



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE HIGOS AL PAIS DE ESTADOS
UNIDOS, MIAMI, COMERCIALIZADO POR LA EMPRESA MARCA
EXPORT”**

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

PRESENTADO POR

Bach. MARCA ROJAS, JUAN
<https://orcid.org/0000-0001-7923-7841>

DOCENTE

Mg. BOZA MUÑOZ, JOAN CARLOS
<https://orcid.org/0000-0002-8461-1612>

**ICA – PERÚ
2023**

TSP - PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE HIGOS AL PAIS DE ESTADOS UNIDOS, MIAMI, COMERCIALIZADO POR LA EMPRESA MARCA EXPORT

INFORME DE ORIGINALIDAD

21%

INDICE DE SIMILITUD

15%

FUENTES DE INTERNET

0%

PUBLICACIONES

18%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	Submitted to Universidad Alas Peruanas Trabajo del estudiante	18%
2	repositorio.uap.edu.pe Fuente de Internet	1%
3	repositoriodigital.ucsc.cl Fuente de Internet	<1%
4	hdl.handle.net Fuente de Internet	<1%
5	repositorio.continental.edu.pe Fuente de Internet	<1%
6	www.computrabajo.com.pe Fuente de Internet	<1%
7	prezi.com Fuente de Internet	<1%
8	repositorio.usmp.edu.pe Fuente de Internet	<1%

9	wordwall.net Fuente de Internet	<1 %
10	repositorio.usil.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
11	www.dogana.com.pe Fuente de Internet	<1 %
12	www.flacsoandes.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
13	www.tcasoluciones.com Fuente de Internet	<1 %
14	www.clubensayos.com Fuente de Internet	<1 %
15	www.interempresas.net Fuente de Internet	<1 %
16	www.mecalux.cl Fuente de Internet	<1 %
17	www.oriuelalegal.com Fuente de Internet	<1 %
18	es.autoaccessorycn.com Fuente de Internet	<1 %
19	issuu.com Fuente de Internet	<1 %
20	movil.ctmvalencia.com Fuente de Internet	<1 %

Excluir citas

Apagado

Excluir coincidencias

Apagado

Excluir bibliografía

Apagado

DEDICATORIA:

Dedico con la gratitud inmensa de mi alma mi trabajo de investigación a mi familia, a mis hijos, que son mi apoyo, sustento material y espiritual haciendo fácil mi caminar.

AGRADECIMIENTO:

Agradezco a Dios, que es guía suprema de nuestra existencia, por brindarme la dicha de mantener a mi familia unida y saludable a pesar de las adversidades.

INTRODUCCIÓN

El producto “Higos”, que se exportará al país de Estados Unidos permitirá a la empresa abrir nuevas oportunidades para darse a conocer y expandirse en el mercado internacional para obtener buenos resultados de rentabilidad. El producto a exportar es de interés y demanda de los mercados por su calidad y beneficio.

El proyecto de exportación, se presenta con el fin de dar a conocer las normas legales y técnicas que hay que tener en cuenta si se pretende emprender un negocio de exportación de Harina de higo al mercado de EE.UU., aprovechando las ventajas que tiene el país luego de la firma del Tratado de Libre Comercio.

Dicha exportación de tiene gran aceptación en los Estados Unidos, ya que, cuenta con beneficios nutricionales, por lo que existe una gran preferencias por este tipo de producto, y que representan una gran oportunidad de negocio para la empresa Marca Export.

RESUMEN

El proyecto de exportación se desarrolló cumpliendo la estructura y los lineamientos: En el Capítulo I, II y III; se pudo formular la ficha técnica del producto, la clasificación arancelaria, los proveedores potenciales, la matriz de selección de proveedores, la estrategia de almacenamiento y el costo fijo del almacén, importantes puntos para la exportación.

En base al Capítulo IV, V, VII y VII; se obtuvo información sobre las normas técnicas de las etiquetas, el proceso de rotulado, se argumentó la ficha técnica del empaque seleccionado, los criterios para la selección del empaque, se realizó el proceso de embalaje, los tiempos y costos para el embale, se detalló el plano de estiba del pallet y con sus tiempos y costos.

Para el Capítulo VIII, IX, X y XI; se concretó información en la ficha técnica del contenedor, el plano de estiba del container, se pudo obtener información para la cotización del transporte interno e internacional, se cotizó el costo de agenciamiento, se identificó los depósitos temporales, se analizó la infraestructura del país de destino y los proveedores de servicios logísticos.

Finalmente en el Capítulo XII, XIII y XIV; se pudo identificar los canales de distribución, las perspectiva y tendencias comerciales, se operacionalizo la matriz de costo de exportación, y se desarrolló la valuación económica financiera explicado en el valor actual neto y la tasa de interés de retorno, al finalizar el proyecto se pudo concretar las conclusiones y recomendaciones del proyecto de exportación.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

Caratula	
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Introducción.....	iv
Resumen.....	v
Índice de Contenido.....	vi
Índice de Tablas.....	ix
Índice de Figuras.....	x
1. PRODUCTO A EXPORTAR.....	01
1.1. Ficha técnica del producto.....	02
1.2. Clasificación arancelaria del producto.....	02
1.3. Flujo grama de proceso de productivos.....	03
2. APROVISIONAMIENTO.....	05
2.1. Proveedores potenciales.....	05
2.2. Matriz de selección de proveedores.....	06
2.3. Control de calidad.....	06
2.4. Costo de fabricación y/o adquisición.....	08
3. ALMACENAMIENTO.....	09
3.1. Estrategia de almacenamiento.....	09
3.2. Lay-out de almacén.....	10
3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento.....	11
3.4. Costo fijo de almacén.....	12
4. ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO.....	13
4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto.....	13
4.2. Normas técnicas aplicable.....	14
4.3. Proceso de rotulado.....	15
4.4. Tiempos y costos del proceso de empaçado.....	15
5. EMPAQUE.....	16
5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado.....	16
5.2. Criterios usados para la selección del empaque.....	17
5.3. Proceso de empaque.....	18
5.4. Tiempo y costo del proceso de empaçado.....	19
6. EMBALAJE.....	20
6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado.....	20
6.2. Criterios usados para la selección de embalaje.....	21
6.3. Proceso de embalaje.....	22
6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje.....	23
7. UNITARIZACIÓN.....	24
7.1. Ficha técnica del pallet.....	24
7.2. Criterios usados para la selección del pallet.....	25
7.3. Proceso de paletización.....	26

7.4. Plano de estiba del pallet.....	27
7.5. Tiempo y costos del proceso de paletizado.....	27
8. CONTENEDORIZACIÓN	28
8.1. Ficha técnica del contenedor.....	28
8.2. Criterios usados para la selección del contenedor.....	29
8.3. Proceso de contenedorización.....	30
8.4. Plano del contenedor.....	31
8.5. Tiempos y costos del proceso de contenedorización.....	31
9. TRANSPORTE.....	32
9.1. Proveedores del transporte interno.....	32
9.2. Costo de transporte interno (Inland Freight).....	33
9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional.....	34
9.4. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo.....	35
10. SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....	36
10.1. Agentes de aduana.....	36
10.2. Costo de agenciamiento.....	38
10.3. Aseguradoras.....	39
10.4. Póliza de seguros (cobertura y costo).....	39
10.5. Terminales de almacenamiento.....	39
11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO.....	41
11.1. Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana.....	41
11.2. Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.....	43
11.3. Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.....	44
11.4. Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino.....	45
12. DISTRIBUCIÓN.....	47
12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.....	47
12.2. Identificación y descripción de canales de distribución (Ficha de perfil que incluye: ciudad, contacto, dirección, teléfono, fax, e-mail, numero de establecimiento o puntos de ventas, estrategias y términos de compra, cubrimiento geográfico, productos, proveedores actuales, márgenes, plazos).....	48
12.3. Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto.....	49
12.4. Identificación y cuantificación de los márgenes de importación, condiciones de compra (60 – 90 – 120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.....	50
12.5. Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.....	50
12.6. Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de	

comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.....	51
13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN.....	52
14. VALUACIÓN ECONOMICA FINANCIERA.....	54
14.1 Costo de oportunidad de capital.....	54
14.2 Valor actual neto.....	55
14.3 Tasa interna de retorno.....	56
Conclusiones.....	57
Recomendaciones.....	58
Referencias Bibliográficas.....	59

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Información de la harina de camote.....	02
Tabla 2	Partida según aranceles.....	02
Tabla 3	Empresas productoras.....	05
Tabla 4	Indicadores de selección.....	06
Tabla 5	Gastos para el proceso de exportación.....	08
Tabla 6	Información de bienes.....	11
Tabla 7	Registro requerido en el almacén.....	12
Tabla 8	Tiempos y costos de las etiquetas.....	15
Tabla 9	Ficha técnica del empaque.....	17
Tabla 10	Secuencia del procesamiento de empaçado.....	18
Tabla 11	Tiempos y costos del empaçado.....	19
Tabla 12	Ficha técnica del embalaje.....	21
Tabla 13	Secuencia del procesamiento de embalado.....	22
Tabla 13	Tiempos y costos del embale.....	23
Tabla 15	Ficha técnica del pallet.....	24
Tabla 16	Secuencia del procesamiento de paletizado.....	26
Tabla 17	Tiempos y costos de los pallet.....	27
Tabla 18	Ficha técnica del contenedor.....	28
Tabla 19	Secuencia del procesamiento del contenedor.....	30
Tabla 20	Tiempos y costos del contenedor.....	31
Tabla 21	Lista de empresas nacionales.....	32
Tabla 22	Transporte interno.....	33
Tabla 23	Transporte interno.....	33
Tabla 24	Cotización de transporte interno.....	33
Tabla 25	Lista de empresas internacionales.....	34
Tabla 26	Transporte internacional.....	34
Tabla 27	Transporte internacional.....	34
Tabla 28	Cotización de flete marítimo.....	35
Tabla 29	Empresa de servicio de agente.....	36
Tabla 30	Empresa de servicio de agente.....	36
Tabla 31	Proforma de exportación.....	38
Tabla 32	Empresas de seguro para la exportación.....	39
Tabla 33	Selección de la empresa aseguradora.....	39
Tabla 34	Costo para la exportación.....	52
Tabla 35	Ingresos económicos.....	55
Tabla 36	Egresos económicos.....	55

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	Secuencia primarias de producción.....	03
Figura 2	Estructura de almacenamiento.....	10
Figura 3	Rotulado del producto.....	14
Figura 4	Flujograma de etiquetas.....	15
Figura 5	Plano de estiba de las parihuelas.....	27
Figura 6	Plano de estiba del containers.....	31
Figura 7	Terminal portuario del Callao.....	42
Figura 8	Sistema aeroportuario.....	42
Figura 9	Empresa de servicio logístico.....	45
Figura 10	Empresa de servicio logístico.....	46
Figura 11	Secuencia de mapeo.....	48

CAPÍTULO I

PRODUCTO A EXPORTAR

Descripción del producto:

El producto seleccionado para la exportación por la empresa MARCA EXPORT, fue Higos, es una fruta que tiene altos niveles nutritivos, como vitaminas y minerales. El consumo de esta fruta es muy beneficioso para la salud de los clientes, que ven a este producto como alternativa natural en sus preparados, el mercado de Estados Unidos es considerado como el país de mayor exportación de este producto proveniente del Perú.

1.1 Ficha técnica del producto:

Tabla 1

Información del Higo

Higos Nombre Científico: <i>Ficus carica</i>	
Descripción	Los higos son los frutos del árbol la higuera
Producción Nacional	Los departamentos donde hay mayor cultivo son Ica, Tacna, Arequipa y Lima
Consumo	Puede consumido en crudo, seco, encurtido o en mermeladas
Exportaciones	El principal país de exportación es Estados Unidos, Alemania, Francia y Rusia

Nota. www.peruexporta.com

Tabla 2

Partida según aranceles

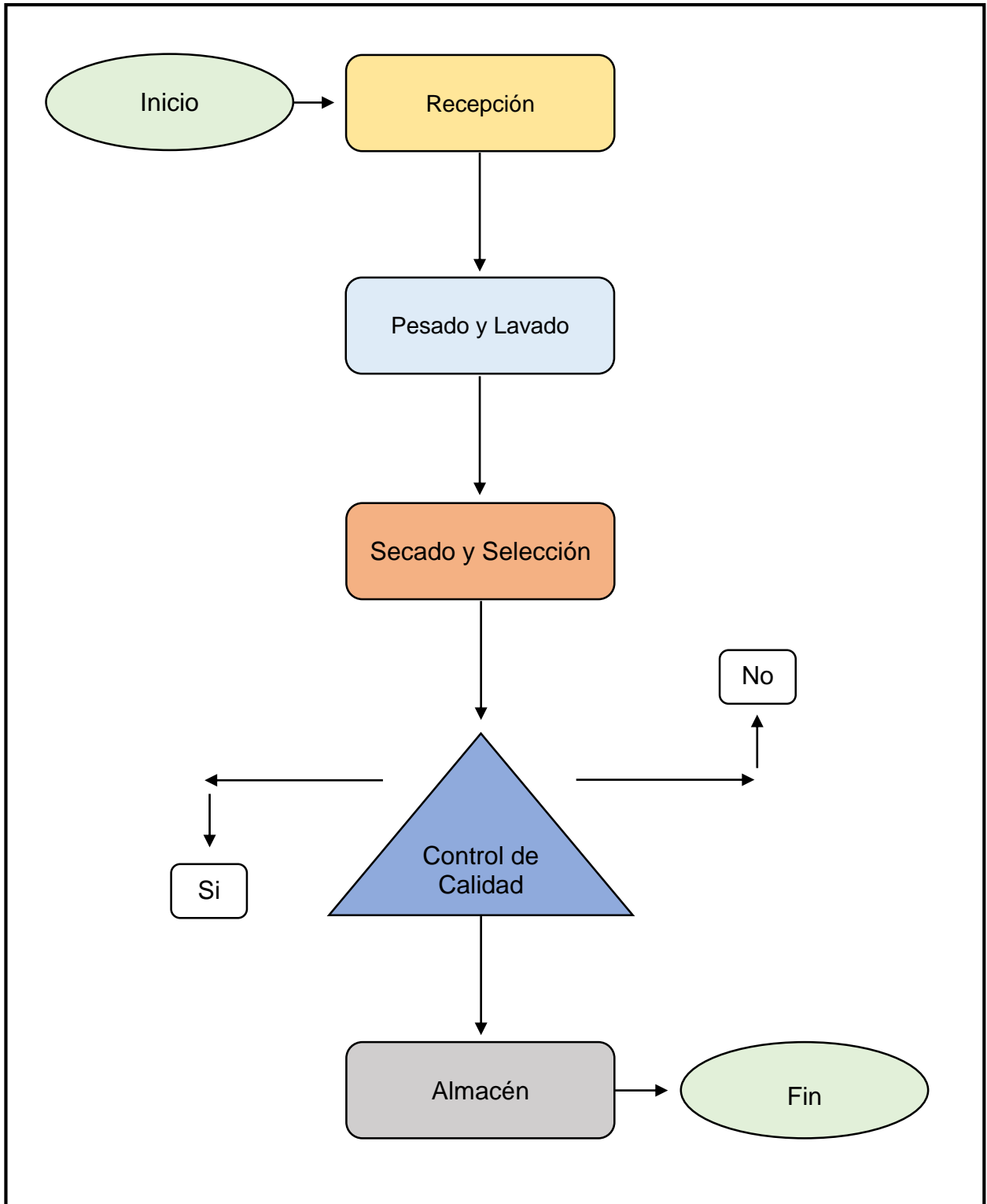
Número	Descripción
0804200000	Higos frescos o secos

Nota. www.sunat.gob.pe

1.3 Flujograma del proceso productivo:

Figura 1

Secuencia primarias de producción



Nota. www.biodiversidadalimentaria.com

Recepción:

La empresa productora llevara el producto y será recepcionado en las mejores condiciones en su manipulación y transporte.

Pesado:

Se procede a pesar los higos para confirmar la cantidad exacta de acuerdo a la compra solicitada para la exportación.

Lavado:

Las frutas pasan por un sistema de lavado para eliminar impurezas o químicos utilizados en el cultivo.

Secado:

Luego se secan los higos para que el agua no afecte o dañe los higos remadurandolos.

Selección:

El personal calificado procede a seleccionar los higos de acuerdo a las especificaciones técnicas y controles de calidad.

Almacén:

Luego los higos son depositados en envases para ser trasladados al almacén para iniciar los procesos de exportación.

CAPÍTULO II

APROVISIONAMIENTO

2.1 Proveedores potenciales:

Tabla 3

Empresas productoras

Proveedores	Ubicación
Exportadora Fruticula del Sur	Se ubican en el departamento de Lima
Proapex	
Fundo La Kiarita	

Nota. Autoría propia

2.2 Matriz de selección de proveedores:

Tabla 4

Indicadores de selección

Indicadores	Fruticula del Sur	Proapex	La Kiarita
	Puntuación Máxima 60		
Calidad	10	10	10
Precio	8	7	7
Condición de Pago	8	7	6
Plazo de Entrega	8	8	8
Certificaciones	9	9	9
Experiencia	50	50	50
Total	93%	91%	90%

Nota. Autoría Propia

Considerando los criterios de evaluación para seleccionar a proveedores, ha quedado con mayor puntaje la empresa FRUTICULA DEL SUR quien suministrara de materia prima (Higos), para el proceso de exportación a Estados Unidos.

2.3 Control de calidad:

Para Ishikawa, (2011). Todo proceso productivo debe contemplar controles de calidad sobre los productos, maquinarias, equipos y personal; esto con la finalidad de lograr eficaces procesos que están destinados para el comercio internacional.

Norma Técnica Peruana:

ISO 9001:

Es considerado como la Gestión de Calidad donde se deben implantar procesos de calidad:

- En el control de los tiempos para los procesos que se destinan al producto como el lavado, cortado y almacenado.
- Inspección de los almacenes donde se custodia el producto, hasta que sea transportado al punto de embarque.
- Realizar procesos de mantenimientos a las maquinas que se disponen para la producción.
- Cumplir con los sistemas de seguridad personal (SGC) para el personal enmarcado a sus labores.

HACCP:

Está enfocado en los procesos orgánicos y de protección del medio ambiente y las buenas prácticas en el trabajo:

- Planificar sistemas de control con los equipos industriales y su emisión de gases tóxicos.
- Realizar control permanente de la cadena de suministro para minimizar los productos contaminantes.

Norma Fitosanitarias:

La empresa exportadora debe pasar por inspecciones por la entidad (SENASA), para verificar que se hallan realizados los procesos de desinfección y fumigado, y para evidenciar que la salud en los procesos y en las actividades del personal sean las óptimas. (www.senasa.gob.pe)

2.4 Costos de fabricación y/o adquisición:

Tabla 5

Gastos para el proceso de exportación

INFORMACIÓN			
Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Total
Producto	5,280 kilos	6.00	31,680.00
Procesos Productivos	5,280 Kilos	1.50	7,920.00
Rotulado (Etiquetas)	10,560	0.50	5,280.00
Empacado (Clamshell)	10,560	1.00	10,560.00
Embalado (Cajas)	880	6.00	5,280.00
Paletizado	11	150.00	1,650.00
Costo			S/. 57,618.00

Nota. Autoría Propia

CAPÍTULO III

ALMACENAMIENTO

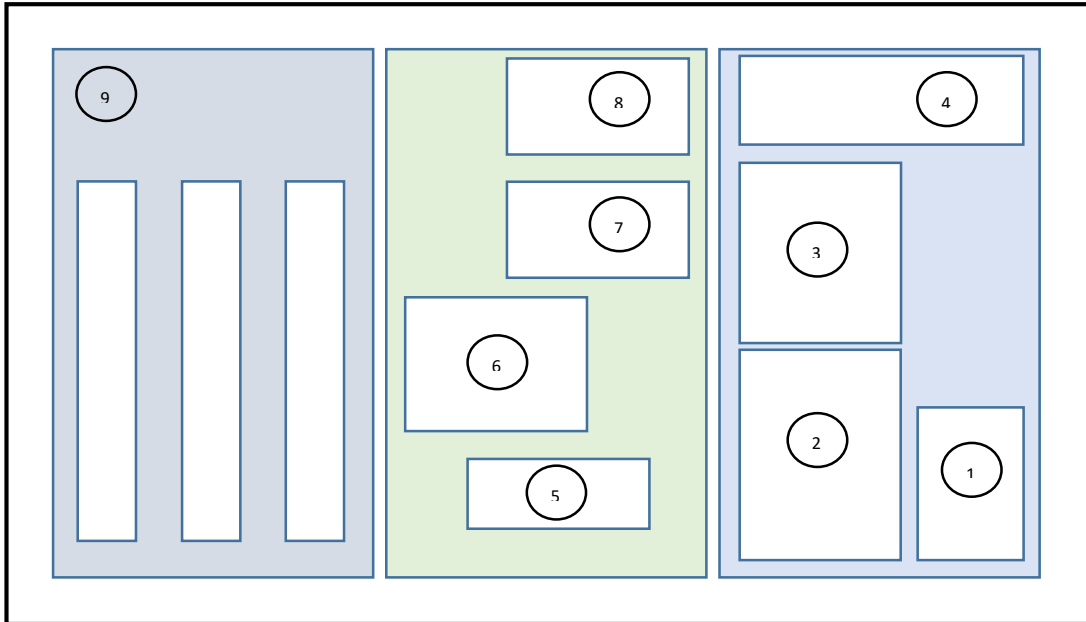
3.1 Estrategia de almacenamiento:

Un almacén es importante en las empresas que se dedican a vender productos, la custodia consiste en mantener en buenas condiciones los productos que van a salir al mercado, este sistema es parte de la calidad. Un almacén debe contar con las maquinarias, equipos e implementos de seguridad para un buen control y las medidas, espacios y medidas de seguridad para que los operadores logísticos cumplan con sus funciones. (www.promperu.com)

3.2 Lay-out de almacén:

Figura 2

Estructura de almacenamiento



Nota. Autoría propia

Leyenda:

1. Recepción
2. Gerencia
3. Administración
4. Servicios
5. Recepción de productos
6. Pesado
7. Lavado
8. Paletizado
9. Almacén

3.3 Detalle de mobiliario usado en almacenamiento:

Tabla 6

Información de bienes

Maquinarias	
Carretilla Hidráulica	
Faja Transportadora	
Equipamiento	
Pallets	
Implementos de seguridad	
Casco	

Nota. Autoría propia

3.4 Costo fijo del almacén:

Tabla 7

Registro requeridos en el almacén

Descripción	Cantidad	P. Unitario S/.	Total S/.
Carrito montacarga	1	18,000.00	18,000.00
Carretilla Hidráulica	3	1,500.00	4,500.00
Balanza Electrónica	4	600.00	2,400.00
Aire Acondicionado	3	2,000.00	6,000.00
Góndola de Acero	3	3,500.00	10,500.00
Refrigerador Industrial	1	10,000.00	10,000.00
Mesa de Trabajo	2	800.00	1,600.00
Parihuelas	20	50.00	1,000.00
Señalización de Seguridad	20	10.00	200.00
Extintores	10	100.00	1,000.00
Luces de Emergencias	10	100.00	1,000.00
Lentes	10	15.00	150.00
Guantes	10	12.00	120.00
Fajas	10	10.00	100.00
Botas	10	20.00	200.00
Uniforme	10	50.00	500.00
Escritorios	6	400.00	2,400.00
Sillas giratorias	5	400.00	2,000.00
Muebles de Espera	2	600.00	1,200.00
Computadoras	4	1,500.00	3,000.00
Impresoras	4	400.00	1,600.00
Costo Total			S/. 67,470.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO IV

ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO

4.1 Modelo de etiquetas / rotulado del producto:

Las etiquetas debe contener información relevante como nombre de la empresa, valores nutricionales, certificación de calidad, peso del empaque, lugar de producción, registros de producción, fecha de caducidad, códigos de barras y otros que deben estar en el idioma de acuerdo al país de destino, los datos que se exponen influyen en la decisión de compra por parte de los consumidores. (Rodríguez, 2018)

Figura 3

Rotulado del producto

Nutritional Value	

500 Grams	


Proteins	20%
Fats	8%
Minerals	0.8%

Fiber	15%
Calcium	1.2%

Magnesium	35%
Match	0.6%




Product: Fresh Figs – Perú R.I.: 112022001594
R.S.: 254722445AB Exported by: Marca Export

fresh figs



Marca Export
Weight: 500 gramos

F.P.10-01-2023
F.C.10-05-2023



Nota. Autoría propia

4.2 Normas técnicas aplicables:

Normas de Perú para la exportación:

La empresa exportadora debe cumplir con los documentos que avalen su proceso industrial, la seguridad y salud, la calidad del producto que deben señalarse en las etiquetas: (www.aduanas.gob.pe)

- Registro industrial
- Registro de sanidad
- Certificado de calidad
- Certificado fitosanitario

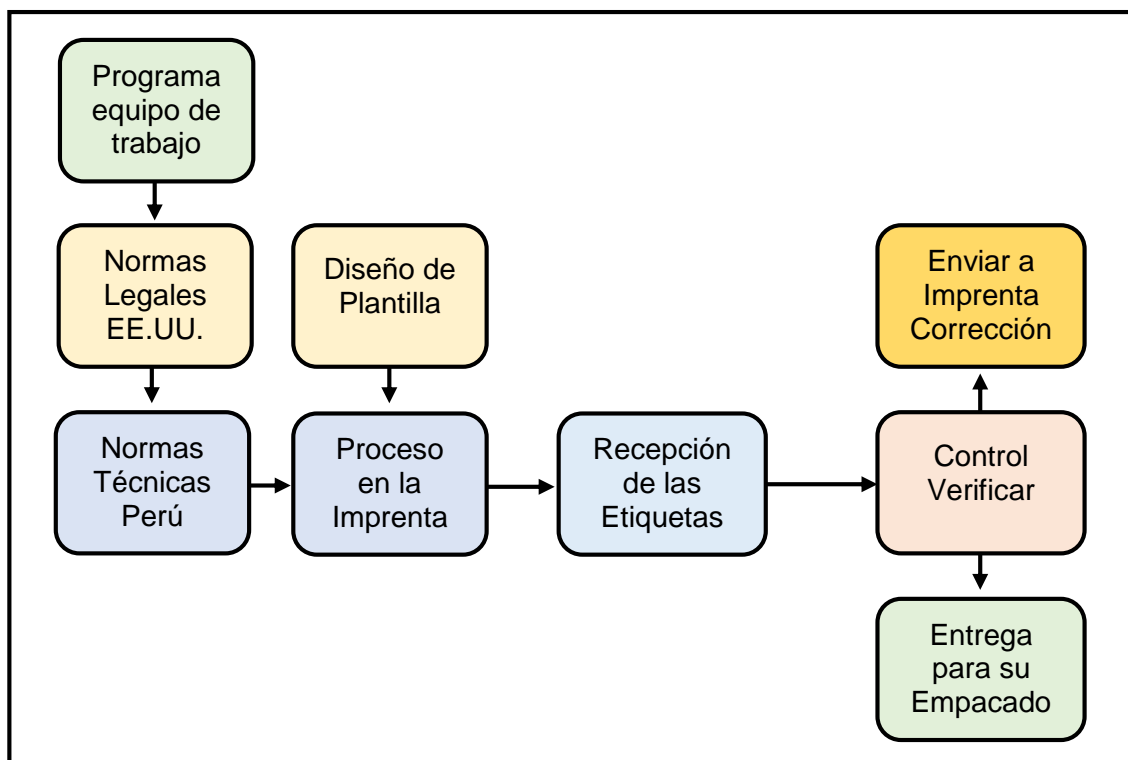
Normas de acceso a Estados Unidos:

En el país de destino la FDA (Food And Drug Administration) tiene competencia en el control de información de las etiquetas y contrastarlo con la documentación que es aprobada con los controles aduaneros de origen. (www.fda.gov)

4.3 Proceso de rotulado:

Figura 4

Flujograma de etiquetas



Nota. www.idyca.com

4.4 Tiempos y costos del proceso de rotulado:

Tabla 8

Tiempos y costos de las etiquetas

Detalle	Etiquetas	Tiempos	Costos S/.
Personal			
Rotular	10,560		
Selección		4 horas	
Proceso		8 horas	
Total		2 días	5,280.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO V

EMPAQUE

5.1 Ficha técnica del empaque seleccionado:

Para que los productos se mantenga seguros y se preserve la calidad de los Higos que se van a exportar al mercado de Estados Unidos, se ha seleccionado los Clamshell, este empaque será de 500 gramos de peso, es el primer medio cercano al producto, debe ofrecer seguridad y mantener en buen estado sus propiedades y el sabor, por ello el empaque permite ofrecer estas características. (www.envasados.com)

Tabla 9

Ficha técnica del empaque

Clamshell	
Para la seguridad y el traslado del producto se seleccionó los clamshell	
Características	Durabilidad Impermeables Transparente
Peso	500 gramos
Manipulación	Es segura para diversos procesos
Almacenamiento	Temperatura ambiente y niveles bajos

Nota. www.envasados.es

5.2 Criterios usados para la selección del empaque:

Los criterios son considerados por la empresa MARCA EXPORT para una selección técnica y adecuada:

- Durabilidad; el material es plástico y firme esto permite un empaque resistente para colocar uno tras otro de acuerdo a la apilación.
- Impermeables; una vez que se deposita el producto se cierra no permite el ingreso de otros elementos que perjudique a los higos.
- Transparencia; es un empaque el cual permite visualizar los productos, y el cliente podrá observar la calidad de los higos, sin que este sea maltratado al ser tocado, Iso higos son muy delicados.

5.3 Proceso de empaque:

Tabla 10

Secuencia del procedimiento de empackado

INFORMACIÓN	
	<p>Proceso 1: Los higos que se van a exportar pasan por diversos procesos para determinar su calidad</p>
	<p>Proceso 2: Se identifica toda la información de interés que se debe colocar en las etiquetas</p>
	<p>Proceso 3: Considerando los criterios técnicos y para seguridad de los productos se selecciona el tipo de empaque</p>
	<p>Proceso 4: Los higos son depositados en los clamshell de 500 gramos</p>

Nota. Autoría propia

5.4 Tiempos y costos del proceso de empackado:

Tabla 11

Tiempos y costos del empackado

Detalle	Clamshell	Tiempos	Costos S/.
Personal			
Empaques	10,560		
Selección		8 horas	
Proceso		16 horas	
Total		3 Días	10,560.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO VI


EMBALAJE

6.1 Ficha técnica del embalaje seleccionado:

Considerando los criterios técnicos y seguridad el embalaje seleccionado para la exportación de (Higos) son las cajas de cartón corrugado, es un medio que ayuda en la protección de los productos, las cajas por su medida permite que se apilen de manera ordenada ocupando los espacios en el almacén como en el transporte, y también facilita la manipulación por parte de los operadores logísticos. (www.economipedia.com)

Tabla 12

Ficha técnica del embalaje

Cajas de Cartón Corrugado	
Las cajas tendrán doble capa para poder amortiguar los procesos de manipulación	
Características	Seguridad Protege contra humedad Facilita la manipulación
Peso	30 kilos
Condiciones	Su manipulación debe ser en condiciones sanitarias
Medidas	L: 50 cm., A: 40 cm., A: 24 cm.

Nota. www.envasados.es

6.2 Criterios usados para la selección del embalaje:

La empresa MARCA EXPORT para poder optar por las cajas debió considerar los siguientes criterios:

- Amortigua las caídas
- Contrarresta la humedad
- Su diseño permite un buen orden
- Su traslado al almacén es seguro
- El material viabiliza imprimir información
- Puede ser pegadas con cintas u otro material
- Las cajas llenas permiten un buen equilibrio
- Son estables

6.3 Proceso de embalaje

Tabla 13

Secuencia del procedimiento de embalado

INFORMACIÓN	
	<p>Etapa 1: Los higos seleccionados son los que se exportaran de acuerdo a las especificaciones técnicas</p>
	<p>Etapa 2: Los empaques pasan por un proceso de limpieza para depositar los productos</p>
	<p>Etapa 3: Los clamshell conteniendo los higos son depositados en las cajas de cartón corrugado</p>
	<p>Etapa 4: Se procede a aplicar las cajas para el siguiente proceso productivo</p>

Nota. Autoría propia

6.4 Tiempos y costos del proceso de embalaje:

Tabla 14

Tiempos y costos del embale

Detalle	Cajas	Tiempos	Costos S/.
Personal			
Embales	880		
Selección		8 horas	
Proceso		16 horas	
Total		3 Días	5,280.00

Nota. Autoría propia


CAPÍTULO VII

UNITARIZACIÓN

7.1 Ficha técnica del pallet seleccionado:

Tabla 15

Ficha técnica del pallet

<p>Pallet Americanos</p>	
---------------------------------	--

Para el proceso de paletización se utilizaron los pallet americanos donde se apilaran y se aseguraran las cajas

Características

Medidas	Largo: 1,200 mm. – Ancho: 1,000 mm.
Condiciones	Norma UNE-EN 13698
Peso	1,500 kilos

Nota. www.macalux.com

7.2 Criterios usados para la selección de los pallet:

Para lograr procesos eficientes en el traslado de los productos es fundamental el uso de los pallet americanos, de esta forma se pueden agilizar el proceso de carga y descarga de la mercadería, para ello se debe considerar los siguientes criterios:

- Medidas; es importante las unidades de medidas de los pallet para saber cuántas cajas se depositaran.
- Seguridad; antes de utilizar los pallet se debe realizar una inspección para evitar imprevistos.
- Certificación; cuando se procede a adquirir las parihuelas se debe solicitar las certificaciones de su proceso.
- Manipulación; se debe considerar que este equipo permite una buena facilidad para la carga y descarga.
- Transporte; es fundamental la utilización de las parihuelas para el transporte y su seguridad.

7.3 Proceso de paletización:

Tabla 16

Secuencia del procedimiento de paletizado

INFORMACIÓN	
	<p>Para la exportación la fruta paso por diversos procesos productivos para que estén aptos para su comercialización, luego se siguieron las etapas de rotulado, empackado, embalado y por último se procedió con la apilación de las cajas en los pallet luego asegurar la mercancía para su traslado.</p>
	
	
	

Nota. Autoría propia


CAPÍTULO VIII

CONTENEDORIZACIÓN

8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado:

Tabla 18

Ficha técnica del contenedor

Contenedor de 20´	
--------------------------	--

Para el transporte marítimo se seleccionó un contenedor de 20' estándar

Características

Dimensiones	Largo 20' - Ancho 8' - Alto 8'
Medidas	L: 5.89 m. – A: 2.35 m. – A: 2.39 m.
Capacidad	25,000 kilos

Nota. www.icontainers.com

8.2 Criterios usados para la selección del contenedor

Criterio 1: Tipo de contenedor

Se debe escoger el tamaño del contenedor de 20 o 40 pies, dependiendo de la cantidad de productos y los pallet a utilizar para el transporte.

Criterio 2: Reefer

Este sistema es útil si el producto que se va a transportar lo requiere, en este caso para los higos es importante este medio técnico.

Criterio 3: Infraestructura

Conocer el material del contenedor permite determinar si dañara o alterara el producto que se exportara.

Criterio 4: Estructura

Es importante conocer estructuralmente el contenedor, es decir un plano que señala las características de la máquina.

Criterio 5: Certificaciones

La empresa que ofrece estas máquinas para la exportación debe contar con la documentación que se exigen para el comercio internacional.

8.3 Proceso de contenedorización:

Tabla 19
Secuencia del procedimiento del contenedor

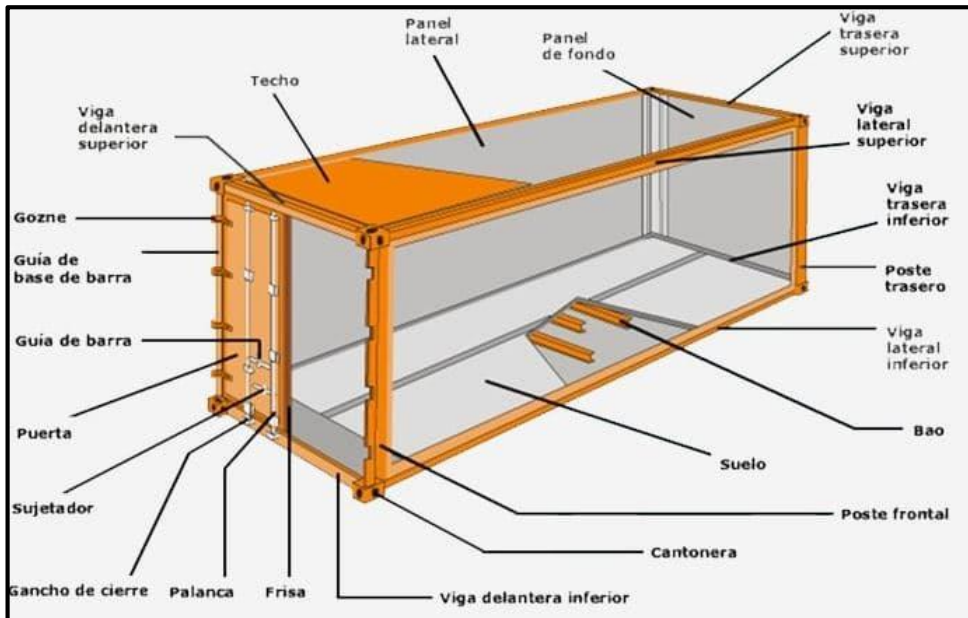
INFORMACIÓN	
	<p>Cumpliendo con los procesos productivos para la exportación y las exigencias técnicas como de calidad, para pasar los controles aduaneros la mercadería se carga en el contenedor seleccionado, luego será depositado en el buque que trasladara los productos hasta el país de destino que es Estados Unidos donde la empresa importadora recibirá la carga en las condiciones adecuadas.</p>
	
	
	

Nota. Autoría propia

8.4 Plano de estiba del contenedor:

Figura 6

Plano de estiba del containers



Nota. www.icontainers.com

8.5 Tiempos y costos del proceso de contenedorización:

Tabla 20

Tiempos y costos del contenedor

Detalle	Tipo	Tiempos	Costos S/.
Personal			
Contenedor	2,700.00		
Selección		2 horas	
Proceso		4 horas	
Total		6 Horas	2,700.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO IX

TRANSPORTE

9.1 Proveedores del transporte interno:

Tabla 21

Lista de empresas nacionales

Empresa	Ubicación
Wari Cargo	Las empresas de transporte se ubican en el departamento de Lima
Transporte Via Cargo	
AC Prologistic del Perú	

Nota. Autoría propia

Tabla 22*Transporte interno*

Dirección	Av. Luna Pizarro 363
Teléfono	989 263 865
E-mail	contacto@waricargo.com

Nota. www.waricargo.com.pe**Tabla 23***Transporte interno***Encomiendas y Cargas**

Dirección	Jr. García Naranjo 560
Teléfono	951 356 644
E-mail	ventas@viacargo.com

Nota. www.viacargo.com.pe**9.2 Costo de transporte interno:****Tabla 24***Cotización de transporte interno*

INFORMACIÓN	
WARI CARGO	RUTA
1,800.00 soles	Ica - Callao

Nota. Autoría propia

9.3 Proveedores del servicio de transporte internacional:

Tabla 25

Lista de empresas internacionales

Empresa	Ubicación
Global Comex	Las empresas internacionales tienen su sede en Perú
BBC Chartering	
Antares Logistics	

Nota. Autoría propia

Tabla 26


Transporte internacional

	
Dirección	Calle Lord Cochrane 486
Teléfono	+51 934 528 380
E-mail	comercial@globalcomex.pe

Nota. www.globalcomex.com

Tabla 27

Transporte internacional

	
Dirección	Calle Monte Rosa 233
Teléfono	+51 1616 5100
E-mail	Chartering.lima@bbc-chartering.com

Nota. www.bbcchartering.com

9.4 Cotización de flete marítimo:

Tabla 28

Cotización de flete marítimo

INFORMACIÓN	
AYMAR CARGO	RUTA
5,460.00 soles	Perú – Estados Unidos

Nota. Autoría propia

CAPITULO X

SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1 Agentes de aduanas:

Las empresas que ofrecen la asesoría como agencias aduaneras son terceros que se convierten en gestores para el despacho de productos o también se les considera como empresas intermediarias entre los importadores (los que compran mercancías) y los exportadores (los que venden la mercadería), estas son obligatorias cuando el volumen de carga a exportar son más de 10,000 kilos de productos. (www.aduanas.com.pe)

Tabla 29*Empresa de servicio de agente*

Dirección	Calle 1 Mz. A Lt. 6 Habilitación Fundo Bocanegra Callao
Teléfono	(51) 1 5172500
E-mail	dhl@atenciónalcliente.pe

Nota. www.dhlexpress.com.pe

Tabla 30*Empresa de servicio de agente*

Dirección	Calle Hermanos Catarí 186
Teléfono	(51) 319 1260
E-mail	dogana@dogana.com.pe

Nota. www.dogana.com.pe

10.2 Costo de agenciamiento:

Tabla 31

Proforma de exportación



COTIZACIÓN DE EXPORTACIÓN
N° [REDACTED]

Callao, 4 de febrero 2023

Señores:

Marca Rojas, Juan

RUC: [REDACTED]

Atentamente;

Presente.-

Por medio de la presente tenemos el agrado de saludarlos y a la vez presentarles nuestra propuesta para vuestro (s) embarque (s), según información proporcionada:

Datos del embarque:

Origen	: CALLAO – PERÚ	Tipo de Envío	: Directo
Destino	: MIAMI – EE.UU.	Línea Marítima	:
Producto	: CARGA GENERAL	Frecuencia	: Semanal
Exonerado	: IGV /IPM	Tiempo de Tránsito	: 19 días aproximados
CIF (Soles)	: 169.731.44	FOB (Soles)	: 163,095.44

CONCEPTO	MONEDA	PRECIO UNITARIO	UNIDAD	USD
FLETE INTERNACIONAL	USD			1,300.00
SEGURO MARÍTIMO	USD			280.00
GASTOS OPERATIVOS	USD			65.00
DOCUMENTOS DE ADUANAS	USD			25.00
GASTOS ADMINISTRATIVOS	USD			95.00
TRANSPORTE	USD			90.00
ALMACENAJE	USD			220.00
COMISIÓN DE ADUANAS	USD			200.00
TOTAL GASTOS ADUANAS				\$ 2,275.00

CONCEPTO	MONEDA	PRECIO UNITARIO	UNIDAD	USD
GASTOS DE ORIGEN	USD			130.00
DESCARGA	USD			53.10
HANDLING	USD			76.70
VISTO BUENO	USD			118.00
TRANSMISIÓN	USD			35.40
TOTAL GASTOS EXPORTACIÓN				\$ 413.20

TOTAL GENERAL				\$ 2,688.00
----------------------	--	--	--	--------------------

Observaciones:

Valido al 15/02/2023

AYMAR Cargo Logistic S.A.C.

Mz. C Lt. 14 Urb. Los Jazmines Callao – Perú

Telefono: 01 – 5745168 contacto@aymarcargo.com

10.3 Aseguradoras:

Tabla 32

Empresas de seguro para la exportación

Relación	Costo \$	Costo S/
MAPFRE	280.00	1,176.00
INSUR	300.00	1,260.00
ZURULATAM	320.00	1,344.00

Nota. Autoría propia

10.4 Póliza de seguros:

Tabla 33

Selección de empresa aseguradora

Mapfre	1,176.00 Soles
info@mapfre.com.pe	01 – 213 3333

Nota. www.mapfre.com.pe

10.5 Terminales de almacenamiento:

BSF ALMACENES PERÚ:

Empresa líder en el almacenamiento de diversos productos para exportar, cuenta con instalaciones de 600,000 m² se ubican en una zona estratégica Villa el Salvador y Punta Hermosa que se conectan con las principales vías terrestre del Perú, sus almacenes cuentan con la tecnología para mantener en buenas condiciones y segura la mercancías. (www.bsfallmacenes.com)

AR RACKING:

Ofrece el sistema de almacenamiento seguro y multimodal, para la protección de productos que requieren acondicionamiento de frío, también contamos con depósitos para productos altamente peligrosos, la empresa cuenta con un transporte privado que se le ofrece a los clientes para mayor facilidad del transporte hasta la carga en los terminales. (www.alsacargo.com)

CAPÍTULO XI

INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO

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

Para el proceso de exportación es muy importante los sistemas con que cuenta el Perú para un comercio intrnacional; respecto a los puertos se evidencia al puerto Callao como el de mayor envergadura en función a la infraestructura y capacidad para la carga y descarga de mercancías que salen del país, el sistema portuario ocupa el segundo puesto en el sur de Sudamérica.

Figura 7

Terminal portuario del Callao



Nota. www.apmterminales.com.pe

En base a la infraestructura aeroportuaria se señala como principal al aeropuerto internacional Jorge Chavez, este sistema cuenta con las principales empresas aéreas que conectan con diversos países de todo el mundo y está dispuesto para la carga de pasajeros como para la exportación e importación de productos, este sistema no es tan empelado por las empresas exportadoras porque su traslado tiene un costo elevado, por tal el terminal maritimo es el de mayor utilidad por su bajo costo.

Figura 8

Sistema aeroportuario



Nota. www.apmterminales.com.pe

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

Información vial:

El país destino del proceso exportador es Estados Unidos, cuenta con una infraestructura de autopistas con (6´586,610) de kilómetros, siendo el aparato vial de mayor extensión, por su desarrollo tecnológico terrestre se ubica entre los mejores en el mundo, el tránsito en este país cuenta con sistemas de seguridad y un ordenado parque automotor donde las empresas de servicios logísticos pueden movilizar sus productos en los tiempos establecidos.

Información portuaria:

Dispone de 300 puertos que están ubicados en estados debidamente seleccionados para una distribución de las mercancías para el abastecimiento de los mercados, la mitad del sistema de puertos permite cubrir el 90% del comercio internacional, cuenta con los mejores puertos a nivel mundial por su infraestructura, tecnología y capacidad para la carga y descarga de productos que proceden de diversos países.

Información aérea:

Se señala que en este país están los aeropuertos más grandes en el mundo, se evidencia que Estados Unidos gestiona el 50% del sistema aéreo en el mundo, tiene 15,095 terminales aéreas siendo internacionales 153, cuenta con normas e instituciones que son estrictos en la supervisión de la mercancía que ingresa y sale, genera 40.79 millardos de toneladas y dispone 80 aerolíneas con conexión con país de todo el mundo. (www.scioteca.caf.com)

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

Principales puertos:

- Los Angeles
- Orlando
- Southwest Florida
- Miami
- Stanford

Principales aeropuertos:

- Hartsfield Jackson
- Jhon F. Kennedy
- Chicago
- Miami
- Everglades

Servicios:

Todos los sistemas de transporte aéreo y marítimo ofrecen diversos servicios complementarios como hoteles, restaurantes, bancos, centros comerciales, y transporte terrestre.

Restricciones:

Estados Unidos no permite que se importen:

- Carne
- Productos químicos
- Animales y plantas silvestres (www.usa.gov)

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

PALLETIZAD ECOMMERCE:

La empresa ha desarrollado un Cowarehouse que puede recepcionar, proteger y enviar diversos productos, desde nuestras instalaciones sin la necesidad de tercerizar el almacenamiento de su mercadería, también ofrece el servicio de distribución de los productos a los negocios registrados para la venta.

Figura 9

Empresa de servicio logístico



Nota. www.palletized.us

RH SHIPPING:

Es una organización que tiene 25 años optimizando las operaciones logísticas de las empresas dedicadas al rubro de exportación e importación, ofrece el servicio de transporte aéreo, marítimo y terrestre; también se encarga de paletizar la mercadería y distribuirla a los mercados de venta. Cuenta con certificados que respaldan sus servicios como CTPAT, IATA, LINK entre otras que engloba su calidad en el servicio.

Figura 10

Empresa de servicio logístico



Nota. www.rhshipping.com

CAPÍTULO XII

DISTRIBUCIÓN

12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor:

MARCA EXPORT después de un análisis de productos seleccionó para exportar “Higos”, desde Ica donde se realizaron los procesos productivos (Rotulado, Empaquetado, Embalado, Paletizado) y mediante el transporte interno se trasladó al Puerto del Callao donde se cargó la mercancía al contenedor y se hicieron los controles de calidad, técnicos y de documentación para su embarcación hasta los Estados Unidos, Miami. (www.ciospain.es)

Canal indirecto:

Es donde si existe la participación de algunos intermediarios que viabilizan un proceso de exportación y los márgenes de ganancias son divididas, podemos encontrar los detallistas, mayoristas y bróker cuya participación dentro de un mercado siempre están presentes y facilitan las ventas y puestos en mercados de alta demanda por parte de consumidores. (www.rockcontent.com)

Ficha de Perfil: Milam´s Market Coconut Grove

País: Estados Unidos

Ciudad: Miami

Cubrimiento Geográfico: Miami

Tiendas: 7

Dirección: 2969 SW 32nd Ave. Miami FL 33133

Teléfono: +1 305 – 446 - 4909

Email: instacart.com

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

Para el proceso exportador como punto de origen se inicia en Ica – Perú hasta el punto de llegada que es Miami - Estados Unidos se ha considerado el canal directo para el procesamiento empresarial, porque la empresa importadora no ha tenido ninguna relación con la empresa proveedora del producto o con las empresas tercerizadas para los procesos de exportación, es decir que el único trato ha sido entre la empresa exportadora (vendedora) y la importadora (compradora) optimizando los procesos. (www.ekon.es)

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

La secuencia del comercio internacional está dentro de un proceso legal y comercial con la importación del producto (Higos) y esta refrendado por el CIF donde se señalan los costos, el pago por el seguro y los derechos de flete para el traslado internacional marítimo, en tal contrato se establece un reembolso de 50% enviando el embargamiento de la mercancía y la cancelación cuando la carga este en el país de destino y entregado a la empresa importadora, el volumen es de 5,280 toneladas transportado en un contenedor de 20´ reefer con destino al estado de Miami – Estados Unidos.

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

La empresa MARCA EXPORT ubicada estratégicamente en la ciudad de Ica, tendrá un desarrollo sostenible considerando que existen diversos productos que pueden ser exportables y que a su vez tienen alta demanda en diversos países internacionales, para un proceso de especialización se tendrá un trabajo directo con intermediarios como agentes y bróker para diversificar nuestra marca a nivel mundial. Se buscará canales de distribución como aliados para potenciar un servicio de logística completa buscando la satisfacción de las empresas que buscan nuestros servicios.

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

Como parte de un desarrollo empresarial se debe adaptar a las tendencias que expone la globalización y la tecnología para que los procesos comerciales y productivos sean óptimos y que deben ajustarse a las exigencias por las diversas empresas importadoras y los controles de aduanas y de calidad que se dispone en todos los país internacionales, esto permitirá ser una empresa competitiva donde los mercados exigen mayores condiciones cuando se trata de un proceso de exportación y comercial.

CAPÍTULO XIII

MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

Tabla 34

Costo para la exportación

DESCRIPCIÓN	TOTAL S/.	TOTAL \$
Flete internacional	5,460.00	1,300.00
Seguro marítimo	1,176.00	280.00
Certificado fitosanitario	46.20	11.00
Certificado de calidad	2,045.40	487.00
Certificado sanitario	29.40	7.00

Contenedor	2,700.00	642.86
Gastos operativos	273.00	65.00
Documentos de aduanas	105.00	25.00
Gastos administrativos	399.00	95.00
Transporte	378.00	90.00
Almacenaje	924.00	220.00
Comisión de aduanas	820.00	200.00
Gastos de origen	546.00	130.00
Descarga	223.02	53.10
Handling	322.14	76.70
Visto bueno	495.60	118.00
Transmisión	148.68	35.40
Total Costo	S/. 16,091.44	\$ 3,836.06

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO XIV

VALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA

14.1 Costos de oportunidad de capital:

Existen otras alternativas para exportar con la misma inversión, y la rentabilidad sería mayor que la exportación de Higos; pero es un riesgo optar por una exportación el que se desconoce sus procesos, que ponen en riesgo la inversión, contrario de la exportación seleccionada donde se tiene conocimiento de productores, procesos, empresas de tercerización, transporte, agentes, soluciones logísticas y mercados internacionales. (www.volca.com)

14.2 Valor actual neto:

Tabla 35

Ingresos económicos

Año	Ingresos S/.
0	-220,000.00
1	440,000.00
2	660,000.00
3	858,000.00
4	943,800.00
5	1,038,180.00

Tabla 36

Egresos económicos

Año	Egresos S/.
Producto	31,680.00
Proceso Productivo	7,920.00
Rotulado	5,280.00
Empaques	10,560.00
Embalado	5,280.00
Paletizado	1,650.00
Transporte Interno	1,800.00
Gastos Proceso Exportación	16,091.44
Costo Fijo Almacén	67,470.00
Costo Fijo Empresa	12,000.00
Gastos de Personal	10,000.00
Total	169,731.44

$$\text{VAN} = -i + \frac{\text{Año 1} + \frac{\text{Año 2}}{(1+\text{TIR})^1} + \frac{\text{Año 3}}{(1+\text{TIR})^2} + \frac{\text{Año 4}}{(1+\text{TIR})^3} + \frac{\text{Año 5}}{(1+\text{TIR})^4}}{(1+\text{TIR})^5}$$

Nota: TIR = 0.90

$$-220,000.00 + 440,000.00 + 660,000.00 + 858,000.00 + 943,800.00 + 1'038,180.00$$

$$1.90 \quad 3.61 \quad 6.86 \quad 13.03 \quad 24.76$$

$$-220,000.00 + 231,578.95 + 182,825.48 + 125,091.12 + 72,421.18 + 41,928.05$$

$$\mathbf{VAN = 433,844.78}$$

14.3 Tasa interna de retorno:

Nota: TIR = 2.37 / 2.38

$$-220,000.00 + 440,000.00 + 660,000.00 + 858,000.00 + 943,800.00 + 1'038,180.00$$

$$3.37 \quad 11.36 \quad 38.27 \quad 128.98 \quad 434.66$$

$$-220,000.00 + 130,563.80 + 58,114.45 + 22,418.04 + 7,317.46 + 2,388.49$$

$$\mathbf{VAN = 802,23}$$

$$-220,000.00 + 440,000.00 + 660,000.00 + 858,000.00 + 943,800.00 + 1'038,180.00$$

$$3.38 \quad 11.42 \quad 38.61 \quad 130.52 \quad 441.15$$

$$-220,000.00 + 130,177.51 + 57,771.09 + 22,219.65 + 7,231.25 + 2,353.36$$

$$\mathbf{VAN = -247.14}$$

$$\mathbf{TIR = a + \frac{m}{m - n} \times (b - a)}$$

$$\mathbf{TIR = 2.37 + \frac{802.23}{802.23 - 247.14} \times (2.38 - 2.37)}$$

$$\mathbf{TIR = 2.38\%}$$

CONCLUSIÓN

1. Aplicar la matriz de selección de proveedores es importante porque debe ser una empresa que cuente con la producción del producto, que sea de calidad y que tenga su transporte equipado para que el producto transportado llegue en las mejores condiciones.
2. Conocer los procesos de exportación como empaçado y embalado es una tarea que se tienen que cumplir considerando las especificaciones técnicas y de acuerdo a las exigencias de la empresa importadora.
3. Cuando la mercadería está dispuesta en el terminal portuario uno de los requisitos es contar con la certificación de una empresa aseguradora, quien se hace responsable de los daños imprevistos que pueda tener la mercancía.

RECOMENDACIONES

1. Cuando se trata de exportar la empresa exportadora debe contar con un almacén que cumple con las normas técnicas y legales, y que cuente con las maquinarias y equipos mínimos exigidos para su operatividad.
2. Es importante que se cuente con un transporte interno para trasladar la mercancía con mayor procepción y se estaría minimizando costos, con ello se puede asegurar la carga con mayor tiempo planificado y organizando los recursos necesarios.
3. Se debe hacer un estudio de mercado en diversos países de América Latina y Europa, con la finalidad de diversificar la exportación de Higos y posicionar la marca de la empresa entre las empresas competitivas en el rubro.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Ficha técnica del producto, (2022). *Peru exporta*

<https://www.peruexporta.com>

Partida arancelaria, (2022). *SUNAT*

<https://www.sunat.gob.pe>

Flujograma del proceso productivo, (2022). *Biodiversidad alimentaria*

<https://www.biodiversidadalimentaria.cl>

Ishikawa, (2011). *Introducción a la gestión de la calidad*. Editorial DELTA

Normas fitosanitarias, (2022). *SENASA*

<https://www.senasa.com>

Estrategias de almacenamiento, (2022). *Promperu*

<https://www.promperu.com>

Rodríguez, J., (2018). *Especificaciones técnicas de etiquetas, envases y embalajes*.

Editorial IMPEE

Normas para el etiquetado, (2022). *FDA*

<https://www.fda.gov>

Normas aplicables en el país de origen. (2022). *Aduanas Perú*

<https://www.aduanas.gob.pe>

Flujograma de etiquetas, (2022). *Idyca*

<https://www.idyca.com>

Ficha técnica de empaque, (2022). *Envasados*

<https://www.envasados.com>

Ficha técnica de embalaje, (2022). *Economipedia*

<https://www.economipedia.com>

Ficha técnica de pallet, (2022). *Mecalux*

<https://www.mecalux.com>

Ficha técnica de contenedor, (2022). *Icontainers*

<https://www.icontainers.com>

Empresa de servicio de transporte interno, (2022). *Wari Cargo*

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

Empresa de servicio de transporte interno, (2022). *Via Cargo*

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

Empresa de servicio de transporte internacional, (2022). *Global Comex*

<https://www.globalcomex.com>

Empresa de servicio de transporte internacional, (2022). *BBC Chartering*

<https://www.bbcchartering.com>

Agente de aduanas, (2022). *DHL*

<https://www.dhl.pe>

Agente de aduanas, (2022). *Dogana*

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

Depositos temporales, (2022). *AR Racking*

<https://www.arracking.com>

Depositos temporales, (2022). *BSF Almacenes Perú*

<https://www.bsfallmacenes.com>

Puerto en el Perú, (2022). *APM Terminales*

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

Aéreo puertos en el Perú, (2022). *APM Terminales*

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

Análisis de la infraestructura comercial en Estados Unidos, (2022). Scioteca

<https://www.scioteca.caf.com>

Servicios logísticos, (2022). Palletizad Ecommerce

<https://www.paleltizad.us>

Servicios logísticos, (2022). RH Shipping

<https://www.rhshipping.com>

Mapeo de la secuencia comercial, (2022). Ciospain

<https://www.ciospain.es>

Canal con mayor flujo comercial, (2022). Ekon

<https://www.ekon.es>