madera de pino</i>
<i>Medioambiente</i>	<i>Reparable y reciclable 100%</i>
<i>Certificación</i>	<i>ISO 3676 Tratamiento NIMF-15</i>

Nota. Tomado de NASAPACK (2020)

7.2. Criterios usados para la selección del pallet

Para poder realizar la elección del Pallet Americano, debemos de considerar ciertos aspectos, siendo los siguientes:

- a) Se aumentará la productividad.
- b) Reducir tiempos y costos de carga, descarga y almacén.
- c) Tender la menor cantidad en la mano de obra con respecto a las operaciones.

- d) Aprovechar el espacio para que el almacenamiento ya sea en el piso o en estantería, así como el almacenamiento vertical con respecto al uso de estantes (racks).
- e) Mejora el procedimiento para clasificar el producto, así como la presentación de los mismos, favoreciendo la imagen tanto de la marca como el producto.
- f) Tener que racionalizar y normalizar los envases y embalajes, usando el 100% de los pallets.

7.3. Proceso de paletizado

La finalidad del paletizado es que las mercancías se puedan transportar, manejar y almacenar de forma uniforme, ágil y sencilla.

El proceso del paletizado se colocará el producto apilado en una superficie (normalmente, un palé o estiba) para su manipulación, almacenaje y transporte.

7.4. Plano de estiba del pallet

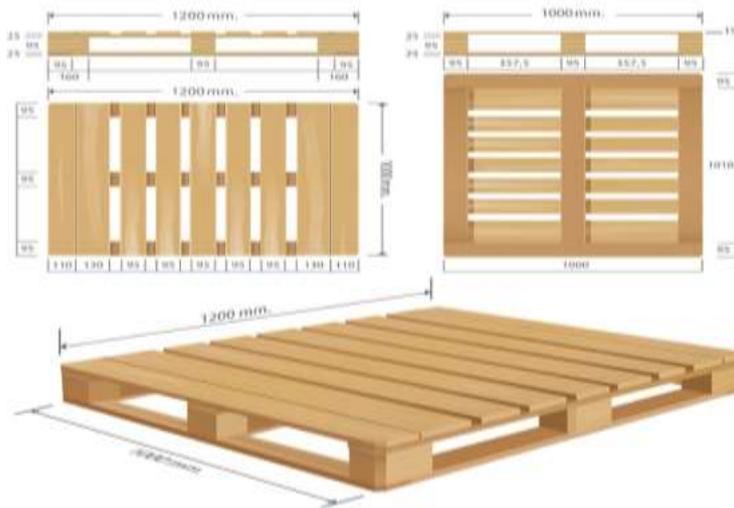
Entre sus principales características se pueden encontrar:
Medidas: 1,2 x 1 metro, lo que permitirá que las máquinas de carga desde cualquiera de los 4 costados, las puedan alzar.

- a) Resistencia:** Está construido de tal manera que sea más sólida y equilibrada, en la cual se usa para los estándares del traslado de líquidos y material químico.
- b) Normalización:** La norma de fabricación global de pallets (ISO) está diseñada tomando como estándar al pallet americano. La mayoría de los

transportes y procesos de almacenamiento lo utilizan como medida, por lo que al utilizarlos se adapte al mercado.

Figura 12

Plano de estiba del pallet americano



Nota. Tomado de datos Transeop (2022)

Figura 13

Muestra de Estiba del Pallet



Nota. Tomado de infoajo (2018)

7.5. Tiempo y costo del proceso de paletizado

Tabla 13

Tiempo y costo del paletizado

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Total S/.	Costo Total US \$
1.	Acomodo de cajas de pallet	1.00	Unidad	960	960.00	250.00
2.	Alquiler de la máquina de carga y estiba	500.00	Unidad	1	500.00	130.21
3.	Otros gastos para imprevistos	150.00	Unidad	1	150.00	39.06
TOTAL					1,610.00	419.27

Nota. Tomado de IPH Grupo Logístico (2022). Elaboración propia

CAPÍTULO VIII

CONTENEDORIZACIÓN

8.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado

Para el transporte de la mercancía al país extranjero por vía marítima se utilizará contenedores, facilitando a la cadena de suministro, para que los exportadores o importadores no tengan la necesidad de trasladarlos hasta el puerto, enviando las mercancías en contenedores a través de diferentes medios intermodales.

Los contenedores refrigerados se tienen de diferentes tamaños y con diferentes tecnologías, pero casi todos son unidades equivalentes a veinte pies (TEU), el tamaño estándar para contenedores marítimos.

Por lo que es importante tener en consideración y la importancia de las características del contenedor a exportar, detallando en la siguiente figura:

Figura 14

Ficha técnica del contenedor seleccionado

FICHA TÉCNICA		
		
Definición	<p><i>Contenedor de 20', reefer, utilizado para el mantenimiento de productos a temperatura constante, aislado para el mejor mantenimiento de la temperatura asignada.</i></p>	
Requisitos	<p><i>Cumple con los requisitos CSC y TIR para el transporte y las normas ISO en su construcción</i></p>	
Ventajas	<ul style="list-style-type: none"> - <i>Sirve para congelar o refrigerar, programándolo a la temperatura deseada.</i> - <i>No requiere montaje ni desmontaje y es fácilmente trasladable.</i> - <i>Es fácil de operar.</i> - <i>Incrementa en forma modular la capacidad de almacenaje sin incurrir en inversiones innecesarias.</i> - <i>Mantiene los productos en óptimas condiciones mediante el registro y control termográfico permanente.</i> 	
Medidas	<p><i>Medidas Internas</i> Largo: 5,45 Ancho: 2,29 Alto: 2,26</p>	<p><i>Medidas Externas</i> Largo: 6,06 Ancho: 2,44 Alto: 2,59</p>
Capacidad	<p><i>Volumen: 28,43 m³</i> <i>Carga Marítima (Transporte): 22,000 kg</i> <i>Pallets: 9</i> <i>Tara: 3,100 kg</i></p>	
Rango de Temperatura	<p><i>+25 / -25°C, según las necesidades y fácil de programar por el usuario</i></p>	

Nota. Tomado de Cool Tainer Contenedores (2022).

8.2. Criterios usados para la selección del contenedor

Para los criterios de la selección del contenedor, veremos los siguientes puntos:

- a) Para poder contratar los contenedores marítimos se tiene que ver la necesidad, teniendo en cuenta que mercancías será, donde requieran una temperatura constante en su traslado y conservación.
- b) Si el producto que se enviará es fresco y de calidad, es necesario asegurarse que cuando llegue a su destino se encuentre en la mejor condición posible.
- c) Si lo que se ofrece no llega en las condiciones que debería o pierde frescura por el transporte, eso causaría una mala impresión al importador, por lo que se debe evitar que decidan recurrir a otro proveedor.
- d) Debido a esto, no se debe tener cualquier transporte, por ello se recurre a servicios de transporte marítimo específicos como son los contenedores Reefer.
- e) Es importante elegir un buen proveedor donde ofrezca un servicio adecuado, de confianza y a buen precio.
- f) Contratar un buen servicio de transporte marítimo en contenedor Reefer es clave para el buen funcionamiento para el envío de este tipo de mercancías, donde se asegurará que nuestro producto llegue bien a su destino.

8.3. Proceso de contenedorización

Para nuestro contenedorización elegimos un contenedor de 20 pies - Reefer/ frigorífico, donde se permitirá tener una temperatura controlada y regulada, por lo que, se utilizará exclusivamente para nuestro producto que es el ajo fresco al mercado de Costa Rica. A continuación, detallaremos el proceso en tres fases:

1. Con respecto a la carga de contenedores, donde se produce en el lugar de partida en el puerto, en este caso en el puerto del Callao - Perú.
2. El traslado de los contenedores, al puerto, se hace a través de camión.
3. El uso de las grúas en el muelle donde se utilizará para elevar los contenedores ya sea dentro y fuera de la embarcación.

1) Procedimiento de la inspección de carga de contenedores

- a) Tener en cuenta el clima, así como la hora de llegada del contenedor, el número de contenedores, así como la de camión
- b) Verificación del estado interior y exterior de cada contenedor para evaluar daños, bienestar, perforación, olor y marcas, etc.
- c) Comprobar la cantidad de la mercadería y el registro del estado con respecto al embalaje exterior (cajas maestras/pallets).
- d) Se selección al azar una mercadería y se abre para la muestra y la verificación cumpliendo con las especificaciones del cliente.
- e) Se supervisará el proceso de carga para minimizar las roturas y maximizar la utilización del espacio.
- f) El contenedor es sellado (personalizado) y el sello es de HQTS.

g) Registro de la hora de salida de los contenedores.

2) Procedimiento de la inspección de la descarga de contenedores

a) El registro de la hora de llegada del contenedor al puerto de destino (Costa Rica).

b) Se debe de verificar el proceso de apertura del contenedor.

c) Se comprobará la validez de los documentos para la descarga.

d) Se consultará la cantidad, el embalaje y el marcado del producto.

e) La supervisión de la descarga, verificando si la mercadería ha sido dañada durante estos procesos.

f) Y por último se hace la verificación de la limpieza del área de descarga y del embarque.

8.4. Plano de estiba del contenedor

El contenedor refrigerado de 20 pies, es el más común para el almacenamiento permanente u ocasional de productos frescos (ajo fresco) que requieren un control de la temperatura y humedad.

Figura 15

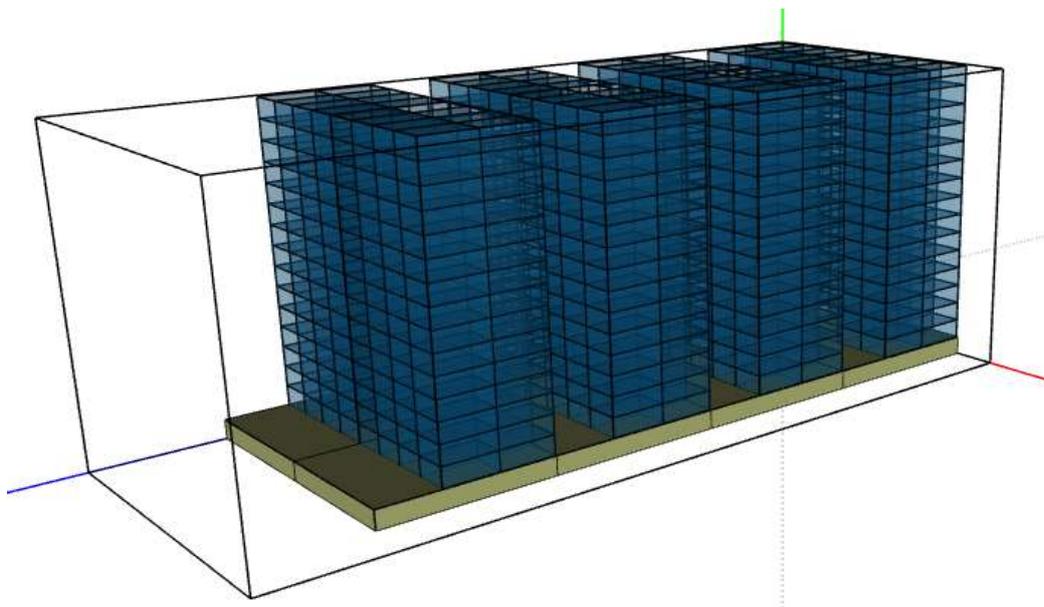
Muestra del contenedor Reefer 20'



Nota. Tomado de contenedor marítimo (2022)

Figura 16

Plano de estiba del contenedor Reefer 20'



Nota. Tomado de pic cargo - calculadora (2022)

8.5. Tiempo y costos del proceso de contenedorización

Para la exportación del producto se tendrá un contenedor de 20 pies reefer, con la capacidad de almacenar 960 cajas de cartón corrugado y una cantidad de 08 pallets, detallando de la siguiente manera:

Figura 17

Proceso de contenedorización

Cantidad de contenedor y tipo	1 x Contenedor de 20 pies.
Cantidad total de bultos/items	960
Cantidad total de pallets generados	8
Peso de los bultos/items en KG total	9600
Volumen total de los bultos/items	14400000 cm ³ . 14.40 m ³ . 508.53 pies ³ .

Nota. Tomado de pic cargo - calculadora (2022)

Tabla 14

Tiempo y costos de contenedorización

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Total SI.	Costo Total US \$
1.	Cargo por operador portuario	600.00	Unidad	1	600.00	156.25
2.	Alquiler del contenedor de 20 pies reef	1,536.00	Unidad	1	1,536.00	400.00
3.	Alquiler de la máquina de carga estiba	685.00	Unidad	1	685.00	178.39
TOTAL					2,821.00	734.64

Nota. Tomado de IPH Grupo Logístico (2022). Elaboración propia

CAPITULO IX

TRANSPORTE

9.1. Proveedores del transporte interno

Los proveedores son importantes para el traslado del producto, asegurando que las mercancías salgan del punto de origen hacia la llegada a su destino. Además, se debe asegurar que en el trayecto el producto se mantenga intacto, sin daños en las cajas y permaneciendo en buen estado. A continuación, se detallan los proveedores seleccionados para el transporte interno:

Tabla 15*Proveedores de Transporte Interno*

Razón social	Dirección	RUC	Teléfonos
TRANSEL E.I.R.L.	Calle Leoncio Prado Zn F, Mz 25, Lt 3A, Semi Rural Pachacútec – Arequipa	20412748086	969276148
HAGEMSA Transporte	Av. Perú Mz C-32, Semi Rural Pachacútec – Arequipa	20371332210	959690143
RANSA Transporte	Av. Pizarro 133, José Luis Bustamante y Rivero	20100039207	(054) 400324
TESCCHI S.A.C.	Av. Vía de Evitamiento Zn H Mz. 10 Lt 9 – Pachacútec, Cerro Colorado – Arequipa	20454262116	(054) 461933

Nota. Tomado de Infoinfo (2022). Elaboración propia

9.2. Costo de transporte interno (inland freight)

La empresa seleccionada para el Transporte Interno es TRANSEL E.I.R.L. siendo la trayectoria desde La Joya (Arequipa) – Callao (Lima), siendo el precio de S/ 6,032.

Tabla 16*Tiempo del Transporte Interno*

Características	Tiempo	Unidad
Hrs. de Llegada	21h 9 min	Hrs.
Kilometraje Arequipa – Lima	1,179.3 km.	Km.

Nota. Tomado de Google maps (2022). Elaboración propia

Tabla 17*Costo de Transporte Interno*

Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Total S/.	Costo Total US \$
IPH Grupo logístico	6,032.00	Unidad	1	6,032.00	1,570.83
TOTAL				6,032.00	1,570.83

Nota. Tomado de Infoinfo (2022). Elaboración propia

9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional

Con respecto al traslado de la mercancía, se hizo la búsqueda del servicio de transporte internacional al importador, el que se enviará por vía marítima desde el Puerto de Callao – Perú hasta Puerto Limón – Costa Rica, seleccionando la naviera APL para el proceso de exportación, por lo que a continuación se detalla:

Figura 18*Proveedores de Servicio Internacional*

Nota. Tomado de simulator Searates Dp World, (2022).

9.4. Cotizaciones de flete marítimo

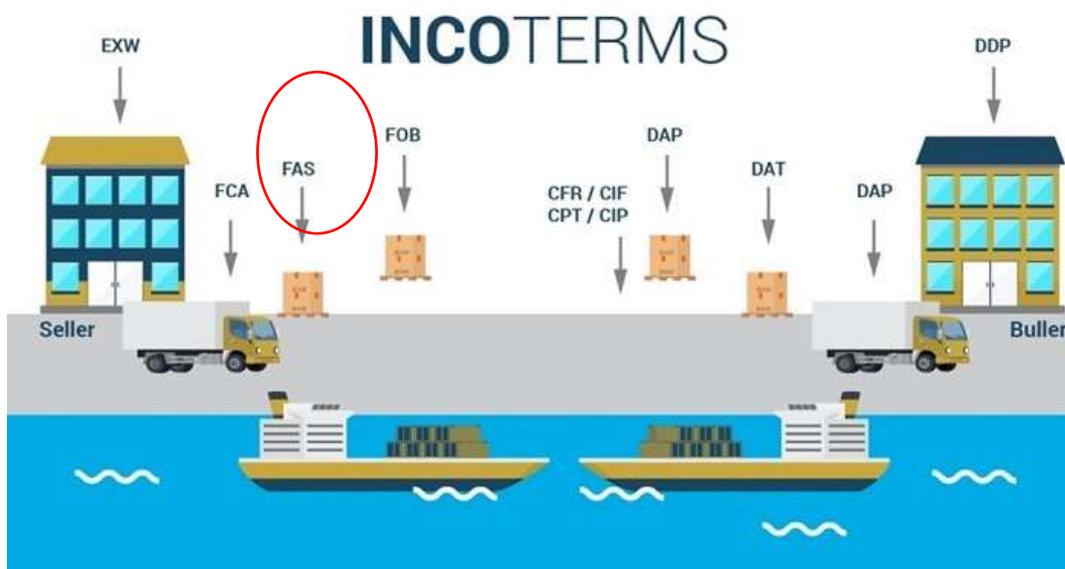
OBSERVACIÓN:

De acuerdo a lo que se establece con el contrato de compra venta internacional que se hará con el importador, la exportación se hará con el Incoterm **FOB (Free On Board)**.

De acuerdo al Incoterm **FOB (Free On Board)**, la entrega se produce en el país de origen, cuando el vendedor deja la mercadería en bodega del buque, cargada y estibada, ya con el despacho de exportación realizado. La responsabilidad será del vendedor ya sea por cualquier daño o pérdida que se tenga con la mercancía.

Figura 19

Incoterms



Nota. Tomado de Guía Principal de Incoterms (2022).

CAPITULO X

SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1. Agentes de aduana

El agente de aduanas es el que tiene conocimiento de normas aduaneras, así como estar siempre pendientes de todas las modificaciones que pueda tener las leyes, reglamentos administrativos, entre otros. También determinará la clasificación, encargando la cantidad de los productos, sujetos a cuotas, restricciones y controles aduaneros.

La Agencia RANSA S.A. es una de las primeras Agencia de Aduanas en América Latina recibiendo la certificación ISO 9001:2000 en sus procedimientos tanto para importación como exportación y serán responsables de resolver las operaciones con rapidez y seguridad, por lo que brinda asesoría legal tributaria - aduanera para todas las operaciones del comercio exterior.

Haciendo la verificación en la SUNAT se verifica que la agencia RANSA S.A.C. está habilitada para poder hacer la contratación de la misma.

Figura 20

Consulta de Agentes de Aduanas

Código	Razón Social	Cod. Jurisdicción	Jurisdicción	Estado
0032	DHL GLOBAL FORWARDING ADUANAS PERU S.A.	145	MOLLENDO - MATARANI	HABILITADO
0091	AGENCIAS RANSA S.A.C.	145	MOLLENDO - MATARANI	HABILITADO
0127	A.E. SMITH S.A.C. AGENTES DE ADUANA	145	MOLLENDO - MATARANI	HABILITADO
0221	PALACIOS & ASOCIADOS AGENTES DE ADUANA S.A	145	MOLLENDO - MATARANI	HABILITADO

Nota. Tomada data SUNAT, (2022).

Tabla 18

Agente de aduana contratado

Agencia	RUC	Dirección	Contacto
Agencia RANSA S.A.	2010025532	Calle Comercio N° 328, Mollendo - Arequipa	Elí Bernabé Ponte

Nota. Tomada data SUNAT, (2022). Elaboración propia.

10.2. Costo de agenciamiento

Los costos de agenciamiento serán lo que surgen debido al problema de intereses entre una empresa y el agente.

La Agencia RANSA S.A., es una empresa especializada en costo de agenciamiento aduanero, ofreciendo soluciones logísticas aduaneras para las operaciones de comercio externo, por lo que se reducirá la carga administrativa, agilidad y flexibilidad, seguridad y trazabilidad en sus operaciones y asesoría técnica y legal.

Figura 21

Logotipo empresa aduanera seleccionada



Nota. Tomado de agencias RANSA (2022).

Tabla 19

Costo de Agenciamiento

SERVICIOS DE ADUANA

Servicio	Importación Definitiva	Admisión Temporal	Reexportación
Comisión Mínima de Aduana	\$ 220.00	\$ 220.00	\$ 220.00
Comisión Porcentual	0.35%	0.35%	
Gastos Operativos	\$ 75.00	\$ 75.00	\$ 75.00
Aforo Previo / Aforo Físico	\$ 75.00	\$ 75.00	\$ 75.00
Transmisión	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Total S/.	Costo Total US \$
1.	Servicio de agenciamiento aduanero	379.00	Unidad	1	379.00	98.70
TOTAL					379.00	98.70

Nota. Tomado de agencias RANSA (2022).

10.3. Aseguradoras

El producto ajo fresco que será exportado a Costa Rica – San José, será comercializado a través del Incoterm **FOB (Free On Board)**, ya que el comprador se hará cargo del flete, de la descarga en el puerto de destino, los trámites aduaneros, del precio de compra y del seguro.

10.4. Póliza de seguro (cobertura y costo)

El producto ajo fresco que se exportará a Costa Rica – San José, será comercializado a través del Incoterm **FOB (Free On Board)**, por lo que el importador (comprador) realizará los trámites de importación, consiguiendo así el traslado desde el puerto de embarque, donde asumirá los costos durante la entrega de la mercancía (descarga, flete, despacho, etc.).

10.5. Terminales de almacenamiento

El trabajo de exportación estará bajo la modalidad de exportación definitiva digital, siendo el sistema de despacho aduanero al 100% Digital, pudiendo así eliminar el papeleo que realizan los agentes de aduanas.

Hoy en día se hace el procedimiento de una exportación digital, en el cual contará con una plataforma digital, donde al exportador será beneficiado para poder reducir tiempo, así como los costos, contando con un sistema de exportación sin ningún inconveniente, fomentando la competitividad en el comercio exterior.

Así también como el uso del código QR, donde se visualizará las notificaciones electrónicas, comprobantes de pago electrónico, servicios de consulta masiva de información vía web tanto para puertos y almacenes temporales, entre otros beneficios.

CAPITULO XI

INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DE DESTINO

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

Costa Rica cuenta con 6 puertos en ambas costas, para ello el Puerto Limón y Puerto Moín están situados en la costa caribeña (salida al Océano Atlántico), y para la costa del Océano Pacífico encontraremos los puertos de Puerto de Puntarenas, Puerto Caldera, Golfito y Punta Morales.

Con respecto a los puertos de exportación y carga tenemos a los siguientes puertos: Limón, Moín y Calderas, y los demás puertos que son más pequeños son solo para actividades recreativas.

El terminal a elegir para la descarga de nuestro producto desde el puerto del Callao – Perú es el siguiente:

Puerto Limón:

Está situado a 160 km al este de Costa Rica - San José, y está determinado para el envío de buques que contengan cargas, así como contenedores refrigerados, así como la manipulación de carga rodada (Ro-Ro).

Figura 22

Puertos comerciales de Costa Rica



Nota. Tomado de bandera de Costa Rica (2022).

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

El Puerto Limón cuenta con 3 muelles que son: alemán o Terminal de Contenedores, Muelle 70 y el atracadero turístico, este último tiene una pendiente para buques tipo roll on – roll of que son conocidos como Ro - Ro.

Analizando la infraestructura física portuaria, este tiene un factor importante para el desarrollo y competitividad de las exportaciones, donde se tomará en cuenta los aspectos tecnológicos, competitividad, reorganización y económica.

La modalidad que se tiene para los embarques y viendo la más adecuada para nuestro producto (ajo fresco) es el sistema de contenedor siendo el de 20 pies/reefer, ya que los costos portuarios serán reducidos y se aligera la utilización del puerto, por lo que evitamos que nuestra mercadería se dañe menos, por lo que, permitiremos que se tenga una mejor oferta en los mercados internacionales ofreciendo mejores condiciones.

Figura 23

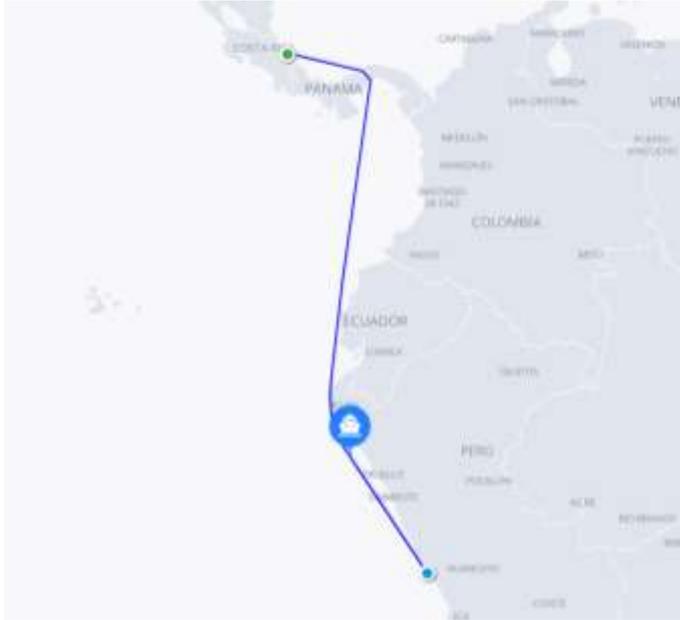
Frecuencia de transporte marítimo del puerto Callao a puerto Limón – Costa Rica



Nota. Tomado de simulador Searates Dp World, (2022).

Figura 24

Ruta Marítima puerto Callao a puerto Limón – Costa Rica.



Nota. Tomado de simulador Searates Dp World, (2022).

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

El Puerto Limón es uno de los puertos más importantes de Costa Rica. Se ubica en la ciudad de Limón para el lado del atlántico, a 153 km de la capital, siendo uno de los más grande del país, donde posee 6 muelles y cada muelle está dedicado a diferentes actividades marítimas. Pero el principal muelle es el alemán, que posee 420 metros de descargadero, también es utilizada para carga y descarga contenedorizada. Además, este puerto tiene una capacidad para almacenar hasta 2.000 Teus (Twenty-foot Equivalent Unit - unidad que equivale a 20 pies), con un área de 3,26 hectáreas.

Figura 25

Puerto Limón – Costa Rica



Nota. Tomado de Legiscomex (2015).

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

El Incoterm que utilizaremos para la exportación será FOB (Free On Board), en el cual, el procedimiento de importación para el país de destino será responsabilidad del comprador.

11.5. Requisitos para importar muestras sin valor comercial

No aplica, ya que el trabajo de suficiencia profesional se tratará de una exportación definitiva del exportador (vendedor) al importador (comprador), y no de una importación de producto.

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

No aplica, ya que el trabajo de suficiencia profesional se tratará de una exportación definitiva del exportador (vendedor) al importador (comprador), y no de una importación de producto.

CAPITULO XII

DISTRIBUCIÓN

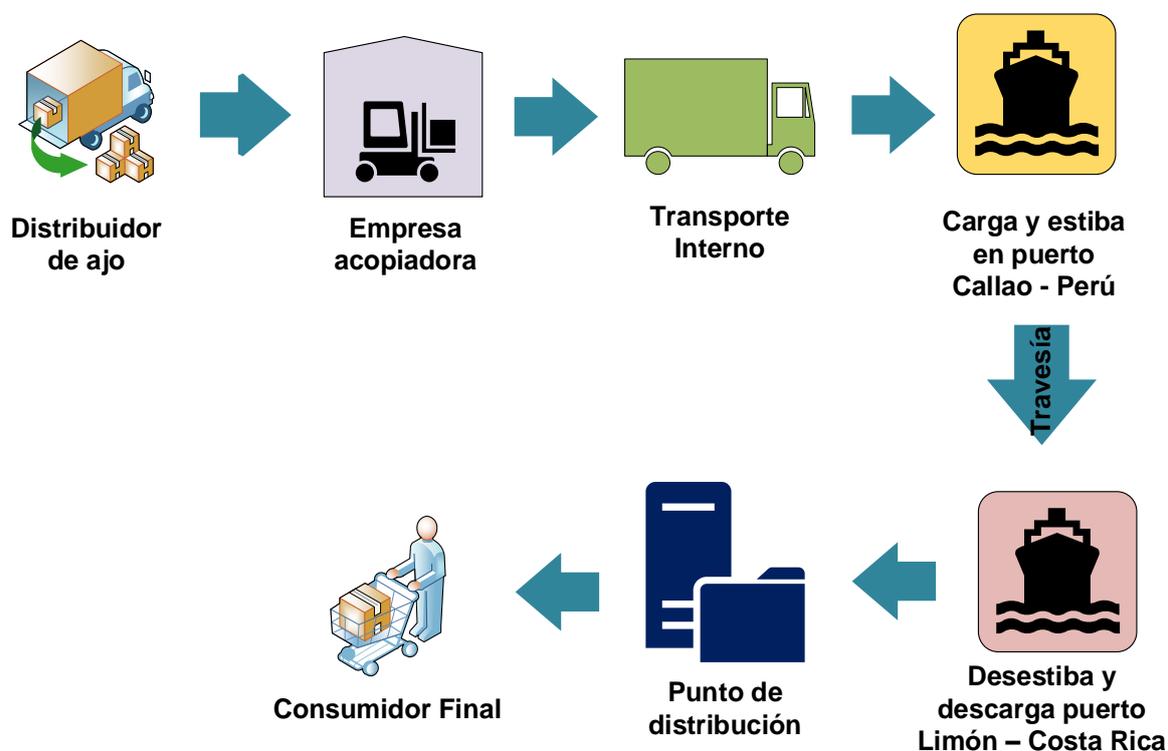
La distribución de nuestro producto (ajo fresco) se inicia con la mercancía vía terrestre desde el distrito de La Joya - Arequipa hasta el terminal Portuario del Callao – Lima, donde allí será descargada la carga y almacenada para la espera del envío al puerto destino que será Puerto Limón – Costa Rica, para que se autorice su desembarco hasta la distribución final y llegue al consumidor.

12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor

La cadena del mapeo comercial utilizada para la exportación del ajo fresco será desde la recepción de los distribuidores hasta llegar al consumidor final, tal como se detalla en la figura siguiente:

Figura 26

Secuencia de distribución



Nota. Programa Visio, Elaboración propia (2022).

12.2. Identificación y descripción de canales de distribución

En este punto se manejará en Costa Rica será desde el punto de distribución que es el productor hasta el mayorista, por donde luego se encargará del retail y así poder llegar al consumidor final.

Para la distribución del producto con la empresa WHITE LION FOODS, se tomará en cuenta los controles y la certificación de calidad. Por lo que en su cartera incluyen productos que han sido cultivados y seleccionados cuidadosamente, para realizar la venta y llegue al consumidor final.

Figura 27

Ficha del canal de distribución

FICHA PERFIL	
Nombre comercial	
Ciudad	SAN JOSÉ
Contacto	JOSÉ MIGUEL RODRÍGUEZ HERNÁNDEZ
DIRECCIÓN	Plaza Tempo 3er piso Escazú, San José, Costa Rica
TELÉFONO	(506) 2505-4700
PAG WEB	https://diproacr.com/
PRODUCTOS	Diversos productos de consumo

Nota. Tomado de DPA DIPROA (2022). Elaboración propia.

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

Para este punto no será aplicable el canal para las importaciones, dado que el trabajo de suficiencia profesional se tratará de una exportación definitiva del exportador (vendedor) al importador (comprador), y no de una importación de la mercancía.

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

Para poder identificar y cuantificar los márgenes de intermediación como las responsabilidades del vendedor (exportador) y del importador (comprador), se tendrá que tomar en cuenta la siguiente documentación:

- a) Cotización Internacional
- b) Contrato de compra venta Internacional
- c) Factura comercial (INVOICE)
- d) Transferencia interbancaria

Para ello se desarrollará cada punto a continuación:

a) Cotización Internacional

Figura 28

Modelo de cotización internacional

COTIZACIÓN N° 001			
NOMBRE DE LA EMPRESA: WHITE LION FOODS AGRO S.A.C			
REPRESENTANTE : VICKERS GREGORY LUKE			
RUC : 20558643570			
DIRECCIÓN : Av. La Unión 407 – Urb. Tasahuayo – J.L.B. y Rivero			
TELÉFONO : 054-255885			
CORREO ELECTRÓNICO : info@whitelionfoods.com			
FECHA : 04 de agosto del 2022			
País de Destino	San José – Costa Rica		
Partida Arancelaria	0703.20.90.00		
Producto	Ajos Frescos		
Envase	Caja de Cartón Corrugado		
Embalaje	Caja		
Cantidad	10 kg		
Precio Unitario	\$ 1.03		
Moneda de cotización	Dólares		
Medio de Pago	Transferencia bancaria		
Tiempo de Entrega	8 días		
Fecha de Embarque	15 de agosto	Medio de Transporte	Marítimo
Puerto de Embarque	Callao – Perú	Puerto de Llegada	Puerto Limón – Costa Rica
Incoterms	FOB		
Validez de Oferta	30 días		
El producto detallado goza de beneficio arancelario por lo que enviaremos el Certificado de Origen.			
En señal de conformidad y aceptación de las condiciones líneas arriba, suscribimos el presente documento.			
Atentamente			
Vickers Gregory Luke Gerente General			

Nota. Elaboración propia.

b) Contrato de compra venta Internacional

Figura 29

Contrato de compra – venta internacional

Aspectos de la Compra Venta	Información General
Las Partes	Exportador: White Lion Foods Agro S.A.C. Arequipa – Perú Importador: DPA DIPROA – Condimentos de Costa Rica
Mercancía	Ajo Fresco Napuri
Cantidad	960 cajas
Envase y Embalaje	Cajas de Cartón corrugado
Transporte	Vía marítima contenedor de 20' Reefer.
Fecha Máxima de Embarque	15 días posterior al adelanto de pago del 50%
Lugar de Entrega	Puerto de embarque: ATM Callao - Perú
Incoterm	FOB
Gastos	Con la parte se acordó vender en términos FOB.
Transmisión de los Riesgos	La venta es en término FOB, por lo que la transmisión de los riesgos para el vendedor termina cuando la mercadería este en el buque.
Moneda de Transacción	USD (dólares americanos)
Forma de Pago	Pago adelantando 50% después de 15 días de recibidos los productos 50%.
Medio de Pago	Transferencia bancaria
Documentación	a) Certificado de origen b) Packing List c) Bill of lading B/L d) Certificado SENASA
Lugar de Fabricación	Arequipa - Perú
Arbitraje	Reglas del Centro de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional de Lima.

Nota. Elaboración propia.

CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

Conste por el presente documento el contrato de compraventa internacional de mercaderías que suscriben de una parte: **WHITE LION FOODS Agro S.A.C**, empresa constituida bajo las leyes de la República del Perú debidamente representada por su Gerente General Vickers Gregory Luke, con RUC N° 20558643570, domiciliado en Av. La Unión N° 407 – Urb. Tasahuayo del distrito de José Luis Bustamante y Rivero, ciudad de Arequipa - Perú, a quien en adelante se denominará **EL VENDEDOR** y, de otra parte, **DPA DIPROA Condimentos de Costa Rica**, empresa constituida por las leyes de la República de Costa Rica, domiciliada en Plaza Tempo 3er Piso – Escazú, San José – Costa Rica, a quien en adelante se denominará **EL COMPRADOR**, que acuerdan en los siguientes términos:

GENERALIDADES

CLÁUSULA PRIMERA:

- 1.1. Las presentes Condiciones Generales se acuerdan en la medida de ser aplicadas conjuntamente como parte de un Contrato de Compraventa Internacional entre las dos partes aquí nominadas.
En caso de discrepancia entre las presentes Condiciones Generales y cualquier otra condición Específica que se acuerde por las partes en el futuro, prevalecerán las condiciones específicas.
- 1.2. Cualquier situación en relación con este contrato que no haya sido expresa o implícitamente acordada en su contenido, deberá ser gobernada por:
 - a) La Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa Internacional de Productos (Convención de Viena de 1980, en adelante referida como CISG, por sus siglas en Ingles) y,
 - b) En aquellas situaciones no cubiertas por la CISG, se tomará como referencia la ley del País donde el Vendedor tiene su lugar usual de negocios.
- 1.3. Cualquier referencia que se haga a términos del comercio (Como FOB, CIF, EXW, FCA, etc.) estará entendida en relación con los llamados Incoterms, publicados por la Cámara de Comercio Internacional.
- 1.4. Cualquier referencia que se haga a la publicación de la Cámara de Comercio Internacional, se entenderá como hecha a su versión actual al momento de la conclusión del contrato.
- 1.5. Ninguna modificación hecha a este contrato se considerará válida sin el acuerdo por escrito entre las Partes.

CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS

CLÁUSULA SEGUNDA:

- 2.1. Es acordado por las Partes que **EL VENDEDOR** venderá los siguientes productos: **AJO FRESCO**, y **EL COMPRADOR** pagará el precio de dichos productos de conformidad con la cláusula cuarta del presente contrato.
- 2.2. También es acordado que cualquier información relativa a los productos descritos anteriormente referente al uso, peso, dimensiones, ilustraciones, no tendrán efectos como parte del contrato a menos que esté debidamente mencionado en el contrato.

PLAZO DE ENTREGA

CLÁUSULA TERCERA:

EL VENDEDOR se compromete a realizar la entrega de periodo de 30 días luego de recibidas las órdenes de compra debidamente firmadas por el comprador.

PRECIO

CLÁUSULA CUARTA:

Las Partes acuerdan el precio de **\$ 24,660.74** por el envío de los productos de conformidad con la carta oferta recibida por el comprador en la cotización enviada el 04 de agosto del 2022. A menos que se mencione de otra forma por escrito, los precios no incluyen impuestos, aranceles, costos de transporte o cualquier otro impuesto.

El precio ofrecido es sobre la base del Incoterms FOB ("Free on Board"), el envío se hará por vía marítima, asumiendo todos los gastos relacionados con las mercancías hasta el momento en que hayan sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque fijado.

CONDICIONES DE PAGO

CLÁUSULA QUINTA:

Las Partes han acordado que el pago del precio o de cualquier otra suma adecuada por **EL COMPRADOR** a **EL VENDEDOR** deberá realizarse por pago adelantado equivalente al CINCUENTA PORCIENTO (50%) de la cantidad debitada precio al embarque de los productos, y el restante CINCUENTA PORCIENTO (50%) después de 15 días de recibidos los productos por parte del comprador.

Las cantidades adeudadas serán acreditadas, salvo otra condición acordada, por medio de transferencia electrónica a la cuenta del Banco del Vendedor en su país de origen, y **EL COMPRADOR** considerara haber cumplido con sus obligaciones de pago cuando

las sumas adecuadas hayan sido recibidas por el Banco de EL VENDEDOR y este tenga acceso inmediato a dichos fondos.

INTERES EN CASO DE PAGO RETRASADO

CLÁUSULA SEXTA:

Si una de las Partes no paga las sumas de dinero en la fecha acordada, la otra Parte tendrá derecho a intereses sobre la suma por el tiempo que debió ocurrir el pago y el tiempo en que efectivamente se pague, equivalente al UNO POR CIENTO (1%) por cada día de retraso, hasta un máximo por cargo de retraso de QUINCE POR CIENTO (15 %) del total de este contrato.

RETENCION DE DOCUMENTOS

CLÁUSULA SEPTIMA:

Las Partes han acordado que los productos deberán mantenerse como propiedad de EL VENDEDOR hasta que se haya completado el pago del precio por parte de EL COMPRADOR.

TÉRMINO CONTRACTUAL DE ENTREGA

CLÁUSULA OCTAVA:

El Incoterm elegido es FOB (Franco a bordo) que significa que el vendedor entrega cuando las mercancías sobrepasan la borda del buque en el puerto de embarque convenido. Esto quiere decir que el comprador debe soportar todos los costes y riesgos de la pérdida y el daño de las mercancías desde aquel punto. El término FOB exige al vendedor despachar las mercancías para la exportación.

El vendedor debe entregar las mercancías en la fecha o dentro del plazo acordado, en el puerto de embarque ubicado en el puerto de CALLAO (ATP Terminals) y en la forma acostumbrada en el puerto, a bordo del buque designado por el comprador.

El comprador debe soportar todos los riesgos de pérdida y daño de las mercancías desde el momento en que hayan sobrepasado la borda del buque en el puerto de embarque fijado.

RETRASO DE ENVIOS

CLÁUSULA NOVENA:

EL COMPRADOR tendrá derecho a reclamar a EL VENDEDOR el pago de daños equivalente al 0,5% del precio de los productos por cada semana de retraso, a menos que se comuniquen las causas de fuerza mayor por parte del EL VENDEDOR a EL COMPRADOR.

INCONFORMIDAD CON LOS PRODUCTOS

CLÁUSULA DÉCIMA:

EL COMPRADOR examinará los productos tan pronto como le sea posible luego de llegados a su destino y deberá notificar por escrito a EL VENDEDOR cualquier inconformidad con los productos dentro de 15 días desde la fecha en que EL COMPRADOR descubra dicha inconformidad y deberá probar a EL VENDEDOR que dicha inconformidad con los productos es la sola responsabilidad de EL VENDEDOR.

En cualquier caso, EL COMPRADOR no recibirá ninguna compensación por dicha inconformidad, si falla en comunicar al EL VENDEDOR dicha situación dentro de los 45 días contados desde el día de llegada de los productos al destino acordado.

Los productos se recibirán de conformidad con el Contrato a pesar de discrepancias menores que sean usuales en el comercio del producto en particular.

Si dicha inconformidad es notificada por EL COMPRADOR, EL VENDEDOR deberá tener las siguientes opciones:

- a) Reemplazar los productos por productos sin daños, sin ningún costo adicional para el comprador; o.
- b) Reintegrar a EL COMPRADOR el precio pagado por los productos sujetos a inconformidad.

COOPERACIÓN ENTRE LAS PARTES

CLÁUSULA DÉCIMO PRIMERA:

EL COMPRADOR deberá informar inmediatamente a EL VENDEDOR de cualquier reclamo realizado contra EL COMPRADOR de parte de los clientes o de terceras partes en relación con los productos enviados o sobre los derechos de propiedad intelectual relacionado con estos.

EL VENDEDOR deberá informar inmediatamente a EL COMPRADOR de cualquier reclamo que pueda involucrar la responsabilidad de los productos por parte de EL COMPRADOR.

CASO FORTUITO DE FUERZA MAYOR

CLÁUSULA DECIMO SEGUNDA:

No se aplicará ningún cargo por terminación ni a EL VENDEDOR ni a EL COMPRADOR, ni tampoco ninguna de las partes será responsable, si el presente acuerdo se ve forzado a cancelarse debido a circunstancias que razonablemente se consideren fuera de control de una de las partes.

La parte afectada por tales circunstancias deberá notificar inmediatamente a la otra parte.

RESOLUCIÓN DE CONTROVERCIAS

CLÁUSULA DÉCIMO TERCERA:

A menos que se estipule de otra forma por escrito, todas las disputas surgidas en conexión con el presente contrato deberá ser finalmente resueltas por la ley de Arbitraje y serán competencia exclusiva de la jurisdicción de las cortes de Lima, a las cuales las partes por este medio nominan excepto que una parte deseara buscar un procedimiento arbitral en concordancia con las reglas del Centro de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional de Lima por uno o más árbitros nombrados de conformidad con dichas reglas.

ENCABEZADOS

CLÁUSULA DÉCIMO CUARTA:

Los encabezados que contiene este acuerdo se usan solamente como referencia y no deberán afectar la interpretación del mismo.

NOTIFICACIONES

CLÁUSULA DÉCIMO QUINTA:

Todas las notificaciones realizadas en base al presente acuerdo deberán constar por escrito y ser debidamente entregadas por correo certificado, con acuse de recibo, a la dirección de la otra parte mencionada anteriormente o a cualquier otra dirección que la parte haya, de igual forma, designado por escrito a la otra parte.

ACUERDO INTEGRAL

CLÁUSULA DÉCIMO SEXTA:

Este acuerdo constituye el entendimiento integral entre las partes.

No deberá realizarse cambios o modificaciones de cualquiera de los términos de este contrato a menos que sea modificado por escrito y firmado por ambas Partes.

En señal de conformidad con todos los acuerdos pactados en el presente contrato, las partes suscriben este documento en la ciudad de Lima, a los 10 días del mes de agosto del 2022.

.....
EL VENDEDOR

.....
EL COMPRADOR

c) Factura Comercial (INVOICE)

Figura 30

Factura Invoice

FACTURA - PROFORMA (INVOICE)			
Remitente: WHITE LION FOODS Agro S.A.C. Vickers Gregory Luke Gerente General		Destinatario: DPA DIPROA Condimentos de Costa Rica José Miguel Rodríguez Hernández Gerente General	
Dirección: Av. La Unión N° 407 – Urb. Tasahuayo – José Luis Bustamante y Rivero		Dirección: Plaza Tempo 3er Piso Escazú	
Arequipa - Perú		San José – Costa Rica	
Teléfono: (054) 252885		Teléfono: (506) 2505-4700	
E-mail: info@whitelionfoods.com		E-mail: procesadoralimentos4@gmail.com	
Fecha: 10 de agosto 2022			
N° unidades	Descripción	Valor unitario	Valor total
960	Cajas de cartón corrugado de 10 kilos	\$ 25.68	\$24,660.74
Valor total			\$24,600.74
País de origen: Perú			
El remitente declara que toda la información en esta factura es cierta y correcta			

Nota. Tomado de SUNAT tributos (2022). Elaboración propia

d) Transferencia interbancaria

Para la presente exportación, la empresa utilizará como medio de pago la transferencia bancaria, siendo a través del Banco Continental (BBVA), por lo que nos cobrará US \$ 35.00. La forma de pago será (50% por adelantado y el 50% posterior al embarque de las mercancías). Por lo que el documento que nos permitirá para asegurar la cancelación del 50%

restante será B/L, ya que será obligatorio utilizar este documento para el transporte donde nos brindará información de cualquier mercancía que se traslade por la vía marítima.

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

Las expectativas esperadas del mercado de Costa Rica, es que nuestro producto sea aceptado por los costarricenses del comprador, teniendo un producto fiable y competitiva, y ampliando nuestros productos a más partes del país.

Para las estrategias de promoción se busca que tanto el producto, como la marca, se tengan un reconocimiento en el mercado internacional, los cuales tendremos como medios de comunicación las redes sociales, para la información y obtención de información, así como una pequeña reseña de cómo es que se produce el ajo.

Para la estrategia de entrada se tiene pensando tener ferias alimentarias donde se dé a conocer el producto, los beneficios, valor nutricional y el proceso para obtener el producto final que es el ajo fresco, con clientes potenciales, difundiendo la importancia y beneficios del ajo.

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

Con respecto al arancel porcentual (9,6%) ha sido eliminado del acuerdo, sin embargo, se sigue manteniendo el arancel específico, el cual goza de un

contingente arancelario libre del pago de aranceles específicos. Otros mercados donde ya se tiene una relación comercial de mediano a largo plazo siendo los siguientes países: Brasil, Estados Unidos, Canadá, Chile y **Costa Rica**, entre otros, por lo que el país donde exportaremos esta libre el acceso de ajos.

Se tiene un aproximado del 75% con respecto a las exportaciones peruanas hacia Costa Rica teniendo un acceso inmediato. Algunos productos como son: carne de pavo, sardinas, leche evaporada, alcachofas, ajos, entre otros, tienen acceso directo al mercado de Costa Rica.

CAPITULO XIII

MATRIZ DE EXPORTACIÓN

La matriz de exportación ha sido elaborada en base a los precios tanto en soles como en dólares tipo de cambio del BCR para obtener el precio FOB (Free On Board) que el importador nos debe pagar.

Tabla 20

Matriz de Exportación

CONCEPTO	FIJOS	VARIABLES	TOTALES S/.	TOTALES US\$
I. COSTOS DEL PRODUCTO	5,233.53	47,400.00	52,633.53	13,706.65
1.1. Materia prima directa		38,400.00	38,400.00	10,000.00
1.2. Mano de obra directa			0.00	0.00
1.3. Gasto directo		9,000.00	9,000.00	2,343.75
1.4. Costos Indirectos de fabricación	1,050.00		1,050.00	273.44
1.5. Gastos generales y Administrativos	4,092.33		4,092.33	1,065.71
1.6. Gastos Financieros	91.20		91.20	23.75
II. COSTOS DE DISTRIBUCIÓN Y VENTAS	3,949.68	0.00	5,197.68	1,353.56
2.1. Costos de rotulado	1,248.00		1,248.00	325.00
2.2. Costos de empackado	1,632.00		1,632.00	425.00
2.3. Costos de embalaje	960.00		960.00	250.00
2.4. Carga en transporte a almacén	1,200.00		1,200.00	312.50
2.5. Gastos de ventas (Certificados exportación)	157.68		157.68	41.06
COSTO TOTAL (CT)			57,831.21	15,060.21
UTILIDAD (U)	55%		31,807.17	8,283.12
PRECIO EX-WORKS (CT+U)			89,638.38	23,343.33
2.6. Gastos de Exportación (GE)			10,157.00	2,645.05
2.6.1. Transporte al puerto del Callao	6,032.00		6,032.00	1,570.83
2.6.2. Gastos Almacenaje			0.00	0.00
2.6.3. Gastos de paletizado	1,610.00		1,610.00	419.27
2.6.4. Gastos de contenedorización	2,136.00		2,136.00	556.25
2.6.5. Costo de Agenciamiento	379.00		379.00	98.70
2.6.6. Otros gastos en puerto de origen			0.00	0.00
PRECIO FAS (EW+GE)			99,795.38	25,988.38
2.6.7. Carga y Estiba	685.00		685.00	178.39
2.6.8. Gastos Financieros			0.00	0.00
PRECIO FOB			100,480.38	26,166.77
Nº Unidades del producto			9,600	9,600
Venta Unitario FOB			10	3
Costo Unitario FOB			0.58	
Utilidad			9.89	

Nota. Tomado de Prom Perú (2022). Elaboración propia

CAPITULO XIV

EVALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA

Tabla 21

Fuentes de Financiamiento

Tipo de Financiamiento	Importe
Aporte Propio	50,000.00
Préstamo Bancario Comercial	165,000.00
Total Financiamiento	215,000.00

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

Tabla 22

Datos para proyección financiera.

Descripción	Datos
Volumen ventas en unidades	9,600
Precio unitario	10.47
Costo unitario	0.58
Costo fijo	9,183.21
Inversión	165,000.00
COK	12%
Crecimiento en ventas	8.0%

Nota. Elaboración propia.

Tabla 23*Flujo de Caja Financiero*

	CONTENEDORES					
	Inicial	Cont. 1	Cont. 2	Cont. 3	Cont. 4	Cont. 5
INGRESOS	0.00	100,480.38	108,518.81	117,200.32	126,576.34	136,702.45
Ventas valor FOB		100,480.38	108,518.81	117,200.32	126,576.34	136,702.45
EGRESOS	165,000.00	14,708.47	15,150.49	15,627.87	16,143.44	16,700.26
Costo Fijo		9,183.21	9,183.21	9,183.21	9,183.21	9,183.21
Costo Variable		5,525.25	5,967.27	6,444.66	6,960.23	7,517.05
Inversión	165,000.00					
Flujo Neto	-165,000.00	85,771.91	93,368.32	101,572.45	110,432.90	120,002.19
Flujo Acumulado	-165,000.00	-79,228.09	14,140.24	115,712.68	226,145.58	346,147.77

Nota. Elaboración propia.

Tabla 24*Resultados de los indicadores económico - financieros*

Tipo de Indicador	Valor
VAN	196,586.55
TIR	50.53%
Rentabilidad	119.14%
Valor Presente Flujos Positivos	361,586.55
Valor Presente Flujos Negativos	165,000.00
Ratio Costo beneficio	2.19

Nota. Elaboración propia.

Figura 31*Interpretación de los indicadores económico - financieros***El proyecto es rentable por las siguientes condiciones.**

1. La VAN (Valor actual neto) es positivo y mayor a 0.
2. La TIR (Tasa Interna de Retorno) es mayor al COK
3. El Ratio Costo beneficio es mayor a 1.
4. A partir del 3er contenedor tenemos efectivo de caja.

Figura 32

Simulador de Préstamo BBVA

Detalle del préstamo

Producto	Préstamo Comercial a Mediano Plazo
Importe a solicitar	S/ 165,000.00
Cuota	S/ 14,520.41
Duración total	12 meses
Fecha de solicitud	17/10/2022
Días de pago	17
Tipo Seguro de Desgravamen	SIN SEGURO
Importe Seguro de Desgravamen	S/ 0.00
Tasa Efectiva Anual	10.5%
TCEA Referencial de Operación	10.499983%

Nota. Tomado de simulación BBVA (2022).

Figura 33*Préstamo Comercial a Mediano Plazo*

Préstamo Comercial a Mediano Plazo

Importe a Solicitar:	S/ 165,000.00
Días de pago:	17
Duración total (meses):	12 meses
Periodo de gracia (meses):	-
Fecha de Solicitud:	17/10/2022
Cuota	S/ 14,520.41
Tipo Seguro Desgravamen:	SIN SEGURO
Importe Seguro Desgravamen:	S/ 0.00
Importe Seguro de Bien:	-
Tasa Efectiva Anual:	10.5%
TCEA Referencial de Operación:	10.499983%
Comisión envío físico estado de cuenta:	-
Cuotas Adicionales:	-

Mes	Vencimiento	Amortización	Interés	Comisiones + Seguros	Subvención	Cuota	Saldo
1	17/11/2022	S/ 13,095.66	S/ 1,424.75	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 14,520.41	S/ 151,904.34
2	19/12/2022	S/ 13,166.24	S/ 1,354.17	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 14,520.41	S/ 138,738.10
3	17/01/2023	S/ 13,400.03	S/ 1,120.38	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 14,520.41	S/ 125,338.07
4	17/02/2023	S/ 13,438.13	S/ 1,082.28	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 14,520.41	S/ 111,899.94
5	17/03/2023	S/ 13,648.04	S/ 872.37	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 14,520.41	S/ 98,251.90
6	17/04/2023	S/ 13,672.02	S/ 848.39	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 14,520.41	S/ 84,579.88
7	17/05/2023	S/ 13,813.73	S/ 706.68	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 14,520.41	S/ 70,766.15
8	19/06/2023	S/ 13,869.75	S/ 650.66	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 14,520.41	S/ 56,896.40
9	17/07/2023	S/ 14,076.85	S/ 443.56	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 14,520.41	S/ 42,819.55
10	17/08/2023	S/ 14,150.67	S/ 369.74	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 14,520.41	S/ 28,668.88
11	18/09/2023	S/ 14,264.84	S/ 255.57	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 14,520.41	S/ 14,404.04
12	17/10/2023	S/ 14,404.04	S/ 116.32	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 14,520.36	S/ 0.00
		S/ 165,000.00	S/ 9,244.87	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 174,244.87	

Nota. Tomado de simulación BBVA (2022).

CONCLUSIONES

1. De acuerdo a nuestro trabajo de suficiencia profesional se hizo una investigación donde se puede especificar que nuestra mercancía tenga una favorable impresión hacia el país de Costa Rica, permitiendo a la empresa un mayor panorama para el análisis de los factores relevantes que influyen para su desarrollo.
2. El nicho de mercado seleccionado para exportar nuestra mercadería que es el ajo fresco es el país de Costa Rica, donde se promoverá la exportación cumpliendo con los trámites requeridos, siendo como guía para la futura comercialización del ajo fresco desde el distrito de la Joya – Arequipa al mercado de Costa Rica – San José.
3. Y, por último, hemos conocido los procesos logísticos y los aspectos más importantes para la realización y determinación de la exportación del producto, determinando desde el aprovisionamiento de la materia prima, el almacenaje, rotulado, etiquetado y empaque del producto, donde se embalará para exportar, conjunto con la unitarización, contenedorización, transporte terrestre , embarque marino, y viendo la mejor infraestructura del puerto de destino para la distribución y concluyendo con la matriz de exportación, donde consideraremos todas las estrategias para nuevos mercados.

BIBLIOGRAFÍA

- AM CARGO. (2022). *Transporte marítimo en contenedor Reefer*. Recuperado de <https://www.amcargo.es/recursos/transporte-maritimo-contenedor-reefer/#:~:text=Uno%20de%20los%20tipos%20de,que%20llegan%20en%20p%20erfectas%20condiciones.>
- BascPeru. (2022). Recuperado de <https://www.bascperu.org/iso.php>.
- BBVA. (2022). *Simulador de préstamo comercial empresa*. Recuperado de <https://www.bbva.pe/empresas/productos/financiamiento/prestamos-comerciales/simulador-prestamo-comercial-empresas.html>
- Cargo Flores. (2022). *Logística y distribución final*. Recuperado de <https://www.cargoflores.com/service/logistica-y-distribucion-internacional/>
- cool tainer contenedores. (2022). *Contenedores Refrigerados*. Recuperado de <https://www.cool-tainer.com.ar/contenedores-refrigerados.html>
- DPA DIPROA. (s.f.). *DPA DIPROA Condimentos de Costa Rica*. Recuperado de <https://diproacr493781661.wordpress.com/contact/>
- ECA. (2022). Recuperado de <https://www.eca.or.cr/>.
- Gestión. (19 de agosto de 2020). Sunat activa proceso de exportación 100% digital que ahorra costos a exportadores. *Gestión*.
- GS1, C. (2003). *MANUAL DE LOGISITICA DE PALETIZACIÓN*.
- HQTS. (24 de enero de 2022). *INSPECCIONES Y PROCEDIMIENTOS DE LA CARGA Y DESCARGA DE CONTENEDORES*. Obtenido de <https://www.hqts.com/es/inspecciones-carga-descarga-contenedores/>
- INDECOPI. (16 de Abril de 2015). Normas Técnicas Peruanas. Lima, Perú: El Peruano.

Info Agro. (2009). *Cultivo de ajo*. Recuperado de <https://www.infoagro.com/hortalizas/ajo.htm>

inforajo. (2018). inforajo. *Fichas Técnicas para el cultivo de ajos*, 9.

LEGISCOMEX. (07 de julio de 2015). *Distribución Física Internacional - Perfil Logístico Costa Rica*. Recuperado de <https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/principales-puertos-costarica-2015.pdf>

MINCETUR. (2009). GUIA DE ENVASE Y EMBALAJE. 56.

MINCETUR. (17 de mayo de 2017). *MINCETUR: 75% DE LAS EXPORTACIONES PERUANAS A COSTA RICA INGRESAN SIN PAGAR ARANCELES*. Obtenido de <https://www.mincetur.gob.pe/mincetur-75-de-las-exportaciones-peruanas-a-costa-rica-ingresan-sin-pagar-aranceles/>

NASAPACK. (20 de julio de 2020). *Palet americano: descripción, características y aplicaciones*. Recuperado de <https://www.nasapack.com/palet-americano-descripcion/>

PIC CARGO. (2022). *Calculadora de flete*. Recuperado de <https://www.pic-cargo.com/calculadora.html>

post, s. (2013). *hortalizas, comercialización de frutas y*. Recuperado de <http://solucionespost-cosecha.blogspot.com/2013/05/validacion-microbiologica-del-procesado.html>

REDPRES. (2021). <https://www.redpres.com/t37565-caracteristicas-y-usos-del-palet-americano>. Recuperado de FINANZAS Y ECONOMÍA.

S.A., C. C. (2020). *CARJONATE ALBORAYA*. Recuperado de <https://cartonajes-alboraya.blogspot.com/2020/09/cajas-de-carton-para-ajos-directo.html>

SIICEX. (2016). *Manual de documentos a exportar*. Recuperado de <https://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/770566482rad79695.pdf>

Source, U. (2022). *Guía Principal de Incoterms 2022 en Comercio Internacional*. Recuperado de <https://www.unionsourcechina.com/2022-main-incoterms-guide/>

SUNAT. (2022). *ADUANET*. Recuperado de <http://www.aduanet.gob.pe/itarancel/arancelS01Alias>

Vasques Fernandez, J. (1998). *La infraestructura física portuaria del complejo Limón-Moín para el desarrollo de las exportaciones de Costa Rica : 1990- 1995*. Heredia, Costa Rica.

PAGÍNAS WEB

- <http://repositorio.unsa.edu.pe/bitstream/handle/UNSA/7771/IIcrhayd.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- <https://agraria.pe/noticias/exportaciones-peruanas-de-ajo-crecieron-1355-en-el-14053#:~:text=Las%20principales%20empresas%20exportadoras%20de,y%20QVS%20International%20S.A.C.>
- <https://informeajo.files.wordpress.com/2018/02/9-empaque.pdf>
- https://inta.gob.ar/sites/default/files/script-tmp-9_control_de_calidad_en_ajos_destinados_al_mercado_e.pdf
- <https://www.argentina.gob.ar/noticias/la-cosecha-de-ajo-20192020-debe-ser-empacada-y-rotulada-en-establecimientos-autorizados>
- https://es.123rf.com/photo_57484414_etiquetas-de-ajo-colecci%C3%B3n-de-etiquetas-de-color-vegetables-insignias-de-embalaje.html
- <https://sevenhuysen.nl/product/ajo/?lang=es>

- <https://exportemos.pe/servicios-digitales/directorio>
- <https://www.gob.pe/institucion/inacal/noticias/418977-inacal-aprueba-norma-tecnica-para-impulsar-requisitos-de-calidad-en-el-ajo>
- <https://informeajo.com/2018/03/05/el-rotulado-en-las-presentaciones-de-ajo-para-exportacion/>
- <https://supercampo.perfil.com/2019/09/nueva-normativa-para-la-cosecha-de-ajo/>
- <https://logihfrutic.unibague.edu.co/logistica-y-comercio/empaques-y-embalajes>
- <https://www.frutas-hortalizas.com/Hortalizas/Envasado-Ajo.html>
- <https://legro.es/proceso-embalaje-fases-optimizacion/>
- <https://www.diariodelexportador.com/2017/11/embalajes-para-la-exportacion-cajas-de.html>
- <https://busquedas.elperuano.pe/download/url/aprueban-normas-tecnicas-peruanas-referidas-a-alcohol-etilic-resolucion-n-41-2015cnb-indecopi-1230359-1>
- https://www.tisur.com.pe/sites/default/files/escritorio/documentacion/agencias_de_aduanas_-_tisur.pdf
- <https://www.agenciasransa.net/servicios/>
- <https://www.apeseg.org.pe/seguro-de-transporte/>
- https://repositorio.promperu.gob.pe/bitstream/handle/123456789/3823/Seguro_transporte_internacional_mercancias_2019_keyword_principal..pdf?sequence=1&isAllowed=y
- <https://tftransporteinternacional.files.wordpress.com/2014/06/seg.png>
- http://exportaciondemermeladaderocoto.blogspot.com/2016/02/documentos-de-exportacion_18.html
- https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/753585/ANEXO_1_-_TERMINALES_PORTUARIOS_Y_SU_CLASIFICACION.pdf

- <https://www.tisur.com.pe/es/tarifario>
- <https://www.southexpress.pe/rol-funciones-agente-de-aduanas/>
- <http://www.aduanet.gob.pe/cl-ad-itconsulagen/ConsultaOperadorServlet>
- <https://www.fao.org/3/y4893s/y4893s06.htm>
- <http://repositorio.unsa.edu.pe/bitstream/handle/UNSA/5751/Rlftijl.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- <https://es.scribd.com/presentation/410404314/Exportacion-Caso-Libro>
- <https://informeajo.files.wordpress.com/2018/02/10-carga-y-transporte.pdf>
- <https://retos-operaciones-logistica.eae.es/la-unitarizacion-de-carga-en-logistica/>
- <https://www.hqts.com/es/inspecciones-carga-descarga-contenedores/>
- <https://www.mascontainer.com/contenedorizacion-que-es-origen-proceso-y-beneficios/>
- <https://slmecuador.com/blog/14-contenedores-refrigerados-control-de-temperatura-y-atmosfera-2>
- https://www.gs1cr.org/wp-content/uploads/2016/04/manual_logistica.pdf
- <https://www.mecalux.es/manual-almacen/palets/palets-de-madera>
- <https://www.esencialcostarica.com/contacto/>