



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE CAFÉ A ESTADOS UNIDOS,
COMERCIALIZADO POR LA EMPRESA CAFÉ FOODS PERÚ S.A.C.
DE LA CIUDAD DE ICA”**

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

PRESENTADO POR

Bach. MATTA RAMOS, MAYRA JANETEE
<https://orcid.org/0000-0002-0881-7889>

ASESOR

Mg. BENAVIDES MAYAUTE, ALDO LUIGI
<https://orcid.org/0000-0002-0280-1181>

**ICA – PERÚ
2022**

DEDICATORIA

El desarrollo del trabajo se lo dedico con todo el cariño y afecto a mi familia por el apoyo brindado en la culminación de mi carrera, y una especial dedicación a mi madre.

AGRADECIMIENTO

Agradezco con mucho cariño al profesor Ricardo Donayre quien me motivó y ayudó a concluir mis estudios.

INTRODUCCIÓN

El producto seleccionado para ser exportado es el café, que es un producto muy consumido y que tiene alta demanda en el mercado nacional e internacional, el cual cuando se pone a la venta tiene una buena presentación para la vista de los consumidores, y también es importante señalar que el café tiene propiedades que benefician a mejorar el estado de ánimo de la personas.

El producto exportable justamente es viable porque en el Perú existen más de 150 productores que se dedican al proceso productivo de la café, hay que señalar que existen diversidad de este producto y de mucha calidad este indicador es reconocido por diversas entidades que se encargan de evaluar el café de todos los países de Latinoamérica. La entidad competente del Ministerio de la Producción evidencia que este tipo de producción genera alrededor de 23 mil empleos para jóvenes y adultos, generando en ello un cambio en su calidad de vida.

El desarrollo del trabajo de suficiencia académica desarrollado se ha elaborado con el objetivo de brindar los factores de mayor relevancia que se deben indicar e analizar si se desea realizar un emprendimiento a mercados internacionales en especial al comercio internacional con los Estados Unidos, es importante mencionar que el Perú y el países de destino mantiene un Tratado de Libre Comercio, permitiendo que las pequeñas y medianas empresas puedan hacer uso de este tratado y dedicar los mayores esfuerzos para lograr una exportación óptima y dejando en alto el nombre del Perú si se trata de exportar productos bandera.

RESUMEN

El principal objetivo del proyecto de exportación fue cumplir con la estructura unificada por la universidad, en la cual se detalló objetivamente el producto considerado para la exportación bajo el respaldo empresarial de la empresa “CAFÉ FOODS PERÚ S.A.C.”, explicándose la relevancia del almacenamiento, que tuvo como indicador primario la operatividad de los controles sobre los procesos productivos, también se da a conocer la estrategia a emplear para nuestro producto final. Asimismo, se explica el proceso de rotulado y etiquetado para nuestro producto que tienen como nombre comercial “CAFÉ FOODS PERÚ S.A.C.”. También mostraremos los empaques escogidos para nuestro producto. En lo que respecta al embalaje, se escogió el uso de cajas de cartón corrugado con separadores del mismo material.

Respecto al sistema del contenedor, la empresa “CAFÉ FOODS PERÚ S.A.C.” ha elegido hacer uso de contenedores ventilados de 20 pies, los cuales llevarán los productos en pallets debidamente organizados, para la elección de este se tomó en cuenta ciertos criterios, distribución, planos, procesos, tiempos y costos. En lo que se refiere a la unitarización de nuestra carga, se eligió usar pallets americanos de madera con un peso de 20 a 25 kilos cada uno, los cuales han pasado previamente por un tratamiento NIMF y con una certificación N15.

Respecto a la elección del transporte interno a utilizar, se trabajará con las empresas Vemar S.A.C. y Yarina S.A.C. de la ciudad de Lima ya que nos brindan precios que son rentables para nuestro negocio. Para el transporte internacional, se

tomó la decisión de elegir a las empresas Mediterranean Shipping Company del Perú S.A.C. y Consorcio Naviero Peruano S.A. las cuales ofrecen costos de flete marítimo razonables. Como también requerimos de agencias de aduanas, hemos elegido a Transmeridan S.A.C. y Comex S.A.C. logística inteligente, cuyo costo de agenciamiento nos fue brindado vía correo electrónico. Asimismo, contamos con tres opciones de aseguradoras como lo son: Rimax, Liberty y Pacífico.

También hemos detallado los terminales de almacenamiento a elegir. En lo que se refiere a la parte infraestructural de los Estados Unidos, el país elegido nos ofrece múltiples opciones de puertos, aeropuertos y terminales terrestres para recibir la carga enviada desde el Perú. Para el proceso de distribución, haremos uso de un canal directo. Asimismo, se muestra también la matriz de costos de exportación de nuestra empresa, se decidió hacer uso del Incoterm FOB (Free on Bord) que significa que la responsabilidad en costos del exportador es en función al transporte marítimo seleccionado. Finalmente, daremos a conocer porqué la exportación de café de la empresa CAFÉ FOODS PERÚ S.A.C., ha sido efectiva puesto que obtuvo una exitosa acogida en el mercado externo destino, además de generar una óptima rentabilidad y liquidez para nuestra compañía y nos ha permitido obtener experiencia en el proceso a seguir en lo que respecta a los trámites. Al ser este país norteamericano una de las principales potencias comerciales mundiales y el principal consumidor de café a nivel global, se nos abren las puertas para aumentar las exportaciones de nuestro producto.

ÍNDICE

Caratula.....	i
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Introducción.....	iv
Resumen.....	v
Índice.....	vii
Índice de tablas.....	x
Índice de figuras.....	xi
1. PRODUCTO A EXPORTAR.....	12
1.1. Ficha técnica del producto.....	13
1.2. Clasificación arancelaria del producto.....	14
1.3. Flujo grama de proceso de productivos.....	14
2. APROVISIONAMIENTO.....	16
2.1. Proveedores potenciales.....	16
2.2. Matriz de selección de proveedores.....	18
2.3. Control de calidad.....	19
2.4. Costo de fabricación y/o adquisición.....	22
3. ALMACENAMIENTO.....	23
3.1. Estrategia de almacenamiento.....	23
3.2. Lay-out de almacén.....	24
3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento.....	24
3.4. Costo fijo de almacén.....	26
4. ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO.....	27
4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto.....	27
4.2. Normas técnicas aplicable.....	28
4.3. Proceso de rotulado.....	29
4.4. Tiempos y costos del proceso de empaçado.....	30
5. EMPAQUE.....	31
5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado.....	31
5.2. Criterios usados para la selección del empaque.....	32
5.3. Proceso de empaque.....	33
5.4. Tiempo y costo del proceso de empaçado.....	34
6. EMBALAJE.....	35
6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado.....	35
6.2. Criterios usados para la selección de embalaje.....	37
6.3. Proceso de embalaje.....	38
6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje.....	38
7. UNITARIZACIÓN (Únicamente si aplica al producto).....	39
7.1. Ficha técnica del pallet.....	39
7.2. Criterios usados para la selección del pallet.....	40
7.3. Plano de estiba del pallet.....	41
7.4. Tiempo y costos del proceso de paletizado.....	42

8. CONTENEDORIZACIÓN (Únicamente si aplica el producto)	43
8.1. Ficha técnica del contenedor.....	43
8.2. Criterios usados para la selección del contenedor.....	44
8.3. Proceso de contenedorización.....	45
8.4. Plano del contenedor.....	45
8.5. Tiempos y costos del proceso de contenedorización.....	46
9. TRANSPORTE	47
9.1. Proveedores del transporte interno.....	47
9.2. Costo de transporte interno (Inland Freight).....	50
9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional.....	50
9.4. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo.....	52
10. SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL	53
10.1. Agentes de aduana.....	53
10.2. Costo de agenciamiento.....	55
10.3. Aseguradoras.....	56
10.4. Póliza de seguros (cobertura y costo).....	56
10.5. Terminales de almacenamiento.....	57
11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO	58
11.1. Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana.....	58
11.2. Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.....	61
11.3. Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.....	63
11.4. Datos de Proveedores de servicio logístico en el país de destino.....	64
12. DISTRIBUCIÓN	65
12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.....	65
12.2. Identificación y descripción de canales de distribución (Ficha de perfil que incluye: ciudad, contacto, dirección, teléfono, fax, e-mail, número de establecimiento o puntos de ventas, estrategias y términos de compra, cubrimiento geográfico, productos, proveedores actuales, márgenes, plazos).....	66
12.3. Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto.....	67
12.4. Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación en condiciones de compra.....	68
12.5. Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.....	69
12.6. Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.....	69

13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN	71
14. VALUACIÓN ECONOMICA FINANCIERA	73
14.1. Costo de oportunidad de capital.....	73
14.2. Valor actual neto.....	74
14.3. Tasa interna de retorno.....	75
Conclusiones.....	76
Recomendaciones.....	77
Referencias Bibliográficas.....	78

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Ficha técnica del producto.....	13
Tabla 2	Clasificación arancelaria.....	14
Tabla 3	Proveedores de café.....	16
Tabla 4	Matriz de selección.....	18
Tabla 5	Costo de fabricación del producto.....	22
Tabla 6	Ficha técnica de la balanza.....	24
Tabla 7	Ficha técnica de la mesa de selección.....	25
Tabla 8	Ficha técnica de medidor de humedad.....	25
Tabla 9	Mueblería.....	26
Tabla 10	Costo fijo de almacén.....	26
Tabla 11	Tiempo y costo de rotulado.....	30
Tabla 12	Ficha técnica de envase.....	32
Tabla 13	Proceso de empaçado.....	33
Tabla 14	Tiempo y costo de empaque.....	34
Tabla 15	Ficha técnica de embalaje.....	36
Tabla 16	Tiempo y Costo de embalaje.....	38
Tabla 17	Ficha técnica de pallet.....	40
Tabla 18	Tiempo y costo de paletizado.....	42
Tabla 19	Ficha técnica del contendor.....	44
Tabla 20	Tiempo y costo de Contenedorización.....	46
Tabla 21	Proveedores de transporte interno.....	47
Tabla 22	Costo de transporte interno.....	50
Tabla 23	Proveedores de transporte internacional.....	50
Tabla 24	Cotización de flete marítimo y aéreo.....	52
Tabla 25	Cotización de exportación.....	55
Tabla 26	Aseguradoras.....	56
Tabla 27	Póliza de Seguros.....	56
Tabla 28	Mapeo Descriptivo.....	66
Tabla 29	Costo de exportación.....	71
Tabla 30	Costo de oportunidad.....	73
Tabla 31	Flujo de caja.....	74
Tabla 32	Tasa interna de retorno.....	75

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	Café Verde.....	13
Figura 2	Proceso productivo.....	14
Figura 3	Logo de empresa.....	18
Figura 4	Logo de empresa.....	17
Figura 5	ISO 9001.....	18
Figura 6	ISO 22000.....	19
Figura 7	HACCP.....	20
Figura 8	Modelo de Certificación	21
Figura 9	Almacén.....	24
Figura 10	Estante de metal.....	26
Figura 11	Rotulado de producto.....	27
Figura 12	Proceso de rotulado.....	30
Figura 13	Cinta engomenada de papel.....	37
Figura 14	Proceso de embalaje.....	38
Figura 15	Plano de pallet.....	41
Figura 16	Proceso de contenedorización.....	45
Figura 17	Plano de contenedor.....	46
Figura 18	Logo de empresa.....	48
Figura 19	Logo de empresa.....	49
Figura 20	Logo de empresa.....	51
Figura 21	Logo de empresa.....	52
Figura 22	Agencia Aduanera.....	53
Figura 23	Agencia Aduanera.....	54
Figura 24	Puerto Callao.....	59
Figura 25	Puerto de Paita.....	60
Figura 26	Puerto de Salaverry.....	60
Figura 27	Infraestructura vial.....	62
Figura 28	Infraestructura portuaria.....	62
Figura 29	Infraestructura aérea.....	63
Figura 30	Mapeo Secuencia.....	66
Figura 31	Canales de distribución.....	67
Figura 32	Canal con mayor flujo.....	67
Figura 34	FBO.....	68

CAPÍTULO I

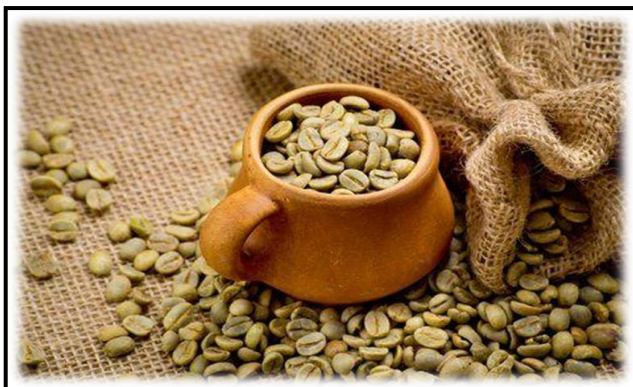
PRODUCTO A EXPORTAR

- **PRODUCTO A EXPORTAR:**

A nivel internacional se señala como el segundo exportador de café, en el Perú se cuenta con 425 mil áreas de cultivos del producto, en los últimos 15 años se ha visto incrementado el cultivo y los procesos productivos de café. Se evidencia por parte del Ministerio de la Producción que hay 442 productores de café en todo el Perú. El trabajo de exportación tiene como finalidad la exportación del producto seleccionado al mercado de los Estados Unidos, cumpliendo las exigencias de aduanas y de la empresa compradora.

Figura 1

Café verde



Nota: *www.google.com*

1.1. Ficha técnica del producto:

Tabla 1

Ficha técnica del producto

Nombre Comercial Café, Café Orgánico	
Origen Universal	Su origen es KAFFA, proveniente de Etiopia.
Valores Nutricionales	Fosforo, potasio, hierro, calcio, magnesio y vitamina B6
Composición	Compuesto por porciones de aminoácido, nitrogenado, azúcar, diterpeno, cafeinados, diversos minerales.
Zona de producción	Junín, Cajamarca, San Martín, Cusco, Amazonas, Puno, Ayacucho y Huánuco.
Consumo	Este se consume como una bebida, siendo consumido generalmente caliente y puede ser mezclado por otros insumos.

Nota: Autoría propia.

1.2 Clasificación arancelaria:

Tabla 2

Clasificación arancelaria

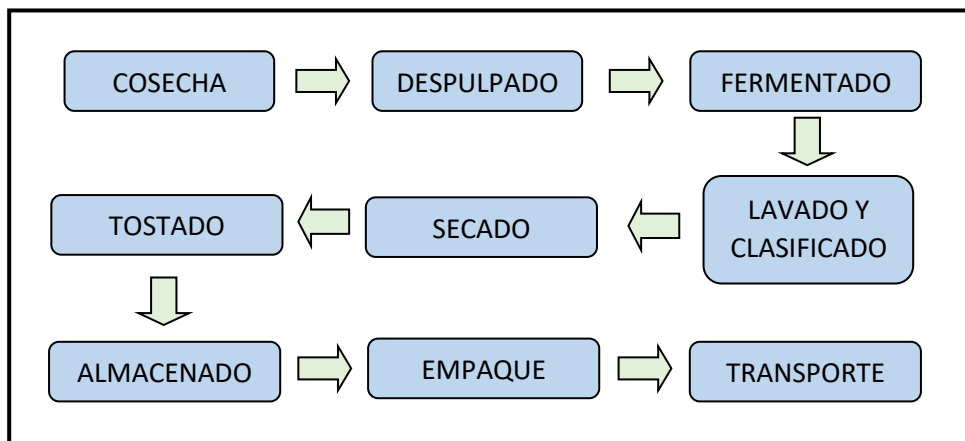
Partida	Descripción
09.01.11.90.00	Café, sin tostar, sin descafeinar, en grano

Nota: (SUNAT, 2021)

1.3 Flujograma de proceso productivo:

Figura 2

Proceso productivo



Nota: Autoría propia.

Cosecha: En esta primera secuencia se procesa a recolectar los granos de café y depositados en cestos.

Despulpado: Se remueve la piel del fruto quedando solo el grano del café para continuar con el proceso.

Fermentado: Con ello se consigue la descomposición del mucilago que este alrededor del grano.

Lavado y clasificado: Mediante un sistema de presión de agua se lava los granos y luego se procede a clasificarlos de acuerdo a las especificaciones técnicas.

Secado: Todos los granos pasan por una faja donde sale un vapor que permite el secado del café.

Tostado: este proceso se requiere una temperatura entre los 250° C y 260 °C entre dos y dos horas y media

Empaquetado: en nuestro paramará por una máquina empaquetadora y etiquetadora previos requisitos establecidos en los Estados Unidos.

Almacenado: Una vez ubicado el producto en cajas estos son almacenados para su protección y mantenimiento.

Transporte: Se cargan los pallets, para ser llevados al puerto de destino.

CAPÍTULO II

APROVISIONAMIENTO

2.1 Proveedores potenciales:

Tabla 3

Proveedores de café

Item	Proveedor	Lugar
1	Oro Verde S.A.C.	SAN MARTIN
2	Cooperativa Agroecológica Industrial Juan Santos Atahualpa	JUNIN
3	Cooperativa Agroindustrial Villa Rica Golden Coffee Ltda.	ICA

Nota: Autoría propia

La Empresa: Oro Verde S.A.C.

Es una empresa de presencia en el mercado la cual ofrece productos derivados del café, cacao, panela y miel de abeja, alcanzando cada vez mayor prestigio en el mercado nacional.

Misión: Ser la mejor empresa en el Perú ofreciendo productos de calidad al mercado de café.

Visión: Posicionarse en el mercado internacional con solvencia económica y desarrollar procesos de alto valor.

Figura 3

Logo de la empresa



Nota: Oro verde

La Empresa: C. A. I. Juan Santos Atahualpa

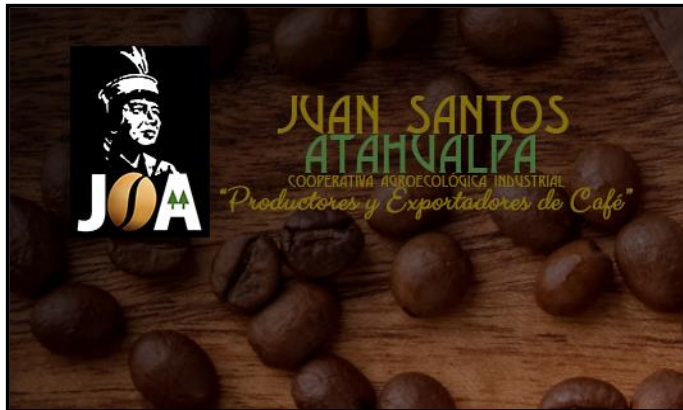
Sus inicios datan del 2011 y mantiene una sociedad conjunta entre sus 20 socios, tiene relaciones empresariales con 617 empresas productoras, cuenta con 2,687.53 hectáreas donde se cosecha el café.

Misión: Ser la mejor productora de café cumpliendo con los estándares de calidad como lo exigen los clientes.

Visión: Lograr ser una organización éxitos en el mercado internacional y estar entre las mejores empresas productores de café en el mundo.

Figura 4

Logo de la empresa



Nota: www.google.com

2.2 Matriz de selección de proveedores:

Tabla 4

Matriz de selección

	Cop. Oro Verde				Juan Santos Atahualpa				Cop. Villa Rica			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Calidad				X			X					X
Disponibilidad				X				X				X
Confiabilidad			X				X					X
Entrega a destino				X			X					X
Comunicación				X			X			X		
Puntualidad				X				X				X
Ética			X				X					X
Puntaje												

Nota: Autoría propia

Resultado:

La Empresa CAFÉ FOODS PERÚ S.A.C., tomará como proveedor potencial a la Corporación Oro Verde, en vista que ofrece los mejores beneficios para la organización y exportación.

2.3 Control de calidad:

Es un mecanismo que toda empresa debe incorporar en sus procesos de control para que sus resultados logísticos sean óptimos y cumpla con los estándares e indicadores exigidos para realizar una exportación a diversos países, que por la seguridad de sus población, son más exigentes.

- **Importancia de la calidad:**

Respecto a la exportación de café se requiere tener un estricto control desde la adquisición del producto hasta los procesos de empaçado y embalado, para cumplir con los requisitos exportables.

- **Certificaciones de Calidad:**

ISO 9001

Esta norma está directamente relacionado con la gestión de calidad, siendo importante para los procesos productivos por parte de los operadores logísticos y sobre la gestión administrativa para la documentación expedita para la exportación.

Figura 5

ISO 9001 gestión de calidad



Nota: Google Imágenes

ISO 22000

Está enfocada con los procesos alimentaria, su norma se basa en la seguridad cuando el producto sale al mercado y está disponible a los consumidores, enfatiza el sistema integral de los procesos antes, durante y después de los procedimientos productivos.

Figura 6

Logo ISO 22000



Nota: Sitio web de SGS

HACCP

Su funcionalidad refiere a la inocuidad de los procesos de productos de consumo o alimentaria, su finalidad es identificar materias que pueden ser de peligro en sus procedimientos como en el consumo final.

Figura 7

Logo ISO 22000



Nota: Sitio Web Bureau Veritas

Figura 8

Modelo Certificación ISO 9001:2015



Nota: Google Imágenes

2.4 Costo de adquisición:

Tabla 5

Costo de adquisición

Descripción	Producto CAFÉ		
	Cantidad	Precio	Precio Total
Café a granel	1,000 Kilos	18.00	18,000.00
Bolsas de prolipopileno	1,000 Bolsas	1.00	1,000.00
Rotulos	1,000 Rotulos	0.30	300.00
Empacado	200 Cajas (5 Kilos)	2.00	400.00
Paletizado	4 Pallet (50 Cajas)	25.00	100.00
Embalado	4 Pallet	20.00	80.00
Cinta de papel	10 Unidades	7.00	70.00
	COSTO TOTAL		19,950.00

Nota: Autoría propia.

CAPÍTULO III

ALMACENAMIENTO

3.1 Estrategia de almacenamiento:

El almacén es una infraestructura de mucho valor para la organización, si se trata de proteger, almacenar, custodiar y mantener en su estado natural los productos que se van a guardar, el objetivo es que se cuente con las maquinarias y equipamientos necesarios para que los operadores logísticos puedan cumplir con sus funciones como la manipulación correcta y adecuada de los productos, o el uso de la diversas maquinarias para movilizar la mercancía, así mismo se debe cumplir con las normas de seguridad dentro de los almacenes para ello el personal debe contar con todos los implementos de seguridad.

3.2 Lay-out de almacén:

Figura 9

Almacén



Nota: www.google.com

3.3 Detalle de mobiliario usado en almacenamiento:

Tabla 6

Ficha técnica de balanza electrónica


FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO		
CÓDIGO DEL PRODUCTO		CAPACIDAD
YZ-804		Máxima: 100 KG
NOMBRE DEL PRODUCTO		Mínima: 1 KG
BALANZA ELECTRONICA		Voltaje: 220V/ 60 Hz.
CARACTERISTICAS		Batería recargable: 6V - 4Ah/20HR
Acero inoxidable cuerpo y pan, auto-cero-tracking, auto-precio, pantallas dobles con el fin de realizar una verificación óptima.		Pantalla: LCD
		Pantalla doble

Nota: Autoría propia.

Tabla 7*Ficha técnica de mesa de selección*

FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO		
CÓDIGO DEL PRODUCTO	IMAGEN	MEDIDAS
MAI – 001 Mesa de Acero		Alto: 85 cm. Largo: 150 cm.

Nota: Autoría propia.**Tabla 8***Ficha técnica de medidor de humedad de granos*

FICHA TÉCNICA		
CÓDIGO	IMAGEN	CAPACIDAD
G610i		Máxima: 5KG
PRODUCTO		Minima: 100 G
Medidor de humedad de granos		batería alcalina de 9 Voltios
CARACTERISTICAS		Número de escalas: 72
Diseñado para dar seguimiento y control de las cosechas, tanto en el campo como en el secado y el almacenaje.		Pantalla: LCD Temperatura de funcionamiento 5° a 50 °C

Nota: Autoría propia.

Figura 10

Estante de metal



Nota: *www.google.com*

Tabla 9

Mueblería

MUEBLERIA			
Detalle	Cantidad	Precio	Total
Escritorios	3	180.00	540.00
Sillas	4	90.00	360.00
Estante porta doc.	2	220.00	440.00
Botiquin e implementos	2	80.00	160.00
Extintores	4	80.00	320.00
TOTAL			1,820.00

Nota: Autoría propia

3.4 Costo fijo de almacén:

Tabla 10

Costo de almacén

PRECIO TOTAL S/.	
Equipamiento para el almacén	3,000.00
Mueblería	1,820.00
TOTAL	4,820.00

Nota: Autoría propia


CAPÍTULO IV

ROTULADO Y ETIQUETADO TECNICO

4.1 Modelo de etiquetas / rotulado de producto:

Figura 11

Rotulado del producto

	Café en Grano	
	Calorías	297 (Ca)/ 100 gr
	Proteínas	13.5 gr/100 gr
	Grasas	13.4 gr/ 100 gr
	Hidratos de Carbono	1.5 gr/100 gr
	Índice Glucémico (IG)	No disponible

Nota: Autoría propia.

INDECOPI, determina que la etiqueta es un membrete que describe textualmente información relevante del producto, empresa y certificaciones que son importantes para el consumidor o la empresa compradora, también se señala que se incorporan características propias del producto.

El proceso de etiquetado se debe detallar los siguientes aspectos de valor e interés:

- Marca
- Lugar de producción
- Datos de vencimiento
- Información para su conservación
- Peso
- Indicación de manipulación
- Ruc y registro sanitario e industrial

4.2 Normas técnicas aplicables:

La principal norma es la de Inocuidad de los Alimentos y se basa en todos los aspectos sobre la salud en los procesos productivos donde estos deben ser seguros y respaldado por los principios de calidad y seguridad que se deben contemplar en cada etapa de la producción. También se señala como parte de las normas enmarcadas en la información objetiva y de acuerdo al idioma del país de destino, se debe poner diversos símbolos de manipulación, conservación, almacenaje, temperatura, y otros.

Requisitos para ingresar al mercado objetivo:

- **DIGESA:** Entidad del estado que tiene competencia en la inspección sobre aquellas empresas productivas o exportadoras de diversos productos que son de consumo.

Requisitos:

1. Inscripción en el Registro Sanitario de Alimentos de Consumo

Humano:

- SUCE
- Certificación sobre el libre comercio

2. Reinscripción en el Registro Sanitario de Alimentos de Consumo

Humano:

- Obtención del número de SUCE
- Registro actualizado

3. SUNAT

4. SENASA

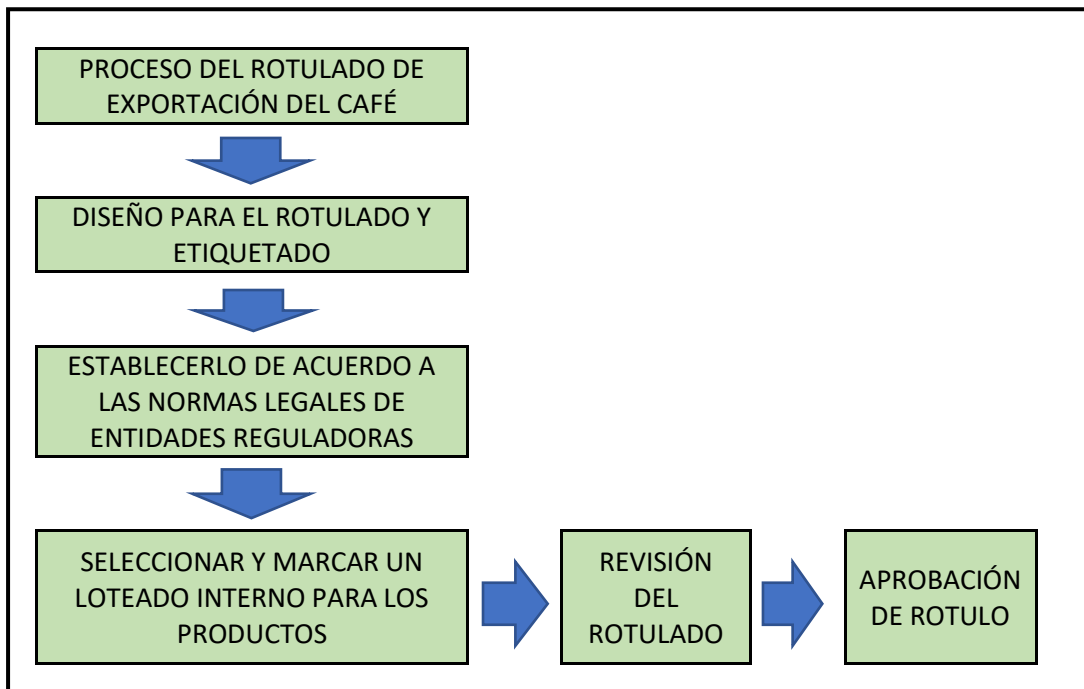
5. FDA

4.3 Proceso de rotulado:

Este tiene por finalidad informar a los clientes sobre los aspectos de interés referidos al producto sobre su producción, mantenimiento, preservación y seguridad para que sus componentes permanezcan en buen estado, para ello es importante señalar el siguiente procedimiento:

Figura 12

Proceso de rotulado



Nota: Autoría propia

4.4 Tiempos y costos del proceso de rotulado:

Tabla 11

Tiempos y costos del proceso de rotulado

TIEMPO Y COSTO		
Tiempo	Costos	Descripción
1 Hora	0.10	Rotular 50 bolsas
8 Horas laboradas	40.00	Rotular 400 bolsas

Nota: Autoría propia.

CAPÍTULO V

EMPAQUE

5.1 Ficha Técnica del empaque seleccionado:

Sobre el empaque este debe ser seleccionado dependiendo su finalidad para el producto que se va a exportar, este debe resistir componentes que deriven del mismo producto, también debe bloquear el agua o altos índices de humedación, por el material de que esta hecho el empaque debe preservar, conservar y mantener el producto en su estado natural durante el tiempo permitido hasta que llegue al consumidor o cliente, el empaque o su material no debe alterar ninguno de los elementos o en general el producto.

Tabla 12*Ficha técnica del empaque*

FICHA TÉCNICA DEL EMPAQUE		
Código	Imagen	Capacidad
DP - DOY PACK	 	1 kg.
Nombre del Producto		5 kg.
Bolsa Doy-Pack		<p>Son especialmente interesantes las combinaciones de Kraft con PE o con aluminio, que le confieren un aspecto más tradicional y ecológico, conservando las ventajas de los otros materiales. Se fabrican con o sin cierre zip para facilitar su reutilización.</p>
Características		
<p>Las bolsas de pie son las más solicitadas, ya que tienen la geometría ideal para su exposición en estanterías. Se fabrican en diferentes materiales: PE transparente, PET metalizado, complejos con una capa de aluminio, etc.</p>		

Nota: Autoría propia**5.2 Criterios usados para la selección del empaque:**

- Su función es mantener en buenas condiciones
- Es fundamental que este alargue la calidad
- La conservación es requisito idóneo
- Su protección favorece directamente el sabor
- El empaque dentro de su empaque lo preserva en el tiempo
- Al ser hermético limita el ingreso del aire
- Lo protege de materias extrañas

5.3 Proceso de empaque:

Tabla 13

Proceso de empackado

Descripción	
	<p>Una vez seleccionado el producto o el café se procede a su almacenamiento, luego se debe realizar el pesado utilizando como maquinaria una balanza eléctrica, así mismo el producto se llena en el empaque que son bolsas herméticas, estas serán ubicadas de manera ordenada en el embalaje que son las cajas de cartón corrugado.</p>
	
	
	

Nota: Autoría propia.

5.4 Tiempo y costo del proceso de empaçado:

Tabla 14

Proceso de empaçado de café

TIEMPO Y COSTOS		
TIEMPO	COSTOS S/.	PRODUCTOS
1 hora	0.20	Empacar 50 bolsas
8 horas laboradas	80.00	Empacar 400 bolsas

Nota: Autoría propia

CAPÍTULO VI

EMBALAJE

6.1 Ficha técnica de embalaje seleccionado:

Es importante cuando se trata de exportar cualquier producto a otro país, en este sistema se colocan los productos que ya han pasado por el envasado, permite que las mercancías puedan ser transportados para su embarcación y a su destino. También se considera que el proceso de embalaje como un medio de brindar seguridad y protección para que cualquier cuerpo extraño no pueda ingresar directamente al producto y este pueda llegar en malas condiciones o malograr o descomponer sus propiedades. El embalaje que seleccionado es de cartón certificado y aprobado.

Tabla 15

Ficha técnica de embalaje

**EMBALAJE
SELECCIONADO**



Descripción física	Cajas de cartón corrugado.
Beneficios	<ul style="list-style-type: none">- Su procedimiento es flexible- Es un material adecuado para su manipulación- Permite imprimir información relevante sobre el producto- Su costo es considerable- Su uso se puede reciclar

CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DEL EMPAQUE

Medidas	50 Largo x 40 Ancho x 12 Alto cm.
Peso	870 Gramos
Resistencia vertical	Si
Resistencia horizontal	Si
Color	Color Marrón

Nota: Autoría propia

- **Cinta engomada de papel:**

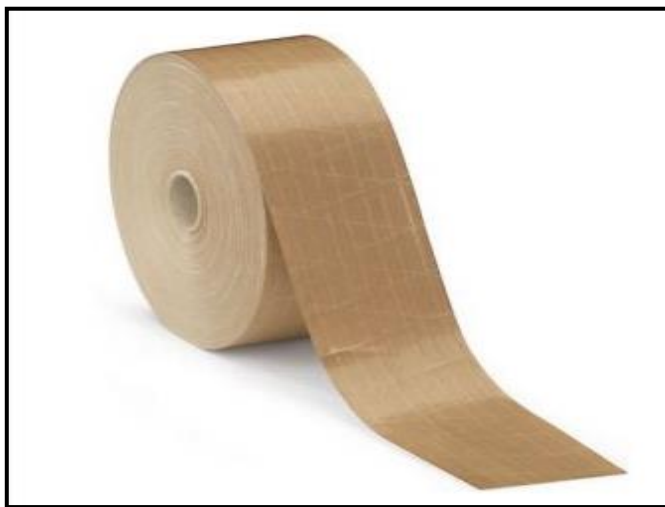
Esta es de papel kraft que se pega directamente en la caja utilizando una solución vegetal para que este adherido a la caja, esto hace inviolable si se quiere abrir la caja, de hacerse esto hace que dañe la caja al retirar la cinta y evidenciara de la apertura.

- **Beneficios:**

- Permite que el embalaje sea seguro y a la vez le da seguridad al producto que está depositado en él.
- La cinta es reciclado y su material está hecho de elementos naturales así como su goma.

Figura 13

Cinta Engomada de papel



Nota: www.google.com

6.2 Criterios usados para la selección de embalaje:

- Mejores estándares de calidad; el mundo cambia constantemente y con ello las exigencias de los mercados también. Por ello, siempre en el desarrollo de soluciones de embalaje deben primar los altos estándares de calidad. Para asegurar las cajas se utilizaría el Stretch Film resistente y brinda la protección que toda mercadería necesita.

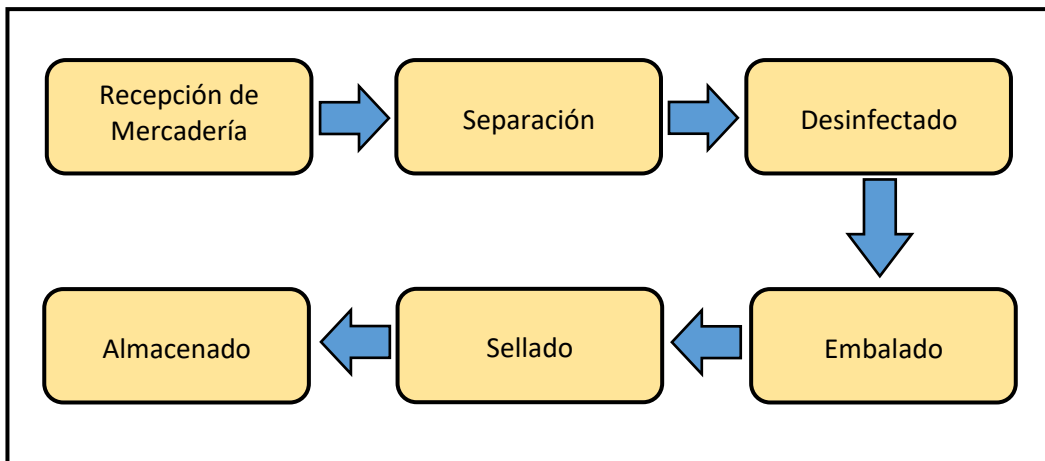
- Es un producto ecoamigable; el futuro del Streth Film también dependerá de los aspectos ecoamigables que se respeten durante su desarrollo y uso.

Con el Streth Film se puede unir varias cajas y fijarlas para el proceso.

6.3 Proceso de embalaje:

Figura 14

Proceso de embalaje



Nota: Autoría propia

6.4 Tiempos y costos del proceso de embalaje:

Tabla 16

Tiempo y Costos de embalaje

TIEMPOS Y COSTOS		
Tiempo	Costos S/.	Productos
1 hora	0.50	Embalar 20 cajas
8 horas laboradas	40.00	Embalar 160 cajas

Nota: Autoría propia.

CAPÍTULO VII

UNITARIZACIÓN

7.1 Ficha técnica del pallet seleccionado:

Los pallet forman parte de un proceso dentro de las actividades de la logística y su función es apilar de manera ordenada los productos dispuestos en las cajas, luego se procede con enviarlo para el transporte seleccionado para la exportación ya sea por vía aérea, vía marítima, o vía terrestre. Los pallets también brindan seguridad a las mercancías que estén agrupadas con el fin de darle estabilidad. Para la unitarización utilizaremos los pallets de madera o también denominadas parihuelas ya que estas están aprobadas para uso de exportación. Estas pasan por tratamiento MINF 15.

Tabla 17
Ficha técnica del pallet

DESCRIPCIÓN				
PALLETS				
	Alto 15 cm.	Largo 120 cm.	Peso 18 kg.	Peso Máximo 1,500 Kg.
CARACTERÍSTICAS	<ul style="list-style-type: none"> - Permite soportar volúmenes de mercancía - Su costo es bajo - Es muy resistente - Su elaboración es práctica y rápida 			
FABRICADO	Madera de Pino			
ACTUALIDAD	<ul style="list-style-type: none"> - Su uso es por el 95% de las empresas exportadoras - Es aprobado por la norma de tratamiento MINF 15 - Se utiliza para la exportación internacional 			

Nota: Autoría propia

7.2 Criterios usados para la selección del pallet:

De acuerdo a los productos que se van a exportar y su empaque y embalaje es importante considerar los diversos tipos de parihuelas, estas pueden ser estándar y europallets, cualquiera de los tipos pueden utilizarse para contenedores de 20 y 40 pies. Para la exportación de nuestro producto se ha seleccionado los pallet del tipo standard, algunos criterios:

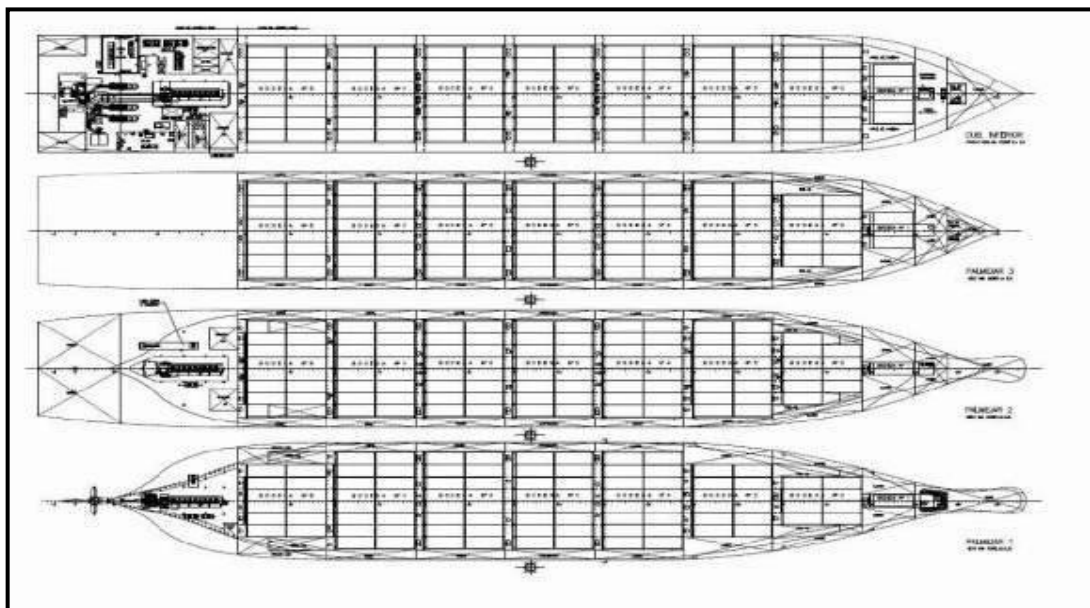
- Permite unificar los productos exportables
- Facilidad para la carga en el contenedor
- Permite una manipulación segura
- Viabilidad para el transporte internacional
- Minimizar costos y tiempo por su utilidad

7.3 Plano de estiba del pallet:

Este también se le llama paleta, cuya estructura es completamente de madera y es importante para organizar la mercancía, una parihuela mide de altura 15 cm., largo 120 cm., y ancho 100 cm., de acuerdo al contenedor este tiene un orden estratégico y dentro de barco también están ubicado de manera técnica y normativa.

Figura 15

Plano de estiba del pallet



Nota: www.google.com

7.4 Tiempos y costos del proceso de paletizado:

Tabla 18

Tiempo y costos del pallet

Descripción	Costos S/.	Paletizado
1 hora	20.00	Apilar 2 pallets de 50 cajas
8 horas laborables	320.00	Apilar 16 pallets de 50 cajas

Nota: Autoría propia

CAPÍTULO VIII

CONTENEDORIZACIÓN

8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado:

Es una maquinaria que cumple un objetivo en todo el proceso de exportación, al margen de cualquier producto que se desea exportar, el uso de un contenedor tiene un sistema normalizado para la carga y descarga de mercancía, su infraestructura está hecha de acero y este tiene la finalidad de proteger la mercancía por tal los productos deben estar durante los días de tránsito en su estado natural, el contenedor debe estar acondicionado con maquinarias y equipamientos si se desea que este tenga temperatura muy bajas como temperatura ambiente o ventilado.

Tabla 19

Ficha técnica del contenedor

Ficha Técnica		
Tipo	Dry – Van 20´	
Peso vacío	2,250 kg.	
Peso máximo	28,240 kg.	
Detalle	Externo	Interno
Largo	6.058 mm.	5.900 mm.
Ancho	2.438 mm.	2.345 mm.
Alto	2.591 mm.	2.400 mm.



Nota: Autoría propia

8.2 Criterios usados para la selección del contenedor:

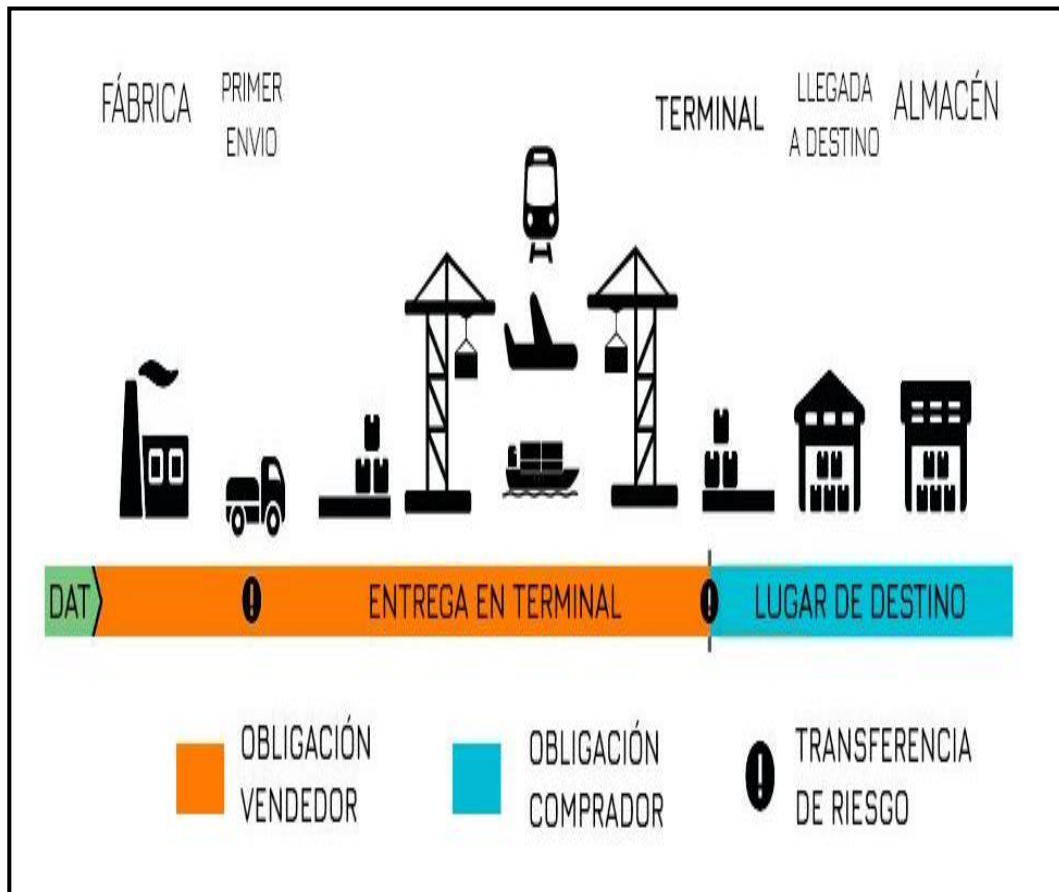
Los principales criterios técnicos referidos para un contenedor se detallan a continuación:

- Tiene una estructura que brinda resistencia.
- Mejora la manipulación.
- Rapidez en la estiba y proceso de descarga.
- Manipulación rápida y económica.

8.3 Proceso de contenedorización:

Figura 16

Proceso para el contenedor



Nota: Autoría propia

8.4 Plano de estiba del contenedor:

Esta información debe estar expuesta en los transportes marítimos que se encargan de transportar las mercancías a diversos países, además este plano es de carácter documentario y es exigido por aduanas de cada país de origen como de destino.

Figura 17

Plano del contenedor



Nota: Autoría propia

8.5 Tiempo y costos del proceso de contenedorización:

Tabla 20

Tiempo y costos para el contenedor

DESCRIPCIÓN					
Tipo Contenedor	Dimensiones	Precio de Viaje	Tiempo	Puerto Origen	Puerto Destino
Contenedor de 20 pies	Largo: 6.058 mm.	2,000 \$	16 días	Callao	EE.UU. Los Angeles
	Ancho: 2.438 mm.				
	Alto: 2.591 mm.				

Nota: (SIICEX, 2021)

CAPÍTULO IX

TRANSPORTE

9.1 Proveedores del transporte interno:

Tabla 21

Proveedor de transporte interno

N°	Proveedor	Lugar
1	Ransa Comercial S.A.	Lima
2	Transportes 77	Lima
3	Yarina S.A.C.	Lima
4	Multi Logístico Perú Cargo S.A.C.	Lima
5	Vemar S.A.C.	Lima

Nota: Autoría propia

Empresa proveedora de transporte: YARINA S.A.C.

Lugar: Santa Anita – Cascanueces Mz. Lt. 8 - Lima

Experiencia:

Yarina SAC es una organización con 30 años en el rubro de la logística.

- Furgones frigoríficos
- Control de temperatura
- Bicamara
- Cortinas de frío
- Cámaras estacionaria

Almacenaje: Contamos con almacenes de 500 m² ubicado estratégicamente, nuestros almacenes están techados.

Distribución: Realizamos el servicio completo de distribución, se ofrece este servicio desde cualquier punto del país hasta la capital.

Figura 18

Logo de la Empresa



Nota: Google Imágenes

Empresa proveedora de transporte: Vemar SAC

Lugar: Bellavista – Urb. Ciudad del Pescador Mz. W Lt. 5 - Callao

Experiencia: Somos una empresa dedicada al transporte de carga refrigerada y carga general desde más de 30 años, brindando un servicio óptimo en nuestro rubro.

Políticas: Nuestra experiencia realizando Transporte de carga Refrigerada, Congelada y Seca como también carga general en la ruta Norte, Sur y Centro del país, nos convierte con seguridad en su más confiable socio logístico, siendo responsables y parte fundamental de su cadena de suministro.

- Contamos con equipos de refrigeración
- Personal 100% capacitado
- Servicios a nivel nacional
- 25 años de experiencia
- Contamos con equipos logísticos

Figura 19

Logo de la Empresa



Nota: Google Imágenes

9.2 Costo de transporte interno:

Tabla 22

Proveedores del transporte interno

Destino	Kilómetros	S/.	Tiempo
Ica - Callao	Carretera Panamericana Sur 314.1 km.	1,500.00	5 h 48 min

Nota: Autoría propia

9.3 Proveedores de servicio de transporte internacional:

Tabla 23

Proveedores del transporte internacional

N°	Proveedor	Lugar
	Consorcio Naviero Peruano S.A.	Lima – EE.UU
	Mediterranean Shipping Company del Perú S.A.C.	Lima – EE.UU
	La Hanseatica S.A.	Lima – EE.UU
	Dhl Express Aduanas Perú S.A.C.	Lima – EE.UU
	Evergreen Shipping Agency S.A.C.	Lima – EE.UU

Nota: Autoría propia

Empresa proveedora: MSC

Lugar: Lima

La Empresa: Su objetivo es lograr un eficiente trabajo para fidelizar a los clientes, esto permite ser los mejores en sistemas logísticos.

Políticas: Para la organización lo fundamental para lograr un desarrollo empresarial es el esfuerzo del recurso humano y ellos ofrecer un buen servicio para satisfacer a los clientes.

Servicios: Carga seca, refrigerada y proyecto.

Figura 20

Logo de la empresa



Nota: Google Imágenes

Empresa Proveedora: Consorcio Naviero Peruano S.A.

Lugar: San Isidro - Lima

La Empresa: Su operatividad comercial se inició en 1959 y su principal función es el transporte marítimo, manteniendo relaciones empresariales con 160 embarcaciones navieras.

Servicios:

- Agencias de transporte de carga
- Contenedores para cualquier tipo de carga
- Personal con experiencia
- Seguridad de la nave

Figura 21

Logo de la empresa



Nota: Google Imágenes

9.4 Cotizaciones de flete marítimo y aéreo:

Tabla 24

Proveedores del flete marítimo

Descripción			
Ruta	Precio en \$	Precio en Soles	Tiempo
Puerto Callao Puerto Los Angeles	1,000 \$	Siendo el tipo de cambio 3.50 3,500.00 soles	16 días

Nota: Autoría propia

CAPÍTULO X

SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1 Agentes de aduana:

Agente: TRANSMERIDIAN S.A.C.

Figura 22

Logo de la agencia de aduana



Nota: Internet

El proceso comercial se inició en 1993, formalizando la empresa en Perú, por su imagen ganada en el comercio internacional, tiene mucha repercusión con muchas empresas de transportes navieras, además presta servicios logísticos y asesoría a organizaciones que inician su proceso de exportación, mantiene una cartera de clientes teniendo relaciones mediante sus intermediarios comerciales entre diversas empresas importadoras.

Agente: COMEX S.A.C.

Figura 23

Logo de la agencia de aduana



Nota: Google Imágenes

La empresa además de ser una de las mejores en el mundo cuenta con diversas certificaciones que hacen que su imagen corporativa esté presente en su cartera de clientes, por aquellas empresas exportadoras. Su sistema de gestión es importante para lograr su éxito empresarial en diversos sistemas y operaciones logísticas, cuenta con profesionales con amplio conocimiento en trámite documentario de aduanas en diversos países.

10.2 Costo de agenciamiento:

El costo de agenciamiento se realizó enviando un correo electrónico a la empresa Transmeridian S.A.C.

Tabla 25
Cotización de exportación

Cotización					
Nº de Cotización		98		Vigencia: 30/11/2021	
Ejecutivo:	Paula Calixto			Para:	Matta Ramos
Fecha:	21/01/2022			Atten.:	
Régimen:	Exportación	Régimen Aduanera:	-	Peso Bruto:	- Almacén:
Vía:	Marítimo	Incoterms:	FOB	Volumen:	- Dirección Recojo:
Tipo de Carga:	FCL	Ref.:	-	Valor FOB:	- Dirección Entrega:
Tipo de Flete:	Collect	Puerto de Origen:	Callao	Flete:	- Dimensiones
Condición Flete:	-	Puerto Destino:	Los Angeles	Seguro:	- Transportista:
Tipo de Servicio:	Integral	Nº Bultos	-	Valor CIF:	- Tipo de Cambio
Tipo de Despacho:	Anticipado	Línea Naviera:	MSC	Días Libres:	10
Gastos de Origen:	CUR	Dólares	Soles	Detalle	
Flete:	USD	\$ 1,000.00	-	X Contenedor 405T/HQ	
Seguro Internacional:	USD	\$ 220.00	-	-	
Sub Total:		\$ 1,220.00	-	-	
Gastos Locales:	CUR	Dólares	Soles	Detalle	
Visto Bueno:	USD	\$ 180.00	-	X Contenedor (Aprox.)	
Gasto Administrativo:	USD	\$ 30.00	-	X Despacho	
Comisión Aduana:	USD	\$ 100.00	-	CIF 30.000 USD	
Precintado:	USD	\$ 20.00	-	X Despacho	
Almacén Aproximado:	USD	\$ 200.00	-	Aprox. para canal Verde	
Emisión B/L	USD	\$ 50.00			
Derecho de Embarque	USD	\$ 60.00			
Deposito Temporal	USD	\$ 40.00			
Currier	USD	\$ 10.00			
Sub Total:	USD	\$ 690.00			
Sub Total:	USD	\$1,910.00			
IGV:	USD	\$ 343.80			
Total Origen y Locales:	USD	\$ 2,253.80			
Tiempo de Transito:	30 Días Aproximadamente				
Frecuencia en Salidas:	Semanal				
Condiciones Generales					
- Las presentes tarifas son aplicables solo para carga general y no aplican para embarques de mercancías peligrosas, cargas valorada, bacterias, carga sobredimensionada, carga perecedera o cualquier otro tipo de embarque que requiera un manejo especial					
- Pasada la fecha de vigencia se actualizará la tarifa a fecha de zarpe.					
TRANSMERIDIAN S.A.C.					
AV. ELMER FAUCETT Nº S/N CENTRO AEREO COMERCIAL MODULO A SECTOR B 2DA ETAPA Nº312					

10.3 Aseguradoras:

Este es un requisito importante que deben cumplir todas las empresas que buscan exportar productos al extranjero, este sistema permite asegurar que los bienes puedan tener una cobertura si sufre accidentes o imprevistos durante el tránsito hacia el lugar de destino.

Tabla 26

Aseguradoras

Empresas Aseguradoras	
Rimax	\$ 220.00
Liberty	\$ 280.00
Pacífico	\$ 350.00

Nota: Autoría Propia

10.3 Póliza de seguros (cobertura y costo):

Tabla 27

Póliza de seguro

Detalle Porcentual	
1.41%	Valor FOB

Nota: Autoría Propia

10.4 Terminales de almacenamiento:

DEPSA:

Está ubicada en la ciudad de Lima, y su principal sistema logístico es contar con almacenes en sus múltiples operaciones y acondicionados con tecnología de punta para ofrecer un mejor servicio. Cuenta con depósitos que están estratégicamente cercanos al puerto del Callao, y cuenta con certificaciones que renombra su imagen siendo el ISO 9001 que representa que su gestión de calidad es óptima.

ALBO:

Su ubicación estratégica es en el Callao y está directamente al puerto, cuenta con profesionales expertos en la modulación de mercancía y cuenta con la mejor maquinaria para la descarga y carga de los productos. Es una de las empresas que desarrolla programas en beneficio del medio ambiente y ello le genera confianza ante su cartera de clientes.

UNIMAR:

Es una empresa que pone en su servicio sus almacenes amplios y con equipamientos para proteger y conservar los productos a temperatura ambiente como a bajas temperaturas, es decir para diversos productos exportables, cuenta con una infraestructura moderna y lo respalda el ISO 9001, 22,000 y su capacidad es de 80 mil m².

CAPÍTULO XI

INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO

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

El sistema portuario cumple un importante rol en la competitividad del comercio exterior. En efecto, aproximadamente el 95% del comercio internacional peruano se realiza por vía marítima, lo que pone en evidencia la importancia de dicho sector como pieza fundamental en el crecimiento del país. Los principales puertos marítimos son: Callao, Paita (Piura), Salaverry (La Libertad), Chimbote (Áncash), San Martín (Ica), Matarani (Arequipa) e Ilo (Moquegua).

Puerto del Callao:

Este ha sido por siglos el más importante de Perú, por el que se mueve 90% de la carga de importación y exportación del país andino. Una de las ventajas principales del puerto de Callao, comparado con otros puertos marítimos peruanos, es su localización geográfica. Concretamente, está situado en la ciudad capital del país, Lima, y se utiliza con frecuencia para embarcar mercancías muy pesadas.

Figura 24

Puerto del Callao



Nota: Google Imágenes

Puerto de Paita:

Está ubicado en la zona norte del Perú, como es Piura. Presenta una gran localización geográfica y es el segundo puerto con mayor tránsito después del Puerto del Callao.

Figura 25

Puerto de Paita



Nota: Google Imágenes

Puerto de Salaverry:

Está ubicado en el departamento de La Libertad.

Figura 26

Puerto de Salaverry



Nota: Google Imágenes

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

La infraestructura vial o terrestre; el organismo internacional señala que actúa como eje básico de integración del territorio nacional, permite la inserción de las economías en el comercio internacional, minimizando el costo y tiempo de transporte, y promueve la circulación de bienes y servicios, información y conocimiento. En Estados Unidos tener más y mejores vías de acceso genera mayor participación de los mismos en el producto interno del país. Debido a que tiene efectos en la construcción, la reducción de tiempos de viaje, la disminución de costos y la accesibilidad a los mercados. Respecto a la infraestructura portuaria; los 926 puertos de los Estados Unidos son esenciales para la competitividad de esta nación, sirviendo de puerta de entrada para el 99% de su comercio exterior y siendo responsables del movimiento de US\$4,6 billones en actividad económica, aproximadamente el 26% de la economía norteamericana. Los puertos importantes de EE.UU. se encuentran Puerto de Nueva York y Nueva Jersey, Puerto de Virginia, Puerto de Long Beach, Puerto de Los Angeles, Puerto de Georgia, Puerto de Seattle-Tacoma y Puerto de Houston. Respecto a la infraestructura aeroportuaria; además de facilitar el turismo, el transporte aéreo también permite a las empresas vender sus bienes y servicios en todo el mundo y ayuda a atraer inversión extranjera. Asimismo, el 35% del comercio mundial por valor se realiza por vía aérea. El transporte aéreo es especialmente importante para los productos en que el factor tiempo es esencial, como los productos agrícolas y los insumos intermedios comercializados dentro de redes internacionales de producción.

Figura 27

Infraestructura vial



Nota: Google Imágenes

Figura 28

Infraestructura portuaria



Nota: Google Imágenes

Figura 29

Infraestructura aérea



Nota: Google Imágenes

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

Los principales puertos en Estados Unidos son:

- Nueva York
- Nueva Jersey
- Virginia
- Los Angeles
- Miami

Los principales aeropuertos en Estados Unidos son:

- Aeropuerto de New York
- Aeropuerto de Chicago

- Aeropuerto de Dallas
- Aeropuerto de Miami
- Aeropuerto de Los Angeles

Capacidad:

Su capacidad específicamente en puertos permite embarcar a 175 naves y ofrecer un servicio con diversos países de destino, viabilizando la exportación e importación de mercancías.

Restricciones: leche, huevo, carne y aves.

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

MAERSK LINE:

Es la compañía de transporte de contenedores del mundo, conocido por los servicios fiables, flexibles y ecológicamente eficientes. Opera con 610 buques portacontenedores proporcionar transporte al mar en todas las partes del mundo. Cuenta con 7.000 marinos y 25.000 empleados en tierra en 374 oficinas comparten su experiencia con los clientes exportadores o importadores.

NETLINE:

Es una de las mayores empresas de transporte multimodal del mundo, que operan 861 embarcaciones. Empleando una plantilla de más de 9,200 en todo el mundo. MOL opera una de las redes más grandes y diversas de servicios de línea y logística en todo el mundo, incluyendo semanal Transpacífico, Transatlántico, las Américas y servicios entre Asia y Europa.

CAPÍTULO XII

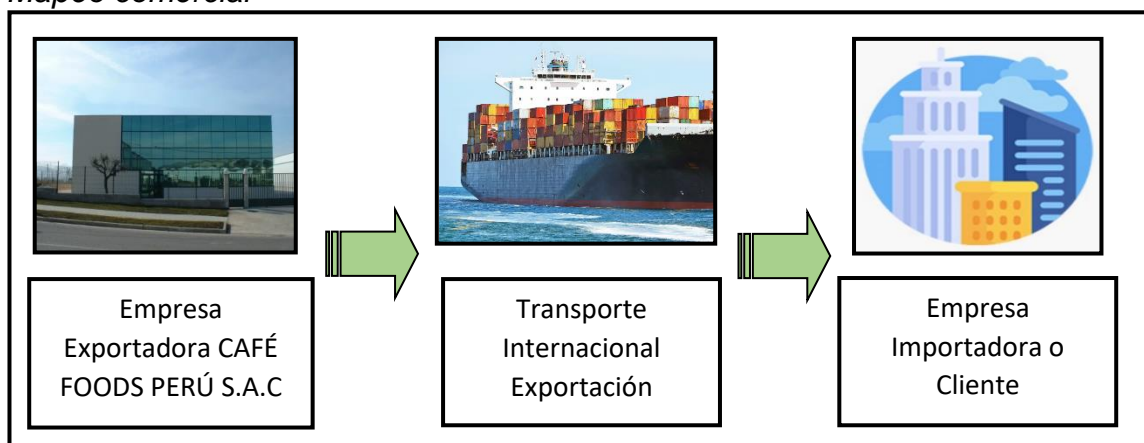
DISTRIBUCIÓN

12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor:

La exportación del producto de Café Orgánico por parte de la empresa CAFÉ FOODS PERÚ S.A.C., con destino a Estados Unidos, donde la mercancía será llevada hacia nuestro cliente, iniciando este proceso desde el Puerto de Los Angeles, ya que será desestibada y descargada en el puerto, seguidamente será transportada al depósito temporal por lo tanto pasará por transmisión electrónica con la Numeración DAM 10, luego pasará por el trámite aduanero donde se realizará un pago para poder retirar la mercancía, se contratará el servicio de transporte logístico acondicionado para el mantenimiento del producto y llegue en buenas condiciones.

Figura 30

Mapeo comercial



Nota: Autoría Propia

Tabla 28

Mapeo descriptivo

Puerto Origen	Puerto Destino	U\$ Tarifa de Flete por Contenedor		Días de Tránsito	Líneas Navieras	
		Contenedor				Mercancía Tm/m ³
		20 Pies	40 Pies			
Callao	Los Angeles	\$ 1,000		21 T.	19	Semanal MSC

Nota: (SIICEX, 2021)

12.2 Identificación y descripción de canales de distribución:

Es el conjunto de medios materiales y humanos necesarios para que un producto llegue desde su productor hasta el consumidor. Estos dos (productor y consumidor) son los dos extremos del canal de distribución. También se podría definir como el camino que un producto sigue desde su producción hasta el consumidor final. En el canal indirecto existen, además del productor y el consumidor, otros intervinientes como mayoristas y minoristas o detallistas. Es el más habitual en la venta y distribución de bienes de consumo.

Figura 31

Canales de distribución

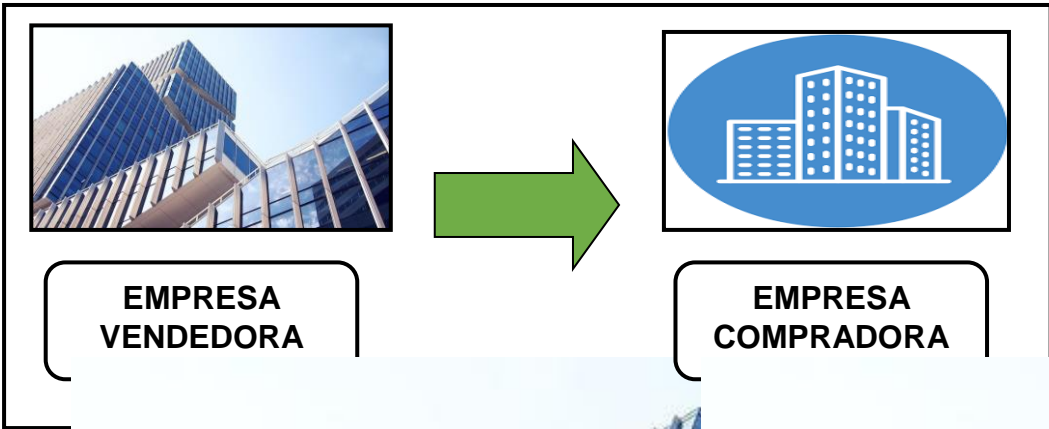


Nota: Google Imágenes

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

Figura 32

Canal con mayor flujo



Nota

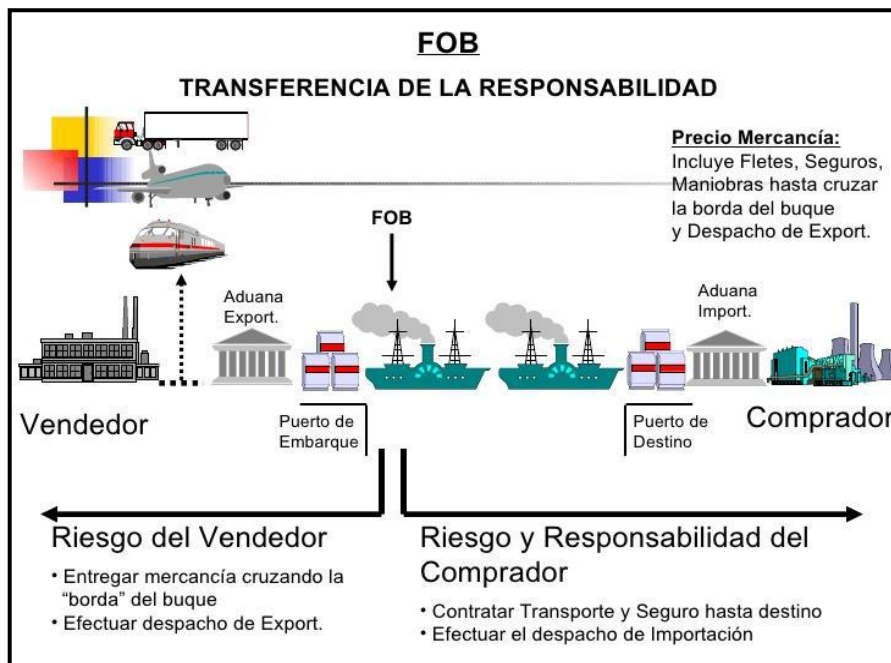


12.4 Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.

Se realizará sus ventas en precio FOB (Franco a Bordo), es por ello que las obligaciones de nuestra empresa como exportadores son hasta que la mercancía haya cruzado la batayola del buque en el puerto de embarque. Lo contratos en FOB (Intermediación 90 días) es casi siempre el comprador quien prepara el contrato de transporte y el responsable de todos los costos y riesgos desde este punto en adelante. A continuación, se distribuyen los costos y responsabilidades entre el Exportador e Importador.

Figura 33

FOB



Nota: www.google.com

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

Precisamente las complejas cadenas de distribución son una de las particularidades más importantes del mercado. Tradicionalmente el proceso de distribución se ha articulado en numerosos eslabones de mayoristas a minoristas y ha sido poco receptivo a la entrada de nuevos productos, aunque, como aspecto positivo, garantizaba una distribución completa a nivel geográfico.

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

Según la Oficina Comercial de Perú en Miami (OCEX), en los últimos 20 años los consumidores estadounidenses han mostrado un interés por el consumo de alimentos y bebidas que contengan beneficios para la salud y que sean productos naturales y de un uso práctico. La tendencia que más marca esta industria es el deseo del consumidor de obtener alimentos e ingredientes que son prácticos de forma natural, de manera que este se configura como el principal impulsor de las estrategias de innovación en el mercado de alimentos y bebidas saludables. Los estadounidenses en su necesidad de mantenerse jóvenes y sanos, así como la fuerte tendencia entre los consumidores más jóvenes de seguir un estilo de vida activo y saludable, el consumidor actual

exige que los alimentos más allá de ser nutritivos, sean saludables y ofrezcan beneficios fisiológicos, todo lo cual ha impulsado la demanda por ingredientes de tipo funcional, impulsando la mayoría de las innovaciones en alimentos y bebidas más saludables, como alimentos y bebidas a base de plantas, el renacimiento de productos lácteos enteros, jugos de frutas, algas marinas, etc.

Entre los productos que hemos encontrado como interesantes para el consumidor de Estados Unidos están: Café, infusiones, salsas en general, zumos o bebidas, bebidas funcionales, pescados y sus derivados, alimentos precocinados, alimentos terminados listos para calentar y servir, alimentos congelados, conservas y otros.

CAPÍTULO XIII

MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

Tabla 29

Costos de exportación

Descripción	
Costos	S/
Certificado de origen (ISO 9001)	3,500.00
Certificado fitosanitario	50.00
Contenedor	7,000.00
Emisión B/L	175.00
Derecho de embarque	210.00

Vistos buenos	630.00
Deposito temporal	140.00
Currier	35.00
Gastos administrativos	105.00
Agente de aduanas	3,355.80
Costo FOB	19,761.04
Póliza de seguro (1.41% FOB)	278.63
Costo Total de Exportación	20,039.67

Nota: Autoría propia.

CAPÍTULO XIV

VALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA

14.1 Costo de oportunidad de capital:

Se refiere a la oportunidad de negocios, optando por aquella que se tenga mayor conocimiento para evitar pérdidas o afecte la rentabilidad.

Tabla 30

Costo de oportunidad

Exportación de Café	70,000.00	140,000.00
Exportación de Pecanas	90,000.00	180,000.00
Diferencia		40,000.00

14.2 Valor actual neto:

Tabla 31

Flujo de Caja

EGRESOS	Cantidad	S/
Productor	1,000 Kilos	18,000.00
Bolsas de prolipopileno	1 bolsa 1 kilo – 1,000 bolsas	1,000.00
Rotulos	1,000 rotulos	300.00
Costo de Empacado	200 cajas (5 kilos)	400.00
Costo de Embalaje	4 embales (50 cajas)	100.00
Costo de Pallet	4 pallets (50 cajas)	80.00
Cinta de papel	10 unidades	70.00
Transporte Interno	-	1,500.00
Costos de Exportación	-	20,039.67
Total Egreso		41,489.00
INGRESOS		
Año 1-Exportación 1		140,000.00
Año 2-Exportación 2		149,800.00
Año 3-Exportación 3		160,286.00
Año 4-Exportación 5		171,506.02
Año 5-Exportación 5		183,511.44
Total Ingresos		805,103.46

$$\text{VAN} = -70,000.00 + \frac{140,000.00}{1 + 1.96} + \frac{149,800.00}{(1+1.96)^2} + \frac{160,286.00}{(1+1.96)^3} + \frac{171,506.02}{(1+1.96)^4} + \frac{183,511.44}{(1+1.96)^5}$$

$$\text{VAN} = -70,000.00 + \frac{140,000.00}{2.96} + \frac{149,800.00}{8.76} + \frac{160,286.00}{25.93} + \frac{171,506.02}{76.77} + \frac{190,511.44}{227.23}$$

$$\text{VAN} = -70,000.00 + 47,297.30 + 17,097.33 + 6,180.46 + 2,234.15 + 807.62$$

$$\text{VAN} = 3,616.85$$

14.3 Tasa interna de retorno:

Tabla 32

Tasa de interna de retorno

Año	Flujo de Efectivo (7%)
0	-70,000.00
1	140,000.00
2	149,800.00
3	160,286.00
4	171,506.02
5	183,511.44

$$0 = -70,000.00 + \frac{140,000.00}{(3.00)} + \frac{149,800.00}{(9.00)} + \frac{160,286.00}{(27.00)} + \frac{171,506.02}{(81.00)} + \frac{183,511.44}{(243.00)}$$

$$= 2,120.18$$

$$0 = -70,000.00 + \frac{140,000.00}{(3.11)} + \frac{149,800.00}{(9.67)} + \frac{160,286.00}{(30.08)} + \frac{171,506.02}{(93.55)} + \frac{183,511.44}{(380.94)}$$

$$= -1,703.39$$

$$TIR = a + \left(\frac{m}{m - n} \right) (b - a)$$

$$TIR = 2.00 + \frac{2,120.18}{2,120.18 - 1,703.39} (2.11 - 2.00)$$

$$TIR = 2.06\%$$

CONCLUSIONES

1. De los argumentos expuestos se puede concluir que el producto a exportar tiene alta demanda en los Estados Unidos, y su exportación es viable y beneficiosa, además las condiciones del grano de café se exportan de acuerdo a los estándares de calidad y exigencias de la empresa compradora.
2. Con el previo análisis sobre los productores de café en el Perú quienes cosechan los granos de dicho producto, queda evidenciado que existen varias empresas que hacen posible su adquisición con proceso accesible para poder exportarla, para tal actividad fue importante identificar y seleccionar el transporte interno para la movilidad del producto hasta los almacenes de la empresa.
3. Un aspecto fundamental para que el proceso de exportación sea viable depende de los estándares de calidad en la selección, empaque, etiquetado, paletizado y del proceso de contenedorización. Aspectos que son importantes para que el producto llegue en buenas condiciones al país de destino.
4. Como empresa exportadora fue un riesgo la operatividad de la compra del café para exportar a los Estados Unidos, porque fue un proceso minucioso lograr encontrar un comprador que requiera nuestro producto y que estos califiquen de acuerdo a sus condiciones, proceso que fue muy valorado porque la rentabilidad fue satisfactoria para la empresa CAFÉ FOODS PERÚ S.A.C.

RECOMENDACIONES

1. De los argumentos expuestos en el proyecto de exportación se recomienda prepara y capacitar al personal en los procedimientos para realizar una exportación y conocer todos los trámites aduaneros y logísticos para que la mercadería a exportar cuente con toda la documentación prevista y no generar pérdida de tiempos y costos.
2. De la experiencia y conocimiento de las informaciones que benefician a una organización si se dedican a exportar, se recomienda investigar y analizar nuevos mercados en distintos países que tengan un tratado de libre comercio con el Perú, de esta forma se puede realizar exportaciones de diversos productos que tienen alta demanda por países extranjeros.
3. Es importante para no tener inconvenientes legales, económicos y de gestión sobre el proceso de exportación se recomienda contratar un consultor externo que tenga amplios conocimientos en la gestión para exportar y que conozca o tenga relación con diversas empresas que ofrezcan los servicios logísticos para exportar.
4. En vista a los resultados positivos que una empresa tiene al exportar es importante que los gestores de la empresa se preparen en diversos temas que estén relacionados con la exportación, y asistir a eventos que realicen las instituciones del estado como privados en temas aduaneros.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Producto de Café

<https://www.elespanol.com>

Norma Técnica Peruana NTP 209.028:2015, Guía de Implementación, NTP 209.028:2015 (2021).

Clasificación arancelaria

<https://www.gob.pe/6996-clasificacion-arancelaria-de-mercancias>

Matriz de selección de proveedores

<https://repository.unimilitar.edu.co>

Control de calidad

<https://blog-es.checklistfacil.com>

Estrategia de almacenamiento

<https://www.beetrack.com>

Equipamiento de un almacén

<https://www.womenalia.com>

Proceso de rotulado

<https://es.scribd.com>

Proceso de empacado

<https://www.munters.com>

Proceso de paletizado

<https://noriegagrupo.logistico.com>

Importancia de los contenedores

<https://www.trafimar.com.mx>

Puerto el Callao

<https://www.gob.pe>

Agencias aduaneras para el proceso de exportación

<https://www.aaap.org.pe>

Infraestructura comercial en Estados Unidos

<https://www.wto.org>