



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

**“EXPORTACIÓN DE ACEITUNAS NEGRAS AL MERCADO DE
BRASIL”**

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

PRESENTADO POR

Bach. MÁRQUEZ ROJAS HARRY JOSÉ
<https://orcid.org/0000-0001-9786-8962>

ASESOR

Dr. BARCO SOLARI ESTEBAN AUGUSTO
<https://orcid.org/0000-0003-0870-5729>

**LIMA – PERÚ
2022**

DEDICATORIA:

A mis padres por su gran apoyo para formarme una carrera universitaria,
A mi esposa, por su apoyo constante y darme su mano para lograr cumplir nuestras metas,
A mi pequeño hijo, quien es mi motor y motivo por el que seguiré esforzándome cada día.

AGRADECIMIENTO

Un agradecimiento profundo a mi profesor de tesis, Dr. Esteban Barco, por guiarnos en todo este proceso de titulación, con su conocimiento y experiencia.
¡Gracias a todos!

INTRODUCCIÓN

La empresa se dedica a la comercialización de productos originarios del sur del Perú (Yauca-Tacna), las aceitunas negras contienen vitaminas A y E, muy recomendables para el sistema inmunológico y con altos niveles de antioxidantes. Además, contienen hierro, importante para prevenir la anemia; así mismo, ayuda en la regulación de nutrientes en nuestro organismo.

Por tal motivo, esta empresa se dedicará a la exportación de aceitunas negras a granel, para lo cual nos asociaremos con la empresa NOBEX AGROINDUSTIAL S.A. Esta empresa cuenta con una producción de aceitunas altamente calificadas para una exportación de calidad.

El informe de CIEN-ADEX indica que el año pasado (2021) las importaciones de aceitunas peruanas alcanzaron cerca de \$1.600.000, una variación positiva del 47,5% con respecto a 2020, cuando comenzó la pandemia. En enero de este año (2022), las exportaciones de aceitunas alcanzaron los \$3 millones, un 12,5% más que en el mismo mes de 2021 (\$2 millones, \$0,91 millones), con Brasil como principal exportador; según la Asociación de Exportadores (ADEX) el mercado se concentró en el 53,4% del mercado total.

Con 1.748 millones de dólares, el “Gigante Sudamericano” logró un incremento de 12,7% en el primer mes de este año. Cabe mencionar que en 2019 (enero) cambió un 177%; en 2020 y 2021 disminuyó un -18% y un -6%, respectivamente.

Las empresas Nobex Agroindustrial S.A., Agroindustrias Nobex S.A. y Fundo La Noria

S.A.C. son las empresas líderes del mercado (enero 2022), con un 47.8% de exportaciones. Seguido de Inversiones Yauca E.I.R.L., Olive Perú S.A.C., entre otras; siendo su principal destino Brasil. Otros países que lideran la demanda de aceitunas tradicionales son Chile (\$16.300.000) y Estados Unidos (\$6.200.000).

RESUMEN

Este plan de negocios evalúa la viabilidad de exportar aceitunas a Brasil; es un producto de mayor crecimiento y con alta demanda internacionalmente. Este alimento posee componentes activos con importantes propiedades medicinales para el tratamiento de diversas enfermedades; por lo tanto, ofrecen innumerables beneficios para la salud, especialmente para el sistema cardiovascular.

El objetivo de nuestra empresa es posicionarse en el mercado internacional como una de las más reconocidas a través de ventas masivas, lo cual es posible porque ofrecemos un producto de alta calidad y buen servicio; asimismo, el empaque lo realizará el importador, de esta manera ellos podrán presentar el producto bajo su propia marca, en un mercado nuevo e innovador.

Finalmente, la idea de negocio actual se considera rentable, puesto que existe una demanda de mercado para la exportación, y existe una respuesta a la misma ya que, es necesaria para la industria alimentaria. En definitiva, se puede afirmar que los resultados financieros y económicos son efectivos desde el punto de vista de la constitución de la empresa.

INDICE

DEDICATORIA:	ii
AGRADECIMIENTO	iii
INTRODUCCIÓN	iv
RESUMEN	vi
1. PRODUCTO A EXPORTAR.....	9
1.1 Ficha técnica el producto	9
1.2 Clasificación arancelaria del producto.....	10
1.3 Flujograma de proceso de productivos	11
2. APROVISIONAMIENTO.....	11
2.1 Proveedores potenciales.....	12
2.2 Matriz de selección de proveedores.....	12
2.3 Control de calidad	14
2.4 Costo de fabricación y/o adquisición	15
3. ALMACENAMIENTO	15
3.1 Estrategia de almacenamiento.....	15
3.2 Lay-out de almacén	16
3.3 Detalle de mobiliario usado en almacenamiento	17
3.4 Costo fijo de almacén	17
4. ROTULADO Y ETIQUETADO TECNICO	18
4.1 Modelo de etiquetas / rotulado de producto	18
4.2 Normas técnicas aplicable	19
4.3 Proceso de rotulado.....	21
4.4 Tiempos y costos del proceso de rotulado	21
5. EMPAQUE	23
5.1 Ficha técnica de empaque seleccionado.....	23
5.2 Criterios usados para la selección del empaque	22
5.3 Proceso de empaque.....	24
5.4 Tiempo y costo del proceso de empacado	24
6. EMBALAJE (No Aplica).....	25
7. UNITARIZACION (No Aplica).....	25
8. CONTENEDORIZACION	25
8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado.....	26
8.2 Criterios usados para la selección del contenedor	26
8.3 Proceso de contenedorización	27
8.4 Plano de estiba del contenedor.....	28

8.5	Tiempo y costos del proceso de contenedorización	28
9.	TRANSPORTE.....	29
9.1	Proveedores del transporte interno	30
9.2	Costo de transporte interno (Inland Freight).....	31
9.3	Proveedores de servicio de transporte internacional.....	31
9.4	Cotizaciones de flete marítimo y aéreo	32
10.	SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL	32
10.1	Agentes de aduana.....	33
10.2	Costo de agenciamiento	34
10.3	Aseguradoras	34
10.4	Póliza de seguros (cobertura y costo).....	35
10.5	Depósitos temporales	35
11.	INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCION FISICA EN EL PAIS DESTINO.....	36
11.1	Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana... 37	
11.2	Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.....	38
11.3	Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.	41
11.4	Proceso de importación y nacionalización en el país destino (flujograma con costos y tiempos).....	42
11.5	Requisitos para importar muestras sin valor comercial	43
11.6	Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino.....	45
12.	DISTRIBUCION	48
12.1	Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.....	48
12.2	Identificación y descripción de canales de distribución.	49
12.3	Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto	49
12.4	Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, 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.	51
12.6	Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.	53
13.	MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACION	53
14.	VALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA	54
14.1	Presupuesto de Inversión	54
14.2	Presupuesto de Ventas.....	55
14.3	hoja de costos.....	55
14.4	Presupuesto De Gastos	55
14.5	Cuadro De Amortización Del Préstamo Bancario.....	55
14.6	Presupuesto De Liquidación Del IGV	57
14.7	Estados De Resultados	57
14.8	Flujo De Caja	57

CONCLUSIONES	58
RECOMENDACIONES	59
BIBLIOGRAFIA.....	60

1. PRODUCTO A EXPORTAR

1.1 Ficha técnica el producto

Tabla 1. Ficha Técnica de la Aceituna negra

ACEITUNA NEGRA	
DESCRIPCIÓN DEL USO Y PRODUCTO	En la alimentación y en aceites esenciales Las aceitunas se presentan en forma ovalada con una textura un poco rugosa y un color negro. Posee un olor y sabor característico de la aceituna negra.
PARTIDA ARANCELARIA	2005.70.0000: Aceitunas preparados o conservados en vinagre o ácido acético
CARACTERÍSTICAS SENSORIALES	Apariencia: Frutos sanos y limpios. Aroma y Sabor: Característico de la aceituna negra. Color: negro. Forma: ovoide.
CARACTERÍSTICAS ORGANOLEPTICAS	Color: negro Aroma: característico de las aceitunas negras. Textura: suave
CARACTERÍSTICAS FISCOQUÍMICAS	pH: 3.2 – 4.0 Acidez libre: 0.6 – 1.0%
DISTRIBUCIÓN GEOGRAFICA	Zona Costera Peruana
ALMACENAMIENTO	Ambiente fresco y ventilado, alejado de la luz. Refrigerar una vez abierto
MARCADO Y ROTULADO	Para el etiquetado del barril, se permite que los letreros usen materiales de marca comercial, papel o sellos, siempre y cuando no estén impresos con tinta o pegamento tóxico. El nombre que llevará la etiqueta será “aceitunas negras” o “aceitunas de mesa”. <ul style="list-style-type: none">• El nombre y dirección del fabricante o envasador.• La identificación del lote.• Fecha de vencimiento.
ENVASES	El bidón utilizado deberá garantizar la adecuada conservación de las aceitunas y que estas no transmitan sustancias tóxicas y debe ser resistente al transporte.
PRESENTACIONES	Bidones a granel de 60 kg.
TRANSPORTE	El transporte a utilizar deberá estar limpio y de buen olor, el cual no transmita olores desagradables a las aceitunas.

Fuente: Elaboración Propia

1.2 Clasificación arancelaria del producto

La Aceituna Botija en Salmuera Botija **2005.70.00.00** Aceitunas preparadas o conservadas (excepto en vinagre o ácido acético), sin congelar¹.

Tabla 2. Clasificación Arancelaria

PARTIDA	DESCRIPCION DE LA PARTIDA	FOB-20	%Var20-19
2005.70.00.00	ACEITUNAS PREPARADAS O CONSERVADAS, SIN CONGELAR	35,503,356	1%

Fuente: SUNAT, Tratamiento Arancelario por Subpartida Nacional

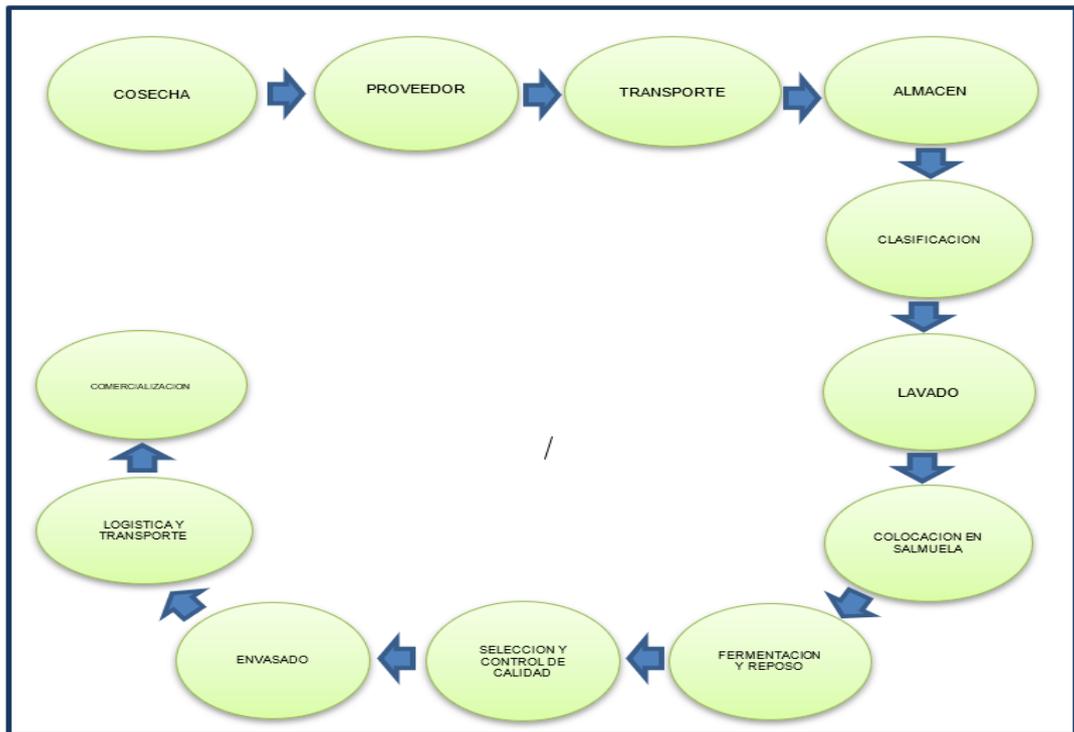
1.3 Flujograma de proceso de productivos

Un diagrama de flujo, es un instrumento para simbolizar una serie de trabajos en un proceso, mostrando el inicio del proceso, sus puntos de decisión hasta el final, proporcionado una imagen visual de cómo funciona el proceso, para que sea más instintivo y metódico.

(esan business, 2019).

¹ https://www.siicex.gob.pe/siicex/porta15ES.asp?_page_=234.00000

Figura 1. Flujograma del proceso de la aceituna



Cosecha: Las aceitunas se dejan caer golpeando las ramas de los olivos con palos y luego se recogen con redes especiales por campesinos subiendo con escaleras según sea la altura de las matas (árboles aceituneros) para su recolección.

Mano de olivo o peinado: Las ramas se peinan literalmente con rastrillos.

Recogida del suelo: Presenta el riesgo de obtener aceitunas demasiado maduras y por tanto riesgo de mohos.

2. APROVISIONAMIENTO

El aprovisionamiento es suministrar, adquisición de compra de servicios o bienes por parte de una entidad empresarial con el fin de obtener lo indispensable para el desarrollo de sus operaciones de producción.

(enciclopedia economica, 2022)

2.1 Proveedores potenciales

- A. ACAVILLE.- Comandante Moore, 170. Miraflores. C.P. Lima 18, Lima, Lima.
- B. MONTE DE LOS OLIVOS.- Calle Arturo Armero, 255 - Urb. El Arenal. San Juan De Miraflores. C.P. Lima 29, Lima, Lima.
- C. ACEITUNAS YAUCA E.I.R.L.; Av. Las Torres N°. Mz.B Int. Lt.1 (Alt. Puente Huachipa); Distrito de Lurigancho
- D. NOBEX AGROINDUSTIAL S.A. Av. Los Faisanes N° 148, Urb. La Campiña, Chorrillos - Lima
- E. OLIVO DEL SUR S.A.C.- Santiago De Surco. C.P. Lima 33, Lima, Lima.

2.2 Matriz de selección de proveedores

Criterios de Evaluación de Proveedores

El proceso se realiza anualmente teniendo en cuenta los siguientes criterios:

1. **Plazo de entrega:** Se evalúa tanto los plazos anunciados por el proveedor para el cumplimiento de los mismos durante los pedidos solicitados y entregados por el proveedor.
2. **Relación calidad/precio:** Se utiliza para medir y evaluar la relación que existe entre la calidad y el precio de un producto o servicio ofrecido
3. **Incidencias:** En este criterio se evalúan los posibles eventos que puedan afectar la relación con el cliente, desde la recepción y gestión de pedidos, tramitación, rectificación, modificaciones, cambios de pedidos y demás aspectos que puedan afectar el correcto funcionamiento de la relación con el cliente.

Tabla 3. Criterios de Evaluación de Proveedores

Factores	CALIFICACIÓN		
	1 (Siempre)	2 (Normal)	3 (Nunca)
Cumplimiento de plazo de entrega	1 (Siempre)	2 (Normal)	3 (Nunca)
Calidad / Precio	1 (Muy Buena)	2 (Buena)	3 (Baja)
Incidencias	1 (Ninguna)	2 (Algunas veces)	3 (Graves)

Fuente: Elaboración propia

Se considerarán **APTOS** los proveedores que obtengan una puntuación **igual o menor a 3**.

Tabla 4. Resultado de evaluación de proveedores

Factores	Peso Porcentual relativo	Calificación Ponderada / PROVEEDORES				
		A	B	C	D	E
Cumplimiento de plazo de entrega	25%	1	2	2	1	2
Calidad / Precio	50%	3	2	2	1	2
Incidencias	25%	1	2	2	1	1
Total	100.00%	4	6	6	3	5

Fuente: Elaboración propia

Hemos elegido a la empresa NOBEX AGROINDUSTIAL S.A, porque es una empresa dedicada al mercado nacional e internacional, tiene un excelente servicio al cliente y sus productos son de calidad; además son uno de los principales abastecedores de aceituna a nivel mundial.

2.3 Control de calidad

El control de calidad es una forma de asegurar el nivel de un producto o servicio durante su proceso de producción y reducir la probabilidad de que productos defectuosos ingresen al mercado.

En PERU:

DIGESA (Dirección General de Salud Ambiental).

Tiene con función establecer condiciones y metodologías en ámbitos sanitarios, autorizaciones de fábrica y de higiene para la salida de alimentos y bebidas del país con el objetivo de ser adquiridos comercialmente con mejores estándares de calidades. (DIGESA-MINSA, 2022)

SENASA (Servicio Nacional de Sanidad Agraria),

Responsable de otorgar y certificar temas fitosanitarios de propiedades o instalaciones dedicadas a la producción agrícola y zoonosanitaria, que distribuyen productos de exportación, de acuerdo con las condiciones del país importador. (SENASA, 2022)

En BRASIL:

ADVISA (Agencia Nacional de Vigilancia Sanitaria).

Es la entidad encargada de la regulación, supervisión, monitoreo y ensayo de los productos médicos, así como para servicios del mismo que afectan a la salud humana.

(ADVISA (Agencia Nacional de Vigilancia Sanitaria). , 2022)

2.4 Costo de fabricación y/o adquisición

Tabla 5. Costos de Adquisición de Materia Prima

CONCEPTO	CANTIDAD	P.U	TOTAL (1er ENVIO)
Adquisición de la Materia Prima (aceitunas a granel)	12,600 kg.	S/ 5.00 x kilo	S/ 63,000

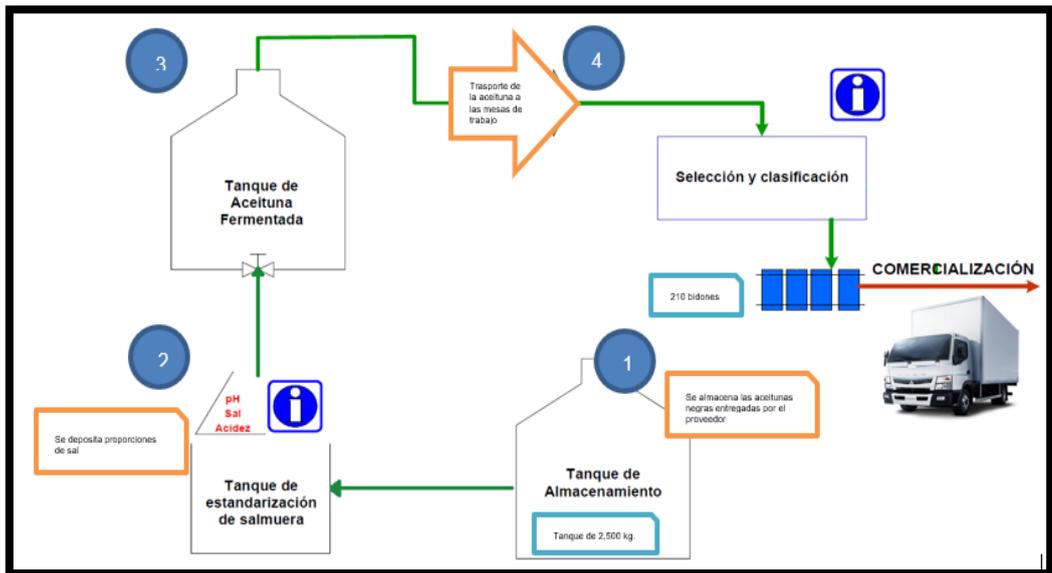
Fuente: Elaboración propia

3. ALMACENAMIENTO

3.1 Estrategia de almacenamiento

1. La cosecha de las aceitunas debe hacerse cuando están completamente maduras; estas deben ser de color negro, con consistencia dura y pobres en sabor. El cosechador debe colocar las aceitunas en jabas de 25 kg. para ser transportada a la bodega, evitando el machucado y rotura; luego de contrastar el peso de las jabas cosechadas se procede a la selección y clasificación de las aceitunas negras.
2. Las aceitunas son almacenadas en bidones o tanques de más de 2,500 kilos, en los que se realiza la operación de salinización y control de pH en la salmuera, hasta lograr un buen sabor. Luego se vuelve a seleccionar y clasificar y una vez eliminadas las impurezas de las aceitunas, éstas pasan a bidones de 60 kg. c/u, a fin de facilitar el transporte de las aceitunas negras a granel.

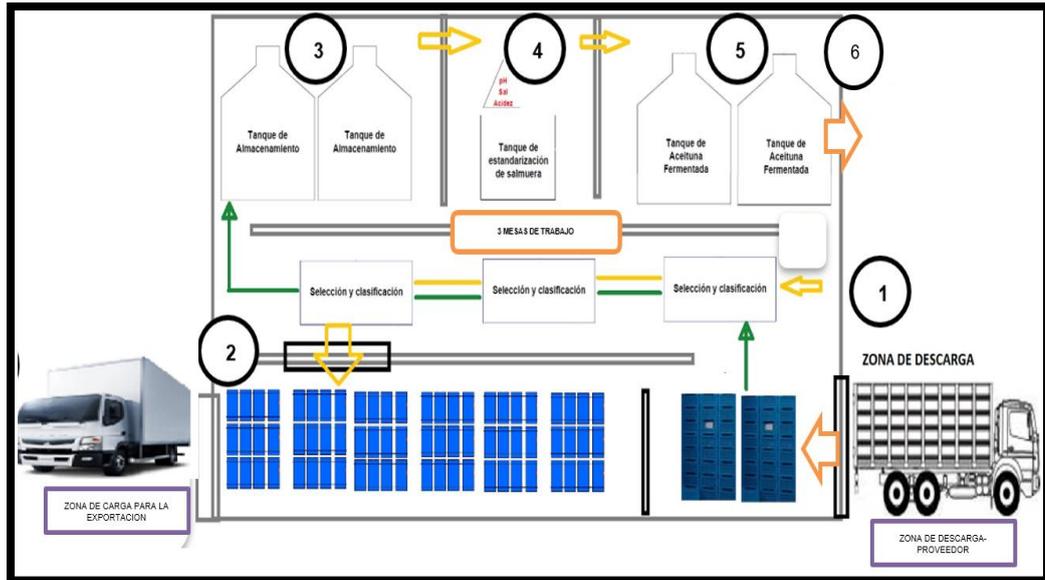
Figura 2. Estrategia de almacenamiento



Fuente: Elaboración Propia

3.2 Lay-out de almacén

Figura 3. Lay-out de almacén



Fuente: Elaboración propia

3.3 Detalle de mobiliario usado en almacenamiento

Tabla 6. Costo fijo

DETALLE	CANTIDADES
BIDONES DE 60 KG.	210
MESAS DE TRABAJO	3
SILLAS GIRATORIAS	2
ESCRITORIOS	1
COMPUTADORA	1
IMPRESORA	1
TANQUE DE 2,500 LITROS	5
COLADORES GRANDES	10
BALDES DE 5 LITROS	10

Fuente: Elaboración propia.

3.4 Costo fijo de almacén

Cabe indicar que el almacén para el proceso de exportación al Brasil es propio y está ubicado en la Av. Ricardo Angulo N° 105- SURQUILLO-LIMA-PERU con un área de 250 mt² de área periférica.

Tabla 7. Costo fijo

COSTO DE ALMACEN	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL SIN IGV
Tanque de 2,500 litros	5	UNIDADES	S/1,200.00	S/ 6,000.00
Personal de carga	2	PERSONA	S/ 200.00	S/400.00
Barriles de 60 kg.	210	UNIDADES	S/ 85.00	S/17,850.00
Alquiler de montacarga	1	UNIDADES	S/900.00	S/900.00
Chofer de montacarga	1	PERSONA	S/ 500.00	S/ 500.00
Agua	1	SERVICIO	S/ 250.00	S/ 250.00
Luz	1	SERVICIO	S/ 300.00	S/ 300.00
Internet	1	SERVICIO	S/ 200.00	S/ 200.00
Personal Administrativo	1	PERSONA	S/ 1,200.00	S/ 1,200.00
TOTAL				S/ 27,600.00

Fuente: Elaboración propia.

4. ROTULADO Y ETIQUETADO TECNICO

4.1 Modelo de etiquetas / rotulado de producto

En el rotulado se detalla:

- a) Nombre del producto.
- b) País de producción (dirección)
- c) Fecha de vencimiento.
- d) Condiciones de conservación.
- e) Contenido neto (peso)
- f) Dirección del fabricante o envasador en Perú, con su Registro Único de Contribuyente (RUC).
- g) Puerto de origen
- h) Puerto de destino
- i) Número del lote (se envía para garantizar que el producto es de origen peruano).

Figura 4. Modelo de Rotulado

Exportador	RUC: 20500050325
S.A.C.	
Julio Becerra 165 - Miraflores	
Lima - Perú	
Importador	
DIZA S.A.C.	
Av. CAF 236 - Rio Claro	
Sao Paulo - Brasil	
Puerto de embarque: Callao	
Puerto de destino: Suape	
Presentación: en bidones	
N° de Pedido: 001/2017	

Fuente: Elaboración Propia

Figura 5. Rotulado del bidón de aceituna de 60 kg.



Fuente: Elaboración Propia

4.2 Normas técnicas aplicable

En PERÚ.

INDECOPI (Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual); “Protegemos los derechos de los consumidores y fomentamos en la economía peruana una cultura de leal y honesta competencia, resguardando todas las formas de Propiedad Intelectual: desde los signos distintivos y los derechos de autor hasta las patentes y biotecnología”. (gob.pe, 2022)

- Artículo 3, de la Ley N° 28405, Ley de Rotulado de Productos Industriales Manufacturados²:
- Decreto Supremo N° 020-2005-PRODUCE, Reglamento de la Ley de Rotulado de Productos Industriales Manufacturados.
- Decreto Supremo N° 129-2004-EF, Texto Único Ordenado de la Ley General de Aduanas.
- Decreto Supremo N° 011-2005-EF, Reglamento de la Ley General de Aduanas, así como las disposiciones que en materia de etiquetado son reguladas de manera específica en todo reglamento técnico³.

Figura 6. Información del rotulado

Artículo 3°.- Información del rotulado
El rotulado debe contener la siguiente información:

- a) Nombre o denominación del producto.
- b) País de fabricación.
- c) Si el producto es perecible:
 - c.1 Fecha de vencimiento.
 - c.2 Condiciones de conservación.
 - c.3 Observaciones.
- d) Contenido neto del producto, expresado en unidades de masa o volumen, según corresponda.
- e) En caso de que el producto, contenga algún insumo o materia prima que represente algún riesgo para el consumidor o usuario, debe ser declarado.
- f) Nombre y domicilio legal en el Perú del fabricante o importador o envasador o distribuidor responsable, según corresponda, así como su número de Registro Único de Contribuyente (RUC).
- g) Advertencia del riesgo o peligro que pudiera derivarse de la naturaleza del producto, así como de su empleo, cuando estos sean previsibles.
- h) El tratamiento de urgencia en caso de daño a la salud del usuario, cuando sea aplicable.

La información detallada debe consignarse preferentemente en idioma castellano, en forma clara y en lugar visible. La información de los incisos c), literales c.2 y c.3, d), e), f), g) y h) deberán estar obligatoriamente en castellano.

La información referida al país de fabricación y fecha de vencimiento debe consignarse con caracteres indelebles, en el producto, envase o empaque, dependiendo de la naturaleza del producto.

Fuente: Artículo 3, Ley N° 28405

² <https://www.leyes.congreso.gob.pe/Documentos/Leyes/28405.pdf>

³

<https://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/despacho/circulares/2005/vigentes/inta.cr.12.2005.htm>

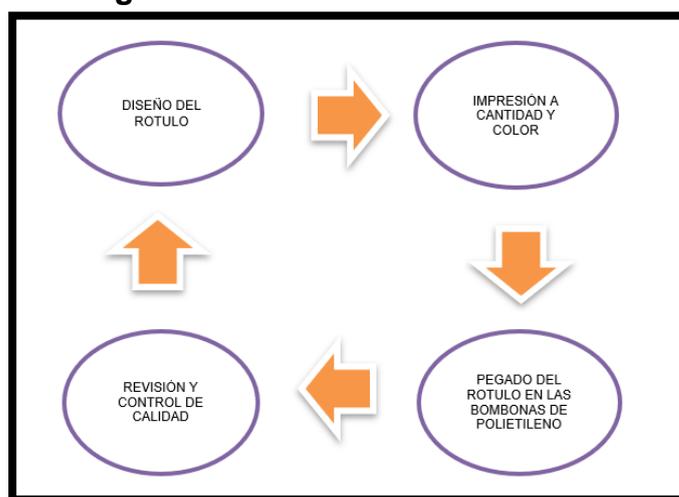
En BRASIL

ANVISA

Agencia Nacional de Vigilancia Sanitaria (en portugués Agência Nacional de Vigilância Sanitária), es la entidad encargada de la regulación, supervisión, monitoreo y ensayo de los productos médicos y alimenticios, así como para servicios del mismo que afectan a la salud humana. (ADVISA (Agencia Nacional de Vigilancia Sanitaria). , 2022)

4.3 Proceso de rotulado

Figura 7. Información del rotulado



Fuente: Elaboración propia

4.4 Tiempos y costos del proceso de rotulado

Tabla 8. Tiempo y Costo del proceso de rotulado

ACTIVIDAD	CANTIDAD	COSTO UNIDAD	TIEMPO	TOTAL
ROTULADO – ETIQUETADO	210	S/0.50	1 DÍA	S/ 105.00 X 1 = S/ 105.00

Fuente: Elaboración propia, 2022

5. EMPAQUE

5.1 Ficha técnica de empaque seleccionado

Tabla 9. Ficha técnica del bidón

BIDON DE 60 KG	
CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS	<ul style="list-style-type: none">• Bidón de polietileno para productos líquidos o sólidos.• Apto para uso alimenticio.• Resistente a los productos químicos, mantiene alejada la luz, mantiene fresca y durabilidad del producto.• Protegen contra caídas y golpes.• Tapa ballesta
DIMENSIONES DEL BIDON	<ul style="list-style-type: none">• Capacidad: 60 litros• Altura: ± 625 mm• Exterior: ± 400 mm• Boca: ± 320 mm• Peso: $\pm 3,4$ Kg
IMAGEN	

Fuente: Elaboración propia, 2022

5.2 Criterios usados para la selección del empaque

Los criterios utilizados son los siguientes:

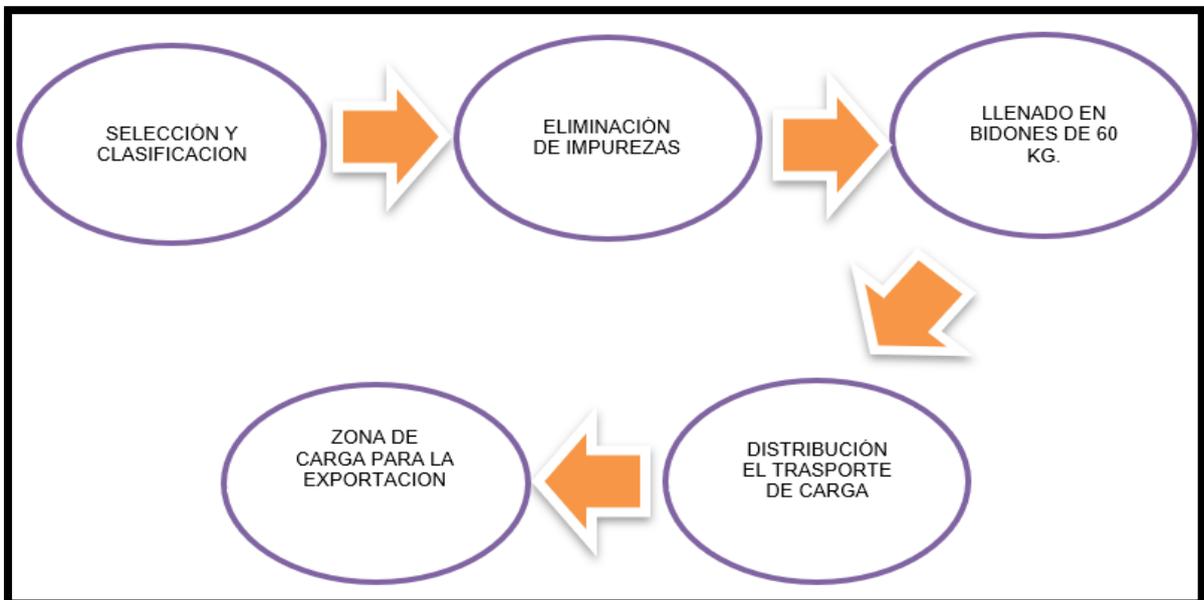
- Protege los productos frescos.
- El bidón y la tapa están compuestos de polipropileno de alta densidad.
- Proteger el alimento y mantenerlos secos de la absorción de humedad.
- Proteger los productos de la luz, oxígeno y otros gases externos.

- Proteger el alimento ante la pérdida de aroma.
- Prevenir el crecimiento de microorganismos y limita el crecimiento de bacterias aeróbicas y hongos.

5.3 Proceso de empaque

Luego de seleccionar y clasificar y una vez eliminadas las impurezas de las aceitunas, éstas pasan a bidones de 60 kg. c/u, a fin de facilitar el transporte de las aceitunas negras a granel.

Figura 8. Información del rotulado



Fuente: Elaboración propia, 2022

5.4 Tiempo y costo del proceso de empaçado

Tabla 10. Tiempo y costo del proceso de empaçado

ACTIVIDAD	M.O	COSTO POR M.O	KG POR JORNADA	TIEMPO
SELECCIÓN Y CLASIFICACIÓN Y LLENADO A LOS BIDONES (12,600 KG A EXPORTAR)	45 PERSONAS	45 X S/50 = S/ 2,250.00	S/ 45 X 280 KG. = 12,600 KG.	1 DÍA

Fuente: Elaboración propia, 2022

Detalle:

M.O = PERSONAL

COSTO POR M.= PERSONAL X PAGO POR JORNAL DE 8 HORAS

KG POR JORNADA= PERSONAL X INDICE DE PRODUCTIVIDAD POR DIA EN KG.

TIEMPO= 1 DIA

6. EMBALAJE (No Aplica)

7. UNITARIZACION (No Aplica)

8. CONTENEDORIZACION

La contenedorización es una forma de transportar mercancías en contenedores. El uso de estos ha simplificado mucho esta tarea en la cadena de suministros, ya que los exportadores ya no necesitan traer sus mercaderías hasta el puerto; puesto que, pueden transportar sus mercancías en contenedores que se transportan a lo largo de diversas rutas intermodales. (logistica360 supply chain management, 2020)

8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado

Tabla 11. Ficha técnica del Contenedor

CONTENEDOR REEFER DE 20 PIES (100X120 CM)				
DESCRIPCIÓN	<ul style="list-style-type: none">• Conveniente para cargas generales.• Puede utilizarse para cargas a granel, si estas están depositadas en Bigs Bags.			
DIMENSIONES		LARGO	ANCHO	ALTURA
	EXTERIOR	6.058 m	2.484 m	2.591 m
	INTERIOR	5.456 m	2.294 m	2.275 m
	PUERTAS ABIERTAS	-	2.290 m	2.56 m
PESO	TARA	2.940 kg.		
	CARGA Máx.	27.540 kg.		
VOLUMEN	28,50 m ³			
RANGO DE TEMPERATURA	-30 / +30°C			
REQUISITOS ELÉCTRICOS	440V – Trifásico 15 KW			
PALLETS	9			



Fuente: Elaboración propia, 2022

8.2 Criterios usados para la selección del contenedor

El contenedor DRY de 20 pies es el más utilizado en el mercado del transporte marítimo, pueden ser empleados para el transporte de casi todo tipo de carga seca utilizada mediante pallets, cajas, barriles, etc., ya sea por vía marítima o terrestre, tanto en tren como en camión. Al tratarse de un envase estanco, cerrado y precintado, aporta mayor seguridad en cuanto a las faltas y los robos en los productos transportados.

8.3 Proceso de contenedorización

El proceso de contenedorización implica el traslado de barriles hacia los contenedores en el puerto por camión. Asimismo, el uso de grúas de muelle para levantar los contenedores dentro y fuera del barco. Para esta exportación se tendrá un total de 210 bidones de 60 kg. cada uno, en un contenedor de 20 pies.

8.4 Plano de estiba del contenedor

Figura 9. Plano del contenedor



Fuente: Elaboración propia, 2022

8.5 Tiempo y costos del proceso de contenedorización

Tabla 12. Tiempo y costos de contenedorización

ACTIVIDAD	COSTO POR HORA	VIAJES POR HORA	TIEMPO	COSTO TOTAL
Traslado de bidones con alquiler de montacarga	S/ 112.5	16 viajes (2 viajes por hora)	8 horas	S/ 112.5 X 8 HORAS = S/ 900.00
TOTAL				S/ 900.00

Fuente: Elaboración propia, 2022

9. TRANSPORTE

9.1 Proveedores del transporte interno

Tabla 13. Proveedores de transporte interno

EMPRESA	DIRECCION	PAGINA WEB	TELEFONO DE CONTACTO	SERVICIOS
NEXOS OPERADOR LOGÍSTICO SAC	AV. LA ENCALADA 1090, OF. 703- EDIFICIO AMALFI, SANTIAGO DE SURCO LIMA – PERÚ	https://www.nexos.pe/furgones-para-carga-seca-y-refrigerada.html	Central Teléfono: •333 7790 •953 017 568	<ul style="list-style-type: none"> •ALQUILER DE GRÚAS •TRANSPORTE DE CARGA PESADA, EXTRAPESADA Y SOBREDIMENSIONADA •TRANSPORTES EN UNIDADES CISTERNA •TRANSPORTES FLUVIAL IQUITOS •TRANSPORTES EN FURGONES PARA CARGA SECA Y REFRIGERADA
CAP LOGISTIC	AV. MZ. A LT. 6 URB. AERO INDUSTRIAL GAMBETA - CALLAO, PERÚ	https://caplogistic.com.pe/transporte-local-y-nacional/	<ul style="list-style-type: none"> •(+51) 1 631-3737 •(+51) 946 243 145 	<ul style="list-style-type: none"> • TRANSPORTE DE CONTENEDORES. • TRANSPORTE DE CARGA GENERAL. • TRANSPORTE DE CARGA PESADA. • TRANSPORTE DE CARGA REFRIGERADA. • TRANSPORTE DE CARGA PELIGROSA. • TRANSPORTE DE CARGA FLUVIAL. • DISTRIBUCIÓN Y REPARTO. • CUSTODIA Y RESGUARDO EN CASO LO REQUIERA.
TRADESUR SAC	Jr. La Cantuta Nº 271 – 275 Urb. Zárate – Lima 36 S.J.L.	https://tradesursac.com/?page_id=19	<ul style="list-style-type: none"> • Celular: 998986771 • Teléfono: (01) 459-1771 	<ul style="list-style-type: none"> • TRANSPORTA Y DISTRIBUYE MERCANCIAS EN DIVERSAS MODALIDADES A NIVEL NACIONAL DE ACUERDO A LOS PESOS Y VOLÚMENES REQUERIDOS CON SEGURO DE CARGA CON COBERTURA AL 100% DEL VALOR TRANSPORTADO. • REALIZA SERVICIOS DE TRANSPORTE DE MATERIALES Y RESIDUOS, TRANSPORTE DE PERSONAL, SERVICIOS EXPRESOS, COURIER, MUDANZAS, EMBALAJES DE MUEBLES / ENSERES Y GRÚAS. • CUENTAN CON UN SISTEMA DE GPS EN TODAS SUS UNIDADES DE TRANSPORTE.

EXPRESS FREIGHT INTERNACIONAL SA – EFRINSA	CALLE ATILIO BATIFORA NRO. 152 URB. MI REFUGIO BELLAVISTA, CALLAO	https://go.cotizahow.com	946109383	<ul style="list-style-type: none"> • AGENTE DE ADUANA • AGENCIA DE CARGA • EFRINSA OPERADOR LOGÍSTICO
KML SAC	AV. DEL EJERCITO 250 OF. 404 MIRAFLORES	https://globalcomex.pe	01-757-5953	<ul style="list-style-type: none"> • AGENTE DE ADUANA • LOGÍSTICA INTEGRAL • CARGA INTERNACIONAL

Fuente: Elaboración propia, 2022

9.2 Costo de transporte interno (Inland Freight)

Tabla 14. Costo de transporte interno

TIEMPO Y COSTO DE TRANSPORTE INTERNO		
DESCRIPCIÓN	Tiempo	Costo
Ruta del almacén al Puerto Callao	3 horas (día)	S/. 650.00 * 3 horas
TOTAL	3 horas	S/. 1,950.00

Fuente: Elaboración propia, 2022

9.3 Proveedores de servicio de transporte internacional

La lista de empresas de transporte marítimo Perú está conformada por las siguientes:

- Interocean Lines.
- Marfret Paita.
- MSC Lima.
- One Shipping Ocean Network.
- TBS.
- Seatrade Internacional.
- Seaboard Marine.

- Yang Mine Marine.

9.4 Cotizaciones de flete marítimo y aéreo

La siguiente imagen muestra el costo de envío marítimo por contenedor.

Figura 10. Cotización marítima

TARIFAS PROMEDIO – VÍA MARÍTIMA CONTENEDOR 20'	
Embarques Indirectos	
Callao – Santos Valor FOB: US\$ 170,000.00	
PROMEDIO CONTENEDOR 20' NEGOCIACIÓN DIRECTA LÍNEA NAVIERA:	
Flete	US\$ 1965.00
Transporte Terrestre	US\$ 300.00
Gastos portuarios promedio (Callao On line)	US\$ 350.00
<u>Agente de Aduanas</u>	<u>US\$ 190.00</u>
TOTAL	US\$ 2805.00

Tarifas aplicables para carga que ingresen primero a un terminal de almacenamiento para el control aduanero y posteriormente se remite al puerto.

CALLAO
ON LINE

Promoción de Exportaciones

prom
perú

Fuente: PROMPERÚ

Así mismo, en la siguiente imagen se muestra la cotización del flete aéreo por contenedor.

Figura 11. Ejemplo 2 de cotización marítima

TARIFAS PROMEDIO – VÍA AÉREA											
<p><u>Caso Despacho Simplificado</u> Lima – Ciudad de Sao Paulo Peso Bruto: 95 kilos Valor FOB: US\$ 3,150.00</p>											
<p>Despacho Simplificado de Exportación hasta US\$ 5,000.00. No requiere Agencia de Aduana.</p>											
<p>* Los valores indicados son referenciales los cuales pueden estar sujetos a cambios por los proveedores que prestan el servicio.</p>											
<p>PROMEDIO POR KG - NEGOCIACIÓN DIRECTA LÍNEA AÉREA:</p> <table border="0"> <tr> <td>Flete</td> <td>US\$ 190.00</td> </tr> <tr> <td>FSC</td> <td>US\$ 57.00</td> </tr> <tr> <td>UA</td> <td>US\$ 57.00</td> </tr> <tr> <td><u>Corte de Guía Aérea</u></td> <td><u>US\$ 35.00 sin IGV</u></td> </tr> <tr> <td>TOTAL</td> <td>US\$ 304.00</td> </tr> </table>		Flete	US\$ 190.00	FSC	US\$ 57.00	UA	US\$ 57.00	<u>Corte de Guía Aérea</u>	<u>US\$ 35.00 sin IGV</u>	TOTAL	US\$ 304.00
Flete	US\$ 190.00										
FSC	US\$ 57.00										
UA	US\$ 57.00										
<u>Corte de Guía Aérea</u>	<u>US\$ 35.00 sin IGV</u>										
TOTAL	US\$ 304.00										
<p>PROMEDIO POR KG NEGOCIACIÓN INDIRECTA VÍA AGENTE DE CARGA:</p> <table border="0"> <tr> <td>Flete</td> <td>US\$ 509.00</td> </tr> <tr> <td>All In + Handling + <u>Gastos Administrativos</u></td> <td><u>US\$ 150.00 sin IGV</u></td> </tr> <tr> <td>TOTAL</td> <td>US\$ 659.00</td> </tr> </table>		Flete	US\$ 509.00	All In + Handling + <u>Gastos Administrativos</u>	<u>US\$ 150.00 sin IGV</u>	TOTAL	US\$ 659.00				
Flete	US\$ 509.00										
All In + Handling + <u>Gastos Administrativos</u>	<u>US\$ 150.00 sin IGV</u>										
TOTAL	US\$ 659.00										
<p>Promoción de Exportaciones </p>											

Fuente: PROMPERÚ

10.SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1 Agentes de aduana

Un agente de aduanas es una persona natural o jurídica autorizada por la Junta de Aduanas, que presta servicios a terceros en diversos trámites aduaneros, cumpliendo con los requisitos establecidos en el Decreto y su reglamento. (maritima del estrecho, 2022)

Figura 12. Agentes Aduaneros Autorizados.

RANKING DE AGENTES ADUANEROS			
Categoría: Todos Tipo Periodo: MENSUAL OEA: <input type="checkbox"/> (Todos) <input checked="" type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/> SI		Periodos: Ultimo periodo Todos los periodos	
Tipo de OCE: AGENTE DE ADUANA		Rango: Enero 2020 Julio 2022	
RUC del Operador	Razón Social de Operador	Categoría	% Nivel de Cumplimiento
20480864469	DESPACHOS ADUANEROS CHAVIMOCHIC SAC	B	88,75
10061642108	PINTO DEL ROSARIO LEONOR NURY	A	100,00
10308267836	SOTO ZEGARRA AURELIO LUIS	A	100,00
20100008824	LAVALLE SUITO DESPACHADORES ADUANEROS SA	A	100,00
20100250447	TECNIADUANA S.A.C.	A	100,00
20100255325	AGENCIAS RANSA S A	A	100,00
20100259665	UNIVERSAL ADUANERA S A C	A	100,00
20100333652	AUGUSTO BEDOYA S A	A	100,00
20100407362	JAIME RAMIREZ MC CUBBIN S C R LTDA	A	100,00
20100407796	AGENCIA DE ADUANA JESUS GUTIERREZ TORREB LANCA S.R.L.	A	100,00
20100408687	RAMSEY S.A. AGENTES DE ADUANA	A	100,00
20100408849	MIASA INTEGRACION ADUANERA SAC	A	100,00
20100410746	ESMES S A AGENTES AFIANZADOS DE ADUANA	A	100,00
20100412102	INVERSIONES ADUANERAS S A	A	100,00
20100412366	SAVAR AGENTES DE ADUANA S A	A	100,00
20100412790	SERVICIOS EN ADUANAS S.R.L.	A	100,00
20100417082	GARCIA PERSICO S. A. C.	A	100,00
20100417325	AGENCIA DE ADUANA SOL S.A.	A	100,00
20100467853	DESPACHOS ADUANALES S A	A	100,00
20100567645	RODOLFO BUSTAMANTE SA- AGENTES DE ADUANA	A	100,00
20101128939	AGENTES PROFESIONALES DE ADUANAS S.A.C.	A	100,00
20101132618	LITORAL PACIFICO S. A. AGENCIA DE ADUANA	A	100,00
20101369464	ADUANDINA AGENCIA DE ADUANA S.A.C.	A	100,00
20101375359	JORGE RIVVA LOPEZ S A	A	100,00

Fuente: internet

10.2 Costo de agenciamiento

Para calcular los gastos de aduana se ha realizado consultas con los agentes aduaneros que ofrezcan servicios a empresas del mismo rubro y se entiende que estos pagos son un porcentaje del valor de las mercancías. Según este criterio, se asume que la comisión del agente es del 0,5% del valor FOB de la mercancía.

Tabla 15. Costos de Agenciamiento

Descripción	Costo
Visto bueno	\$ 160
Emisión de B/L	\$ 90
THC (cargas por manipulación portuaria)	\$ 50
Gastos navieros y administración	\$ 100.00

Fuente: Elaboración propia, 2022

10.3 Aseguradoras

Una aseguradora o compañía de seguros es una empresa que se encarga de asegurar riesgos a terceros; es decir, protege o resguarda los bienes materiales de los riesgos a los que estén expuestos. (economipedia, 2022)

Compañías de Aseguradoras en el Perú

- Compañía de Seguros Mapfre Perú
- Compañía de Seguros Rímac Internacional

- La Positiva
- Pacifico Peruano Suiza
- Ace Seguros
- Cardif del Perú
- Interseguro
- Protecta
- Secrex Compañía de Seguros de Créditos y Garantías
- INSUR

Fuente: <https://www.sbs.gob.pe/supervisados-y-registros/empresas-supervisadas/directorio-del-sistema-de-seguros/empresas-de-seguros>

10.4 Póliza de seguros (cobertura y costo)

Una póliza de seguro es un contrato comercial independiente que resume todos los términos y condiciones generales y particulares que rigen el contrato de seguro. (economipedia, 2022)

En este caso, el Seguro de MAPFRE cubre al ASEGURADO por la pérdida y/o daño directo que, bajo ciertas condiciones, dichos bienes y/o mercancías puedan sufrir durante su transporte a puertos y/o depósitos internacionales y/o al ASEGURADO y/o personas privadas, almacenes de depósito y por el riesgo de que esta póliza cubra una causa próxima o mayoritaria⁴.

⁴ <https://www.mapfre.com.pe/seguro-transportes/seguro-de-transporte-de-importacion-y-exportacion/>

Figura 13. Costo Mapfre

TASAS		 MAPFRE
Sobreseguro	5%	
Tasa Básica	0.35%	
Tasa Guerra y Huelgas	0.05%	
Tasa por Derecho e Imp.	30% tasa básica	
Prima Mínima	30	

Fuente: internet

10.5 Depósitos temporales

Los depósitos temporales son lugares donde las autoridades aduaneras permiten la descarga de las mercancías y permanecen hasta la fecha límite en los días señalados. Cabe señalar que cada país determina el número total de días de almacenamiento de las mercancías en su legislación aduanera. Transcurrido este plazo, la mercancía se considera abandonada y queda en poder del titular del depósito o de la aduana respectiva. (contrans, 2021)

Actualmente existen alrededor de 17 empresas en Callao y 4 empresas en Paíta que se definen como DT y se dedican al negocio de almacenamiento fuera del puerto. Algunas de estas empresas también brindan servicios logísticos adicionales relacionados con la entrega de mercancías dentro de la ciudad y el país. Las empresas de TD más famosas son: NEPTUNIA, RANSA, TRAMARSA, ALCONSA, IMUPESA y LICSA. DT ofrece dos categorías principales de servicios, los llamados servicios integrados de

importación/exportación (almacenamiento temporal de contenedores cargados) y servicios adicionales.

Entre los depósitos temporales tenemos los siguientes:

Figura 14. Depósitos Temporales en Perú

RUC del Operador	Razón Social de Operador	Categoría	% Nivel de Cumplimiento
20259171891	INVERS.MARITIMAS UNIVERSALES PERU S.A	B	84,44
20256136865	SERVICIOS POSTALES DEL PERU SOCIEDAD ANONIMA "SERPOST S.A."	B	83,80
20101520898	FARGOLINE SOCIEDAD ANONIMA - FARGOLINE S.A.	B	79,42
20100000688	ALMACENERA DEL PERU S.A	A	100,00
20100003199	EMP NACIONAL DE PUERTOS S.A	A	100,00
20100010217	NEPTUNIA S.A.	A	100,00
20100039207	RANSA COMERCIAL S.A	A	100,00
20100044626	DEPOSITOS S.A DEPSA	A	100,00
20100147514	SOUTHERN PERU COPPER CORPORATION SUCURSA L DEL PERU	A	100,00
20100402646	TRANSPORTES Y ALMACENAMIENTO DE LIQUIDOS	A	100,00
20100412447	UNIMAR S.A	A	100,00
20101128777	DHL EXPRESS PERÚ S.A.C.	A	100,00
20101395031	TRABAJOS MARITIMOS S.A.	A	100,00
20101520898	FARGOLINE SOCIEDAD ANONIMA - FARGOLINE S.A.	A	100,00
20107012011	APM TERMINALS INLAND SERVICES S.A.	A	100,00
20119430390	ALMACENES TACNA S.A.	A	100,00
20131708191	AGERSA S.R.L.	A	100,00
20137422604	SHOHIN S.A.	A	100,00
20175140591	COLPEX INTERNATIONAL S.A.C.	A	100,00
20182077705	ALMACENES MUNDO S.A.	A	100,00
20195130419	MALAGA HNOS. S.R.LTDA.	A	100,00
20204621242	TALMA SERVICIOS AEROPORTUARIOS S.A	A	100,00
20207279006	AEROMATER S.A	A	100,00
20256136865	SERVICIOS POSTALES DEL PERU SOCIEDAD ANONIMA "SERPOST S.A."	A	100,00

11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCION FISICA EN EL PAIS

DESTINO

11.1 Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana⁵

Puertos de Brasil:

La exportación marítima es la más utilizada en comercio internacional.

Los principales puertos brasileños atendidos por esta ruta son⁶:

- Puerto Rio Grande (Río Grande do Sul),
- Puerto Río de Janeiro,
- Puerto Santos (Sao Paulo),
- Puerto Vitória (Espírito Santo),
- Puerto Salvador (Bahía),
- Puerto Suape (Pernambuco),
- Puerto Fortaleza (Ceará) y
- Puerto Belém (Pará).

Aeropuertos Brasileños:

- Aeropuerto Internacional de São Paulo – Guarulhos
- Aeropuerto Internacional de Viracopos – Campinas – São Paulo

⁵ <https://www.dsv.com/es-mx/sobre-dsv/latam/dsv-brasil/ciudades-puertos-aeropuertos-mas-importantes-brasil>

⁶ [http://www.mercadobrasileiro.com.pe/articulo_784_transporte-mar%C3%ADtimo_6.html#:~:text=El%20transporte%20mar%C3%ADtimo%20es%20el,%20y%20Bel%C3%A9m%20\(Par%C3%A1](http://www.mercadobrasileiro.com.pe/articulo_784_transporte-mar%C3%ADtimo_6.html#:~:text=El%20transporte%20mar%C3%ADtimo%20es%20el,%20y%20Bel%C3%A9m%20(Par%C3%A1)

- Aeropuerto Internacional de Río de Janeiro
- Aeropuerto Internacional de Belo Horizonte

Terminales Terrestres de Brasil

- Terminal de Belo Horizonte – MG
- Terminal de Brasilia – DF
- Terminal de Curitiba – PR
- Terminal de Florianópolis – SC
- Terminal de Fortaleza – CE
- Terminal de Natal – M

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

Transporte marítimo

Brasil es el país más grande de América del Sur con aproximadamente 8.500 kilómetros de costa, con más de 40 puertos comerciales de diferentes características, especializados en diferentes tipos de envío a Brasil. (logisber, 2022)

Los terminales marítimos representan más del 66% del transporte marítimo, entre públicos y privados. Los más importantes son: Ponta da Madeira, Tubarao, Tebar, Ilha Guaíba, Angra do Reis, Trombetas, Porto do Açú, Pecém y Virgen María. Entre los terminales públicos más

relevantes en orden descendente de volumen de tráfico son: Santos, Itaguaí, Paranaguá, Rio Grande, Suape, Itaqui, Isla Conde, San Francisco Sur y Santarem.

Transporte por tierra

La extensa geografía de Brasil hace que su red vial sea un factor clave en el desarrollo económico y próspero; puesto que cuenta con más de 1.7 millones de km de carreteras federales, estatales y municipales, lo que se traduce en una densidad vial de casi 200 kilómetros por persona. 1000 kilómetros cuadrados. Como señaló Irene de Cubas, ingeniera de caminos e investigadora del Centro de Innovación en Transporte (CENIT), su principal ventaja es la priorización a corto plazo de la industria. “La construcción de carreteras nacionales fue un proceso tardío, hasta la segunda mitad del siglo XX, debido a la escasa importancia del transporte por carretera. Posteriormente se lanzó un modelo inverso donde las carreteras, buses y camiones eran vistos como medios de transporte de pasajeros y mercancías, con el objetivo de integrar la región e industrializar el país, creando un pilar industrial centrado en automóviles. Debido al cambio de prioridades de inversión, una de las ventajas de la red vial es la gran expansión geográfica de la red.

Esa gran infraestructura carece de desarrollo en términos de cobertura territorial, solo se ha tendido el 15% de la red de corredores. “Por la longitud de la ruta tiene problemas de integración, por lo que la densidad vial -asfaltada- es de 25 km/1000 km², que es un 30% inferior al promedio

regional de América Latina”, dijo De Cubas. Según explicó el ingeniero civil, esta carencia es desigual: de 1,3 millones de kilómetros sin pavimentar, 1,2 kilómetros pertenecen a la red local. Sin embargo, la red central está completa en un 86%. “Según los datos de la Federación Nacional del Transporte (CNT), en 2018 el 42% de la red vial asfaltada se encontraba en “mejores” condiciones, el 7% en “buenas” y el 37% en condiciones “normales”. La red estatal tiene una longitud de 225.000 km, es decir, aproximadamente la mitad de las carreteras están asfaltadas. Además, casi 10.000 kilómetros de la red son autopistas, y muchos tramos están en concesión. Con casi 5.000 kilómetros de carreteras, São Paulo tiene la red más grande de su tipo y el mayor número de carreteras concesionadas del país”.

En cuanto al tráfico que mantienen, el tráfico de pasajeros muestra una tendencia a la baja ya que ha perdido importancia frente al tráfico aéreo en las rutas regionales. "2010. en 2016 hubo casi 50 millones de viajeros registrados y 23.476 millones de pasajeros-kilómetro frente a los 39 millones de 2016 y 19.013 millones de pasajeros-kilómetro. Sin embargo, el sector sigue siendo muy modal: en 2017 transportó el 44,4 % del total de pasajeros y realizó 1,1 millones de viajes”, dijo De Cubas.

Según datos del Banco Americano de Desarrollo (BID), el transporte de carga concentra el 60% del volumen total que se maneja en el país, los productos sólidos transportados más importantes son: hierro, cemento, soja y derivados.

Transporte aéreo

En los últimos años, la visión y gestión de la infraestructura aeroportuaria brasileña ha evolucionado. Los aeropuertos están mejorando sus estrategias de servicios logísticos de carga, los cuales aumentan la capacidad de los aeropuertos y favorecen a la mejora socioeconómica de todas sus regiones y el desarrollo de las ciudades.

Una infraestructura aeroportuaria adecuada no solo mejora la accesibilidad a la región, sino que también le da a la región una ventaja competitiva. Es un requisito previo para la inversión y el desarrollo de nuevos negocios, así mismo facilita el desarrollo de las relaciones comerciales y las actividades económicas.

En definitiva, se considera el modo de transporte más eficiente y adecuado, y en ocasiones el único. El aumento de la capacidad aeroportuario de Brasil es el resultado de un programa de inversiones iniciado por INFRAERO (Empresa Brasileña de Infraestructura Aeroportuaria del Ministerio de Defensa), que invirtió más de 385 millones de euros entre 1996 y 2004. Según el DAC (Departamento de Aviación Civil), Brasil tiene un total de 703 aeropuertos públicos, 66 son administrados por INFRAERO y 235 son administrados bajo contratos entre el Comando Aéreo y las autoridades nacionales y locales. El Aeropuerto INFRAERO concentra el 97% del tráfico aéreo general de

Brasil. En 2000, despegaron y aterrizaron 2,09 millones de aviones nacionales y extranjeros, que transportaron 67,9 millones de pasajeros y 1,31 millones de toneladas de carga. Entre 1994 y 2000 hubo un fuerte aumento en los flujos de pasajeros nacionales (9% por año), y (12,6% anual) de flujos de carga aérea internacional, especialmente los subsidios a la importación. Los aeropuertos domésticos atienden solo rutas nacionales y no hay servicios de aduanas ni de policía federal. Solo hay 41 vuelos chárter domésticos desde los aeropuertos de la red INFRAERO. (mecalux, 2022).

El DAC ha autorizado a los aeropuertos internacionales a operar vuelos programados desde y hacia puntos de partida en territorios extranjeros, para brindar servicios a agencias gubernamentales como la aduana y la policía federal. Los terminales actúan como centros que consolidan vuelos en aeronaves más grandes y distribuyen la carga y los pasajeros a otros lugares. Dicha gestión puede conducir a economías de escala y mejorar las operaciones en aeropuertos de alto tráfico. (mecalux, 2022)

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

Transporte Marítimo.

Los puertos costeros de Brasil cuentan con los recursos necesarios para manejar los procedimientos de importación de carga, así como con el personal más experimentado y las rutas con mayor flujo de transacciones. A través de los puertos, puede conectarse con otros sistemas de transporte para entregar mercancías a su destino.

Perfil de Puertos:

Puerto Santos:

El Puerto de Santos está ubicado a orillas del río Santos en el estado de São Paulo. Este terminal mueve y almacena mercancía y recibe pasajeros. Sus instalaciones manejan carga general, contenedores, refrigerados, graneles sólidos y líquidos y son adecuadas para el transporte de productos vegetales, minerales, químicos, combustibles y pulpa. Este es el puerto más importante de Brasil, representa el 25% del comercio internacional y maneja más de 4,2 millones de TEU al año.

Puerto de Rio de Janeiro

El Puerto de Río de Janeiro está ubicado en la Bahía de Guanabara, en la ciudad de Río de Janeiro y cubre un área de 1'000,000 de m²; el muelle tiene una longitud de 6,7 kilómetros, cuenta con 31 sitios de amarre, 15 patios abiertos y 18 depósitos. El puerto maneja 370.000 TEU anuales,

sus importaciones incluyen concentrados de trigo, acero y zinc; y en exportaciones, tenemos hierro fundido, productos siderúrgicos y vehículos.

Transporte Aéreo.

Aeropuerto Internacional de San Paulo - Guarulhos

El Aeropuerto Internacional de São Paulo – Guarulhos, está ubicado en la ciudad de Guarulhos, a 25 kilómetros del centro de São Paulo. Es uno de los aeropuertos más importantes de América Latina en términos de transporte de pasajeros y carga; así como, una de las mejores conexiones con destinos internacionales de la región; transporta 200.000 toneladas a más de carga aérea, en su mayoría de las industrias minera, alimenticia, industrial, farmacéutica y automotriz.

Aeropuerto Internacional de Viracopos

El Aeropuerto Internacional de Viracopos, está ubicada en la ciudad de Campinas, este terminal es muy importantes y transitado, actualmente es el más grande de Brasil en términos de valor FOB de bienes importados, manejando el 37% de la carga aérea importada del país, lo que equivale a 33% toneladas. Posee una amplia y moderna estructura para el movimiento, almacenamiento y liberación de carga. Tiene un atraque exclusivo para el carguero F.

Aeropuerto Internacional de Rio de Janeiro

El Aeropuerto Internacional de Río de Janeiro o Galeão Antônio Carlos Jobim, está ubicado en Ilha do Governador (Isla del Gobernador) a 20 km del centro de Río de Janeiro, y cuenta con dos terminales y una pista de aterrizaje de 712,895 m². Es el segundo aeropuerto más importante de Brasil y maneja más de 19 mil toneladas de carga aérea, principalmente de los sectores siderúrgico, metalúrgico, minero e industrial.

Transporte Terrestre.

Terminal de Belo Horizonte:

La Terminal Governador Israel Pinheiro, también conocida como Rodoviária de Belo Horizonte, es una de las más modernas de Brasil y la principal terminal de llegadas y partidas de buses en Belo Horizonte.

Terminal de Brasilia

Es uno de los terminales de autobuses más modernos de Brasil. Fue construido como un edificio sostenible. Conservando el título de eficiencia energética del Instituto Nacional de Metrología, el edificio priorizará la iluminación natural y la cubierta recogerá y almacenará el agua de la lluvia para su posterior uso en la limpieza de la terminal y el riego de jardines.

Su infraestructura se compara con la de los principales aeropuertos gracias a un sistema que garantiza la seguridad de los pasajeros, también

por las pantallas electrónicas que anuncian la llegadas y salida de los autobuses operados por Socicam. La terminal recoge unos 1,000 pasajeros diariamente a través de 39 empresas de autobuses que operan más de 100 rutas interestatales e internacionales.

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

Conectividad marítima: Perú (Callao) – Brasil (Santos)

Se consideran una única entidad portuaria, de modo que el traslado marítimo se basa en los turnos de tránsito comprendidos entre 30 a 35 días hábiles hasta el destino final, el cual varía en función a la naviera que se elija.

Figura 15.

Proceso de conectividad

Puerto de origen (Perú)	Puerto de destino	US\$ Tarifa promedio de flete por contenedor (*)				Días de tránsito (**)	Frecuencia de salida (**)	Líneas navieras
		Contenedores			Mercadería Consolidada Tm/m ³			
		20 pies	40 pies	40 pies refrigerado				
Callao	Guayaquil (Ecuador)	1,000	1,500	2,800	64	2	SEMANAL	Ver líneas
Callao	Cartagena (Colombia)	1,600	1,800	3,000	80	8	SEMANAL	Ver líneas
Callao	Santos (Brasil)	2,600	2,850	4,850	100	30	SEMANAL	Ver líneas
Callao	Itapoa (Brasil)	2,700	3,000	4,900	100	35	SEMANAL	Ver líneas

marítima

Fuente: SIICEX / RUTAS MARÍTIMAS

Figura 16. Ruta desde Perú hasta Brasil



Fuente: SIICEX / RUTAS MARÍTIMAS

11.5 Requisitos para importar muestras sin valor comercial

En este sistema se integran como muestras las mercancías que no tienen valor comercial, de acuerdo con las reglas de aplicación de los aranceles aduaneros. Los cuales deberán:

- Contar RUC.
- Demostrar si la mercadería está restringida.
- Analizar si puedes beneficiarte con acuerdos comerciales.

11.6 Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino

Operadores Logísticos que brindan servicio a Brasil

Figura 17. Operadores Logísticos Navieros



Fuente: Operadores Logísticos

12. DISTRIBUCION

12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.

Figura 18. Secuencia comercial proveedor-consumidor.



Fuente: Elaboración propia

El sistema de comercio y distribución del mercado de alimentos brasileño se ha transformado con el tiempo para incorporar actores locales y regionales fragmentados, incluidos importadores, distribuidores e intermediarios de alimentos. A continuación, se muestra una descripción general de cada miembro y su función:

Proveedor

Gestionar toda la información y otros asuntos relacionados con las importaciones con los agentes de aduanas, pueden proporcionar almacenamiento, pueden representar, acceder y vender los productos (aceitunas negras)

Distribuidor

Es solo un proveedor de logística que mueve el producto desde el almacén hasta el establecimiento o el consumidor, puede entregar inventario y realizar pedidos, no está involucrado en ventas o marketing.

Ciente final

Trabajar con agentes/importadores para todas las presentaciones, campañas de marketing, demostraciones y promociones de nuevos productos, pedidos de distribuidores.

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)

La cadena de distribución de las aceitunas negras a granel está formada principalmente por intermediarios y distribuidores. Por lo tanto, algunos ejemplos de intermediarios en el comercio de alimentos son:

- Madison Lane Sales
- Market 2 Market llc
- Organic Food Brokers

Los comerciantes independientes y especializados juegan un papel importante en el mercado de alimentos de EE. UU. Algunos distribuidores notables son:

- ✓ United Natural Foods Inc (UNFI)
- ✓ Sysco
- ✓ Performance Food Group

12.3 Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto

En este proceso respecto a la cadena de distribución de los productos en Estados Unidos tenemos:

Detallista: Profesional que vende directamente al consumidor final (en inglés, retail). Al ser el último en el canal de distribución, puede influir en la estrategia de marketing, pues tiene un vínculo directo con el cliente. Al igual que un mayorista, un minorista también posee bienes que desea vender más adelante.

Agente comercial: Son los intermediarios que representan a las empresas, venden y promocionan productos y marcas.

Corredor de comercio o bróker: Es el intermediario que ocasionalmente se pone en contacto con compradores y vendedores.

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

Una carta de crédito es un documento emitido a nombre del banco del importador que garantiza el pago al banco del exportador, previa presentación por parte del exportador de un documento de que las mercancías han sido embarcadas de acuerdo con los términos y condiciones convenidos. (bancomext, 2022)

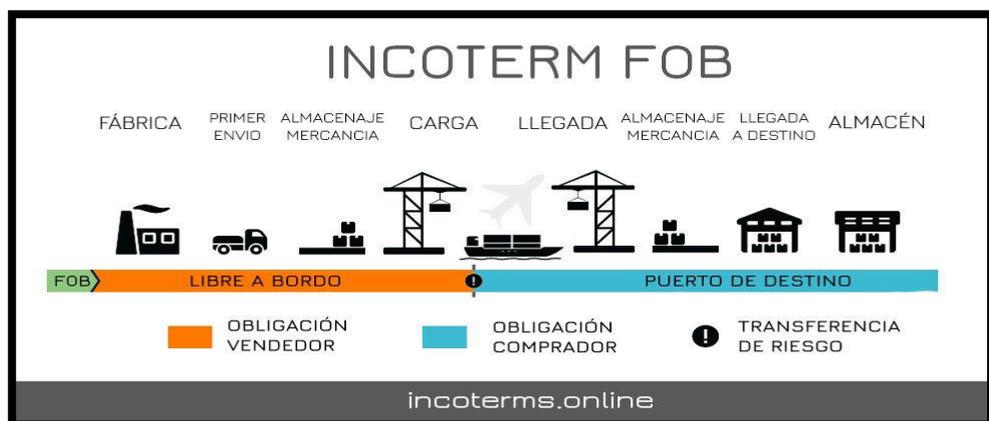
Figura 19. Flujo de carta de crédito



Fuente: Internet

El Incoterm Free On Board (FOB), 'franco a bordo'; Se utiliza únicamente en el tráfico marítimo o fluvial. Bajo esta condición de comercio internacional: El vendedor entrega la mercancía en el puerto de embarque y se hace cargo del costo de los trámites aduaneros de exportación y permisos de exportación. (Internacionalmente, 2022)

Figura 20. Flujo Incoterm FOB



Fuente: Internet

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

Canales de comercialización: Marketing Digital

La empresa implementará estas herramientas a través de estrategias de redes digitales como publicidad como WhatsApp Business, Facebook, Instagram, entre otros.

Ventas por página web (internet)

El comercio por Internet se está convirtiendo en un importante lugar de encuentro para las empresas, incluidos los productos congelados. El Sitio en línea de Essential Living Foods para superalimentos sudamericanos

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

Entre 1990 y 2003, la producción de olivo aumentó un 3,8% anual debido al aumento del número de plantaciones en el mercado externo, así como un aumento del rendimiento con un rendimiento medio por hectárea (1,6%) debido a un mejor manejo técnico. En 2003, el valor de la producción de aceitunas alcanzó los S/. 89 millones, lo que representa un aumento de 17,1% respecto del año anterior, lo que corresponde al 0,56% de la producción agrícola total. Alrededor del 5% de la producción de aceitunas de Perú se utiliza para la producción de aceite, mientras que el resto se procesa como aceitunas enteras (negras y verdes). La

oferta del país se concentra mayoritariamente en aceitunas negras, de color púrpura oscuro, comúnmente conocidas como "botia", cuya calidad es superior a otros competidores en Europa y el hemisferio sur, siendo Perú uno de los pocos países. En este mundo, las aceitunas pueden madurar por completo en el árbol antes de convertirse en una aceituna negra natural con un sabor delicioso y una pulpa jugosa. El cultivo del olivo nacional se caracteriza por la mayoría de pequeños agricultores, cada uno con hasta 3 hectáreas de tierra, que utilizan un bajo nivel tecnológico, lo que reduce su capacidad de negociación con las empresas compradoras y reduce la rentabilidad del cultivo. El fenómeno de la producción variable, también conocido como "vecería" (la tendencia de una planta a producir mucho en un año, pero no producir o reducir su producción al año siguiente), es muy pronunciado en el cultivo del olivo y es más común con alta La intensidad de siembra durante las lluvias en áreas regadas, afecta principalmente a pequeños agricultores que no siguen prácticas agrícolas adecuadas como podas anuales, sanidad, fertilización balanceada, riego oportuno y recolección rápida de aceitunas.

13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACION

Tabla 16. Matriz de costos de exportación

MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN				
Componentes del costo	Cantidad	Precio Unitario	Importe S/	Importe \$
A. Costo de Adquisición				
Aceitunas negras (kg)	12,600	S/ 5.00	S/ 63,000.00	\$ 16,578.94
B. Costo fijo de almacén				
Costos fijos de almacén	1	S/ 27,600.00	S/ 27,600.00	\$ 7,263.15
C. Costo de rotulado y empaçado				
Rotulado - Etiquetado en los bidones	210	S/ 0.50	S/ 105.00	\$ 27.63
BIDONES DE 60 KG.	210	S/ 85.00	S/ 17,850.00	\$ 4,697.36
D. Transporte				
Flete del proveedor al almacén	250	S/ 0.20	S/ 50.00	\$ 13.15
Flete terrestre interno del almacén al depósito temporal (X kilo)	12,600	S/ 0.20	S/ 1,500.00	\$ 394.73
E. Costo de embalaje y paletización				
Costo de embalaje	0	S/ 0.00	S/ 0.00	\$ 00
Costo de paletización (10 palets)	0	S/ 0.00	S/ 0.00	\$ 00
Estiba de Contenedor	0	S/ 0.00	S/ 0.00	\$ 00
F. Costos de exportación				
Certificado de origen	1	S/ 77.00	S/ 77.00	\$ 20.26
Certificado fitosanitario	1	S/ 0.00	S/ 0.00	\$ 00
Carga y estiba al contenedor	0	S/ 0.00	S/ 0.00	
Agente de aduanas	1		S/ 608.00	\$ 160
Emisión B/L	1		S/ 342.00	\$ 90
Derecho de embarque (pago al puerto)	1	S/ 0.00	S/ 190.00	\$50
Vistos buenos		S/ 0.00	S/ 342.00	\$90
Depósito temporal	1	S/ 457.84	S/ 457.84	\$ 120.48
Courrier (documentos para enviar al cliente destino)	1	S/ 159.30	S/ 159.30	\$ 41.92
Gastos administrativos y navieros		S/ 30.00	S/ 380.00	\$ 100
Costo total			S/ 112,661.14	\$ 29,647.66
UTILIDAD			S/ 112,661.14	\$ 29,647.66

Fuente: Elaboración propia, 2022

14. VALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA

14.1 Presupuesto de Inversión

Tabla 17. Presupuesto de Inversión

DETALLE	VALOR COMPRA	IGV	PRECIO COMPRA
Unidades de transporte	S/. 42,000.00	S/. 7,560.00	S/. 49,560.00
Bidones de 60 kg.	S/. 17,850.00	S/. 3,213.00	S/. 21,063.00
Bidones de 2000 kg.	S/. 1,200.00	S/. 216.00	S/. 1,416.00
Mesa de trabajo	S/. 1,400.00	S/. 252.00	S/. 1,652.00
Montacarga	S/. 1,400.00	S/. 252.00	S/. 1,652.00
Sillas	S/. 250.00	S/. 45.00	S/. 295.00
Escritorios	S/. 300.00	S/. 54.00	S/. 354.00
Computadoras	S/. 2,700.00	S/. 486.00	S/. 3,186.00
Impresoras	S/. 350.00	S/. 63.00	S/. 413.00
Agua, Luz, Internet	S/. 750.00	S/. 135.00	S/. 885.00
equipos de comunicación - celular	S/. 360.00	S/. 64.80	S/. 424.80
Licencias y permisos	S/. 220.00	S/. 39.60	S/. 259.60
CAPITAL DE TRABAJO	S/. 1,900.00		S/. 1,900.00
TOTAL	S/. 70,680.00	S/. 12,380.40	S/. 83,060.40

Fuente: Elaboración Propia

14.2 Presupuesto de Ventas

Tabla 18. Presupuesto de Ventas

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	TOTAL
CANT. UNIDADES	12,600	12,600	12,600	37,800
VALOR VTA UNIT.	S/. 5.00	S/. 6.00	S/. 6.50	
VENTA ADICIONAL	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00
VALOR VTA TOTAL	S/. 63,000.00	S/. 75,600.00	S/. 81,900.00	S/. 220,500.00
IGV	S/. 11,340.00	S/. 13,608.00	S/. 14,742.00	S/. 39,690.00

Fuente: Elaboración Propia

14.3 Hoja de Costos

Tabla 19. Hoja de costos

DETALLE	AÑO 1				
	COSTO UNIT.	CANTIDAD	VALOR	IGV	PRECIO
MATERIA PRIMA			S/.63,000.00	S/.11,340.00	S/.74,340.00
INSUMOS	S/. 5.00	12,600	S/.63,000.00	S/.11,340.00	S/.74,340.00
MANO DE OBRA			S/.2,520.00	S/.0.00	S/.2,520.00
COSTO DE M.O.D.	S/. 0.20	12,600	S/.2,520.00		S/.2,520.00
COSTOS INDIRECTOS DE FAB.			S/.11,260.00	S/.226.80	S/.11,486.80
C.I.F. VARIABLE	S/. 0.10	12,600	S/.1,260.00	S/.226.80	S/.1,486.80
C.I.F. FIJO			S/.10,000.00		S/.10,000.00
TOTAL COSTOS (A+B+C)			S/.76,780.00	S/.11,566.80	S/.88,346.80

Fuente: Elaboración Propia

14.4 Presupuesto De Gastos

Tabla 20. Presupuesto De Gastos

DETALLE	AÑO 1		
	VALOR	IGV	PRECIO
GASTOS ADMINISTRAT. (A)	S/.1,800.00	S/.324.00	S/.2,124.00
GASTOS ADMINISTRAT.	S/.1,800.00	S/.324.00	S/.2,124.00
GASTOS DE VENTAS (B)	S/.0.00	S/.0.00	S/.0.00
GASTOS DE VENTAS VARIABLES			S/.0.00
GASTOS DE VENTAS FIJOS		S/.0.00	S/.0.00
TOTAL GASTOS (A+B+C)	S/.1,800.00	S/.324.00	S/.2,124.00

Fuente: Elaboración propio

14.5 Cuadro De Amortización Del Préstamo Bancario

Tabla 21. Cuadro De Amortización Del Préstamo Bancario

AÑO	DEUDA	INTERES	AMORTIZ.	CUOTA
AÑO 1	S/.68,160.00	S/.16,358.40	S/.13,632.00	S/.29,990.40
AÑO 2	S/.54,528.00	S/.13,086.72	S/.13,632.00	S/.26,718.72
AÑO 3	S/.40,896.00	S/.9,815.04	S/.13,632.00	S/.23,447.04
AÑO 4	S/.27,264.00	S/.6,543.36	S/.13,632.00	S/.20,175.36
AÑO 5	S/.13,632.00		S/.13,632.00	S/.13,632.00
TOTAL		S/.45,803.52	S/.54,528.00	S/.100,331.52

Fuente: Elaboración propio

14.6 Presupuesto De Liquidación Del IGV

Tabla 22. Presupuesto De Liquidación Del IGV

DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
IGV Ingresos	S/.0.00	S/.20,412.00	S/.13,608.00	S/.14,742.00
IGV Egresos	-S/.11,926.80	-S/.11,890.80	-S/.5,788.80	-S/.6,328.80
Liquidación IGV	-S/.11,926.80	S/.8,521.20	S/.7,819.20	S/.8,413.20
Crédito Fiscal	S/.0.00	-S/.11,926.80	-S/.3,405.60	S/.0.00
Crédito Acumulado	-S/.11,926.80	-S/.3,405.60	S/.0.00	S/.0.00
Neto a Pagar	S/.0.00	S/.0.00	S/.4,413.60	S/.8,413.20

Fuente: Elaboración propia

14.7 Estados De Resultados

Tabla 23. Estados de Resultados

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	TOTAL
VENTAS	S/.113,400.00	S/.75,600.00	S/.81,900.00	S/.270,900.00
(-) COSTO DE VENTAS	S/.76,780.00	S/.32,680.00	S/.32,680.00	S/.142,140.00
= UTILIDAD BRUTA	S/.36,620.00	S/.108,280.00	S/.114,580.00	S/.259,480.00
(-) GASTOS OPERATIVOS				
GASTOS ADMINISTRATIVOS	S/.1,800.00	S/.1,900.00	S/.2,000.00	S/.5,700.00
GASTOS DE VENTAS	S/.0.00	S/.3,780.00	S/.4,095.00	S/.7,875.00
DEPRECIACION Y AMORT.	S/.8,779.50	S/.8,779.50	S/.8,779.50	S/.26,338.50
= UTILIDAD OPERATIVA	S/.10,579.50	S/.14,459.50	S/.129,454.50	S/.299,393.50
(-) GASTOS FINANCIEROS	S/.16,358.40	S/.13,086.72	S/.9,815.04	S/.39,260.16
= Utilidad antes de I.R.	S/.26,937.90	S/.27,546.22	S/.139,269.54	S/.338,653.66
(-) IMPUESTO A LA RENTA	S/.6,195.72	S/.6,335.63	S/.32,031.99	-S/.99,902.83
= UTILIDAD NETA	S/.33,133.62	S/.33,881.85	S/.171,301.53	S/.238,317.00

Fuente: Elaboración propia

14.8 Flujo De Caja

Tabla 24. Flujo de caja

DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	TOTAL
ENTRADAS EFECTIVO	-	107,049.60	98,128.80	95,155.20	300,333.60
VENTAS CONTADO PERIODO	-	S/. 107,049.60	S/. 71,366.40	S/. 77,313.60	255,729.60
VENTAS CREDITO PER. ANTERIO	-	-	S/. 26,762.40	S/. 17,841.60	
SALIDAS DE EFECTIVO	10,026.80	-84,275.08	-52,326.77	-34,485.01	-161,060.06
INVERSION ACTIVO FIJO	S/. 11,926.80	-	-	-	11,926.80
INVERSION INTANGIBLE	-	-	-	-	-
CAPITAL DE TRABAJO	-S/. 1,900.00	-	-	-	-1,900.00
COSTO DE PRODUCTOS TERMIN	-	-S/.88,346.80	-S/.36,308.80	-S/.36,308.80	-160,964.40
GASTOS ADMINISTRAT.	-	-S/.2,124.00	-S/.14,160.00	-S/.17,700.00	-33,984.00
GASTOS VENTAS	-	S/.0.00	-S/.3,780.00	-S/.4,095.00	-7,875.00
PAGO DE IG	-	S/.0.00	-S/.4,413.60	-S/.8,413.20	-12,826.80
PAGO DE IMP. RENTA	-	S/.6,195.72	S/.6,335.63	S/.32,031.99	44,563.34
FLUJO DE CAJA ECONOM.	10,026.80	22,774.52	45,802.03	60,670.19	139,273.54
FINANCIAMIENTO					-
PRESTAMO	S/.68,160.00				68,160.00
AMORTIZACION	-	-S/.13,632.00	-S/.13,632.00	-S/.13,632.00	-40,896.00
INTERESES	-	-S/.16,358.40	-S/.13,086.72	-S/.9,815.04	-39,260.16
FLUJO DE CAJA FINANC.	78,186.80	-7,215.88	19,083.31	37,223.15	127,277.38
SALDO INICIAL DE CAJA	-	-	-7,215.88	11,867.43	-
SALDO FINAL DE CAJA	-	-7,215.88	11,867.43	49,090.58	49,090.58

Fuente: Elaboración propia

CONCLUSIONES

1. Nuestra empresa está integrada como una exportadora, pero no como productora. Por ello, al ser una empresa nueva y sin experiencia en mercado, se beneficiará de la estructura microempresarial.
2. El país de destino de la empresa es Brasil y la ciudad objetivo es Sao Paulo, lo cual es el resultado de establecer contacto directo con los importadores.
3. Estamos considerando realizar actividades comerciales bajo el Incoterm FOB, puesto que consideramos que el importador puede manejar mejor la logística en el país de destino y nosotros en el de origen; asimismo, tiene mayor poder de negociación respecto al costo del flete marítimo.
4. La empresa considera que el flete marítimo es el mejor modo de transporte para las exportaciones, ya que las tarifas de flete son mucho más económicas que el flete aéreo si se considera el volumen del envío.
5. La forma de pago que consideramos es una carta de crédito, irrevocable, confirmada y a la vista con el banco Interbank, porque nos ofrece una de las mejores tasas del mercado bancario, ya que se tiene un historial crediticio.

RECOMENDACIONES

1. Se recomienda consolidarse como empresa mediana a largo plazo, con la finalidad de tener prestigio en el mercado. Además, debería utilizar las utilidades para invertirla en una planta propia; para poder tener control y reducir el riesgo de quedarse sin stock.
2. Además, la empresa debe realizar investigaciones sobre otros mercados potenciales; esto le permitirá expandirse internacionalmente y aumentar sus márgenes de ganancias aumentando sus ventas.
3. Asimismo, se debería considerar la posibilidad de cambiar la forma de pago con aquel proveedor que tengan un grado de fidelización alto, así como la forma de pago con el importador y así considerar a un largo plazo no trabajar con el banco y enviar la documentación por sus propios medios para reducir costos y tener mayor ganancia.
4. En la parte de abastecimiento, la empresa recomienda mantener relaciones comerciales cercanas con sus proveedores y con la empresa importadora, ya que de esta manera podrá negociar precios, y considerar una posible alianza.
5. Finalmente, se recomienda que la empresa incremente el costo de ventas con la finalidad de aumentar sus márgenes de ingresos y ganancias. También, debe considerar el aumento del monto de inversión para poder contar con un posicionamiento en el mercado.

BIBLIOGRAFIA

- SUNAT - Proinversión. (s.f.). Obtenido de <http://www.investinperu.pe/modulos/JER/PlantillaStandard.aspx?are=0&prf=0&jer=5745&sec=1>
- Porter, M. (1985). *Ventaja Competitiva: Creando y Manteniendo un Desempeño Superior*. Nueva York: The Free Press.
- Kotler, P. (2012). *Fundamentos del Marketing*. Chicago: Pearson.
- INEI. (2017). *CIIU*. Recuperado de proyectos.inei.gob.pe/ciiu/
- (ADVISA (Agencia Nacional de Vigilancia Sanitaria). , 2022) <https://www.gov.br/anvisa/pt-br>
- (DIGESA-MINSA, 2022) <http://www.digesa.minsa.gob.pe/>
- (SENASA, 2022) <https://www.gob.pe/senasa>
- (contabilizar renting, 2022) <https://www.contabilizarrenting.com/definicion-de-la-hoja-de-costos/>
- (contrans, 2021) <https://www.contrans.pe/logistica-diferencias-entre-deposito-aduanero-y-deposito-temporal--54>
- (economipedia, 2022) <https://economipedia.com/definiciones/control-de-calidad.html>

- (enciclopedia economica, 2022)

<https://enciclopediaeconomica.com/aprovisionamiento/>
- (esan business, 2019) <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/el-uso-del-diagrama-de-flujo-para-la-gestion-de-calidad>
- (escuela de negocios y direccion, 2020)

<https://www.escueladenegociosydireccion.com/revista/business/marketing-ventas/presupuesto-de-ventas-en-gestion-empresas/>
- (gob.pe, 2022) <https://www.gob.pe/institucion/indecopi/institucional>
- (logistica360 supply chain management, 2020)

<https://www.logistica360.pe/contenerizacion-que-es-origen-proceso-y-beneficios-muy-recomendado/>
- (raisin, 2022) <https://www.raisin.es/inversion/presupuesto-de-inversion-que-es-y-como-hacerlo/#:~:text=presupuesto%20de%20inversi%C3%B3n,%C2%BFQu%C3%A9%20es%20un%20presupuesto%20de%20inversi%C3%B3n%3F,forma%20correcta%20a%20corto%20plazo.>
- (maritima del estrecho, 2022) <https://maritima.com/agente-de-aduanas>
- AGRODATAPERU (2017). *Aceitunas Preparadas Perú Exportación 2017. Junio*, Recuperado de:

<https://www.agrodataperu.com/2017/07/aceitunas-preparadasperu-exportacion-2017-junio.html>

- DATOSMARCO (2017). *PIB de Brasil - Producto Interior Bruto*
Recuperado de <https://www.datosmacro.com/pib/brasil>
- Comisión Nacional de Fruticultura. (1998). *Cultivo del olivo: aspectos de la producción, manejo en post cosecha y comercialización*. CONAFRUT. Lima, Perú.
- Dalmao, L. (1998). *Una experiencia en el mercado y comercialización de la producción agroindustrial en el Perú*. Tarapoto, Perú.
- Diez Canseco, N.; Ferrúa D., Perez L. & Vilchez J. (1995). *Estudio de pre-factibilidad para la instalación de una planta procesadora de aceitunas (Olea europea) de mesa: verde y negra*. Universidad Nacional Agraria La Molina. Lima, Perú.
- FAOSTAT. *Base estadística de producción mundial y rendimiento*. Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO).
- Huarcaya, G. (1993). *Procesamiento industrial de la aceituna de mesa*. Instituto Nacional de Investigación Agraria. Lima, Perú.
- International Olive Oil Council. <http://www.internationaloliveoil.org>.

- Malca, Oscar. (2000). Aceituna. Universidad del Pacífico. Lima, Perú.
- MINAG-OIA. Base estadística de producción, rendimiento y siembras. Ministerio de Agricultura. Lima, Perú.
- Olivos, L. (1993). Análisis de la exportación de aceituna en salmuera del departamento de Tacna. Universidad Nacional Agraria La Molina. Lima, Perú.