



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE PECANA A ESTADOS UNIDOS,
2022”**

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

PRESENTADO POR

Bach. NIETO GONZALES, CLAUDIA LIZETH
<https://orcid.org/0000-0003-4074-6045>

ASESOR

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

**AREQUIPA – PERÚ
2022**

DEDICATORIA

A mi Señor todo poderoso por bendecirme todos los días. A mis padres Elena y Juan, y a la razón de mi vida Audria por motivarme y ser mi motor y motivo siempre en mis estudios. A todas las grandes personas que me acompañaron en este proceso de ser mejores en la profesión que escogí.

AGRADECIMIENTO

A la universidad Alas Peruanas que nos abrió las puertas y acogió desde inicios de mi carrera profesional para poder lograr mis objetivos. A mis docentes y compañeros que me brindaron su apoyo moral y conocimientos para seguir adelante y conseguir mí meta.

INTRODUCCIÓN

La Pecana es un producto muy demandado en Estados Unidos debido a su rico contenido en antioxidante y propiedades que ofrece para brindar una vida más sana. El aliado comercial es muy importante por ello debemos saber investigar el mercado internacional y sus características.

Este tipo de nuez, más alargada que la normal, con una cáscara más lisa y una mayor proporción de producto natural. Se venden desmoldados, en partes iguales o partidos. La nuez produce una nuez lisa, marrón, de forma ovoide, cubierta con una cáscara de 2 a 3 mm de espesor. La almendra es bilobulada con 2 muescas longitudinales por cada curva.

El producto es rico en grasas insaturadas monoinsaturadas, que ayudan a reducir el colesterol LDL y los aceites grasos. Dan medidas moderadas de proteína, fibra y esteroides. Aportan ácido fólico, que aplica seguridad cardiovascular, y minerales como magnesio, potasio y fósforo.

Los envíos de nueces peruanas se han convertido en un 11% cada año a partir de 2016. (Agraria.pe) Los productos básicos peruanos han cerrado negocios en un 11% cada año desde 2016 hasta 2021, pasando de US\$4 millones a US\$6,2 millones, según informa un familiar Exchange. Sociedad del Perú (ComexPerú).

RESUMEN

En el primer capítulo se detalla la descripción y las principales características de la Pecana, así como el proceso de producción y diferentes beneficios que tiene este producto. En el segundo capítulo se analiza los proveedores potenciales, el control de calidad que se tomará en cuenta para su elección y los costos de fabricación.

El tercer, cuarto, quinto y sexto capítulo determina el proceso de almacenamiento, rotulado, empaque y embalaje brindando los tiempos y costos fijos de cada uno de ellos, así como los criterios usados para su selección.

Las partes séptima y octava determinan el ciclo, las medidas para su elección, los diseños de estiba en cama y soporte, los tiempos y gastos de unitarización y contenerización.

En la décima parte, los proveedores de interior del vehículo, los gastos y citaciones de carga marítima y dirigible son meros detalles. En la décima parte, se notifican los oficiales de importación/exportación, garantes, terminales de capacidad para la administración de ayuda para el intercambio mundial.

La parte undécima demuestra los puertos, terminales aéreos o terminales terrestres accesibles para la carga peruana, así como el examen del marco de cada uno de estos, incluyendo cursos, limitaciones, administraciones, costos, modalidades, etc. En la sección doce se señala el canal con mayor flujo de negocios para la importación y transporte del artículo. Las partes trece y catorce detallan el marco de los costos del producto y la valoración financiera monetaria por separado.

Se presentan además los fines, propuestas de la investigación y el catálogo bibliográfico utilizado.

ÍNDICE

Carátula.....	i
Dedicatoria.....	ii
Agradecimientos.....	iii
Introducción.....	iv
Resumen.....	v
Índice.....	vi
Índice de tablas.....	x
Índice de figuras.....	xi
1. PRODUCTO A EXPORTAR.....	11
1.1. Ficha técnica del producto.....	12
1.2. Clasificación arancelaria del producto.....	13
1.3. Flujo grama de proceso de productivos.....	13
2. APROVISIONAMIENTO.....	16
2.1. Proveedores potenciales.....	16
2.2. Matriz de selección de proveedores.....	20
2.3. Control de calidad.....	23
2.4. Costo de fabricación y/o adquisición.....	25
3. ALMACENAMIENTO.....	26
3.1. Estrategia de almacenamiento.....	26
3.2. Lay-out de almacén.....	27
3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento.....	28
3.4. Costo fijo de almacén.....	30
4. ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO.....	32
4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto.....	32
4.2. Normas técnicas aplicable.....	33
4.3. Proceso de rotulado.....	34
4.4. Tiempos y costos del proceso de empaçado.....	36
5. EMPAQUE.....	37
5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado.....	37
5.2. Criterios usados para la selección del empaque.....	38
5.3. Proceso de empaque.....	39
5.4. Tiempo y costo del proceso de empaçado.....	40
6. EMBALAJE.....	41
6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado.....	41
6.2. Criterios usados para la selección de embalaje.....	42
6.3. Proceso de embalaje.....	44
6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje.....	45
7. UNITARIZACIÓN (Únicamente si aplica al producto).....	46
7.1. Ficha técnica del pallet.....	46
7.2. Criterios usados para la selección del pallet.....	47

7.3.	Proceso de paletización.....	47
7.4.	Plano de estiba del pallet.....	47
7.5.	Tiempo y costos del proceso de paletizado.....	49
8.	CONTENEDORIZACIÓN (Únicamente si aplica el producto)	50
8.1.	Ficha técnica del contenedor.....	50
8.2.	Criterios usados para la selección del contenedor.....	51
8.3.	Proceso de contenedorización.....	52
8.4.	Plano del contenedor.....	53
8.5.	Tiempos y costos del proceso de contenedorización.....	54
9.	TRANSPORTE	55
9.1.	Proveedores del transporte interno.....	55
9.2.	Costo de transporte interno (Inland Freight).....	58
9.3.	Proveedores de servicio de transporte internacional.....	59
9.4.	Cotizaciones de flete marítimo y aéreo.....	61
10.	SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL	62
10.1.	Agentes de aduana.....	62
10.2.	Costo de agenciamiento.....	66
10.3.	Aseguradoras.....	67
10.4.	Póliza de seguros (cobertura y costo).....	68
10.5.	Terminales de almacenamiento.....	68
11.	INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL	
	PAÍS DESTINO	70
11.1.	Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana.....	70
11.2.	Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.....	74
11.3.	Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.....	77
11.4.	Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino.....	79
12.	DISTRIBUCIÓN	81
12.1.	Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.....	81
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).....	82
12.3.	Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto.....	84
12.4.	Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.....	84
12.5.	Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización,	

exigencias de compra y competencia de productos por canal.....	85
13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN.....	87
14. VALUACIÓN ECONOMICA FINANCIERA.....	88
14.1 Costo de oportunidad de capital.....	88
14.2 Valor actual neto.....	89
14.3 Tasa interna de retorno.....	90
CONCLUSIONES.....	91
RECOMENDACIONES.....	92
BIBLIOGRAFIA.....	93

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Ficha técnica del producto.....	12
Tabla 2	Clasificación arancelaria.....	13
Tabla 3	Proveedores.....	16
Tabla 4	Matriz de selección.....	20
Tabla 5	Costo de fabricación y/o producto.....	25
Tabla 6	Equipamiento.....	30
Tabla 7	Implementos.....	30
Tabla 8	Costo fijo del almacén.....	31
Tabla 9	Tiempos y costos.....	36
Tabla 10	Ficha del empaçado.....	37
Tabla 11	Secuencia para el empaque	39
Tabla 12	Tiempos y costos del proceso de empaçado.....	40
Tabla 13	Ficha del embalado	41
Tabla 14	Proceso de embalaje.....	44
Tabla 15	Tiempos y costos del proceso de embalaje.....	45
Tabla 16	Ficha técnica del pallet.....	46
Tabla 17	Secuencia para el paletizado	48
Tabla 18	Ficha técnica del contenedor.....	50
Tabla 19	Secuencia de contenedorización	52
Tabla 20	Tiempo y costo del proceso de contenerización.....	54
Tabla 21	Empresa de transporte logístico	55
Tabla 22	Empresa de transporte logístico	56
Tabla 23	Empresa de transporte logístico	57
Tabla 24	Costo de transporte interno	58
Tabla 25	Empresa de transporte logístico internacional.....	58
Tabla 26	Empresa de transporte logístico internacional.....	59
Tabla 27	Empresa de transporte logístico internacional.....	60
Tabla 28	Cotización.....	61
Tabla 29	RANSA S.A.C.....	63
Tabla 30	Comex logística S.A.C.....	64
Tabla 31	CLI Proyectos S.A.C.....	65
Tabla 32	Cotización de Exportación con RANSA S.A.C.....	66
Tabla 33	Aseguradoras.....	67
Tabla 34	Póliza de seguro	68
Tabla 35	MAERSK PERÚ S.A.....	69
Tabla 36	ALBO Logística Express S.A.....	70
Tabla 37	DEPO SEGURO S.A.	70
Tabla 38	Matriz de exportación.....	87
Tabla 39	Costo de oportunidad.....	89
Tabla 40	Valor actual neto.....	90
Tabla 41	Tasa de interés de retorno	91

INDICE FIGURAS

Figura 1	Flujograma de Proceso.....	14
Figura 2	Logo de Campo Grande.....	18
Figura 3	Logo de La Cosecha.....	19
Figura 4	ISO 9001 gestión de calidad.....	22
Figura 5	ISO 22000:2018.....	23
Figura 6	Modelo Certificación ISO 9001:2015.....	23
Figura 7	Modelo Certificado de origen.....	24
Figuro 8	Modelo Certificado Fitosanitaria	24
Figura 9	Almacén.....	27
Figura 10	Etiqueta	32
Figura 11	Rotulado	33
Figura 12	Proceso de rotulado	34
Figura 13	Diseño de marcado	43
Figura 14	Plano de estiba del pallet.....	49
Figura 15	Plano de estiba del contenedor	53
Figura 16	Logo Ransa.....	56
Figura 17	Logo empresa New Transport.....	56
Figura 18	Logo empresa Dinet	57
Figura 19	Logo empresa TRANSITEX S.A.C.....	59
Figura 20	Logo de empresa New Atlantic.....	59
Figura 21	Logo empresa New Atlantic.....	60
Figura 22	Logo Ransa.....	63
Figura 23	Logo de la agencia aduanera	64
Figura 24	Logo de la agencia aduanera	65
Figura 25	Puerto Callao	66
Figura 26	Mapeo comercial.....	71
Figura 27	Aeropuerto Jorge Chávez.....	73
Figura 28	Imagen de carretera de Los Ángeles.....	74
Figura 29	Infraestructura portuaria de Los Ángeles.....	75
Figura 30	Infraestructura aéreo	76
Figura 31	Mapeo Comercial	82
Figura 32	Canales para la exportación	83
Figura 33	Canal con mayor flujo.....	84

CAPÍTULO I

PRODUCTO A EXPORTAR

- **Descripción del producto:**

La nuez es un producto orgánico seco básicamente lo mismo que una nuez pecana, se come crudo y se utiliza para hacer numerosas golosinas. Es una importante fuente de proteínas, se consume en su mayor parte crudo como aperitivo, aunque suele ser un buen complemento en la elaboración de ciertas recetas y en especial de dulces, como tartas, bollería y congelados yogur.

La corteza o mesocarpio es leñosa, aunque ligera y fácil de romper cuando está lista; la carne o endocarpio es blanca y tiene un sabor realmente delicioso, cubierta por una piel escasa de color tierra tenue. Es un producto muy nutritivo ya que contiene numerosos nutrientes y es una importante fuente de proteínas; con

1.1 Ficha técnica del producto:

Tabla 1

Cedula descriptiva

DESCRIPCION	
Producto Nombre Científico	Pecana Carya illinoensis
	
Peso	8-9 gramos
Descripción	La nuez es un producto orgánico seco que tiene un lugar con la recolección de nueces. Su producto orgánico oscila entre 2,5 y 4,5 centímetros de largo, de forma alargada, lisa, de concha fina y puntiaguda, su periodo de mejora es de unos 7 meses
Características	Forma: Oblonga Pulpa: Color marrón por fuera y blanco por dentro. Piel o cascara: Delgada, lisa y puntiaguda. . Color: Marrón Longitud: 2.5 – 4.5 cm
Color	Marrón
Variedades	<ul style="list-style-type: none">- Shagbark- Shellbark- Mockernut- Pignut, Hican y Bitternut.
Vida útil	12 meses
Zona de Producción	Departamento de Arequipa
Condiciones de almacenar	Almacenar en un lugar fresco 5 °C y seco

Nota: Meléndez, 2021

1.2. Clasificación arancelaria del producto:

Tabla 2

Clasificación arancelaria

Partida	Descripción
0802.90.00.00	Los demás frutos de cáscara frescos o secos, incluso sin cáscara o mondados.

Nota: SUNAT, 2022

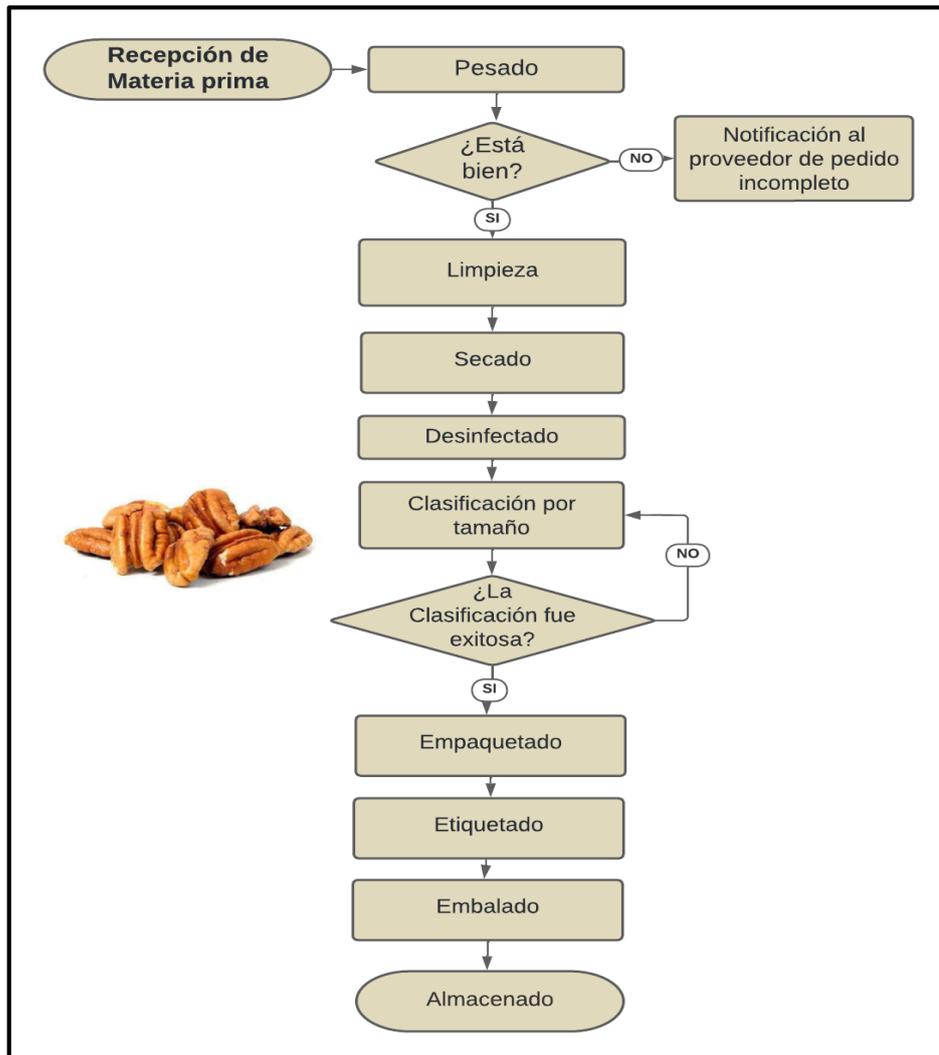
1.3. Flujograma del proceso productivo:

El diagrama de flujo, también llamado diagrama de flujo, es un dispositivo utilizado para abordar la sucesión de ejercicios en un ciclo. Para ello, muestra el inicio del ciclo, los focos de elección y el final de la interacción. Esto da una representación de la actividad del ciclo, haciendo que la representación sea más intuitiva y lógica. Este dispositivo también comunica el progreso de los datos, los materiales, las inferencias del proceso y la cantidad de avances.

Es uno de los siete instrumentos fundamentales de gestión de la calidad. Su principal objetivo es garantizar la calidad e incrementar la eficiencia del grupo. El diagrama de flujo se puede utilizar para crear y trabajar en la representación gráfica de un ciclo y para distinguir el costo del valor. (www.esan.edu.pe).

Figura 1

Flujograma del proceso productivo de la pecana



Nota: Ministerio de Agricultura.

- a) **Recepción de la materia prima:** La sustancia sin refinar aparece en la planta de manejo en camiones. Se presenta en paquetes netos de 40 kg cada uno que se ensamblan en 18 unidades por cama.
- b) **Pesado:** En esta etapa se realiza el pesado según la cantidad de producción, de no cumplirse con el peso correspondiente acordado con el proveedor se procederá a notificarle que el pedido está incompleto.
- c) **Limpieza:** La limpieza de la sustancia sin refinar se realiza en la máquina

limpiadora, la cual se encarga de eliminar del acopio remanentes indeseables como ramas, hojas, tierra, etc.

- d) **Secado:** Luego de la limpieza, las nueces ingresan a la secadora. Este ciclo es fundamental para regular el nivel de humedad, que no debe ser superior al 5,5% para evitar crecimientos o mal olor.
- e) **Ordenar por tamaño:** El clasificador aísla la sustancia natural en varios tamaños a través de un tambor alterno con orificios de varios anchos.
- f) **Paquetería:** Los paquetes fijados al vacío se colocan en sus cajas particulares, finalizando el ciclo de creación.
- g) **Naming:** Es la información que se introduce en los alimentos y es uno de los métodos más significativos y directos para enviar información al comprador **sobre la guarnición, calidad o beneficio dietético.**
- h) **Relleno:** Los artículos adquiridos en las etapas retratadas deberán ser presionados por pedidos y producto objetivo.
- i) **Capacidad:** El artículo completo se guardará en las cámaras a una temperatura razonable para su transporte.

CAPÍTULO II

APROVISIONAMIENTO

2.1 Proveedores potenciales:

Tabla 3

Proveedores

Nº	Proveedor	Lugar
1	Campo Grande Perú	Arequipa
2	La Cosecha Perú	Arequipa
3	Supracorp S.A.C.	Lima
4	PECANAS MAHA DE ICA	Ica
5	Comfrutti	Ica

Nota: Autoría propia

Empresa Proveedora 1: Campo Grande Perú

Lugar: Arequipa

Certificaciones:

- Certificación orgánica
- BRC FOOD SAFETY

Productos:

- Pecana
- Almendras
- Pasas

Información del proveedor:

Somos transportistas y mayoristas en la oferta de frutos secos, deshidratados, aromatizantes, preparados, entre otros. Nuestra administración cubre envíos con un tiempo típico en el rango de 24 y 48 horas y soporte al cliente 100 por ciento ajustado a la identidad de su negocio. Además de frutos secos de calidad, en Campo Grande Perú te ofrecemos un encuentro extraordinario, ya que encontrarás en un mismo lugar todo lo que quieres ofrecer a los frutos secos que tus clientes buscan continuamente. (www.campograndeperu.com)

Misión: Nuestro objetivo central es ser un proveedor confiable, atento y competente en el Perú, que le permita diferenciarse entre sus clientes con resultados de la más alta calidad.

Visión: Nos esforzamos por posicionarnos como la mejor agencia de difusión de frutos secos y productos orgánicos deshidratados en todo el país y, en ese sentido, trabajar en equipo para que la población llegue a mejores expectativas de comodidad cotidiana.

Figura 2

Logo de Campo Grande



Nota: www.campograndeperu.com

Empresa Proveedor 2: La Cosecha Perú

Lugar: Arequipa

Certificaciones:

- Certificación BRC Food
- Certificación Global G.A.P.
- BRC Food Certified
- SENASA

Productos:

- Pecanas
- Pistachos
- Nueces

Información:

La Cosecha del Perú nació en el año 2015 con el deseo de brindar y compartir nuestra pasión por la alimentación saludable y la vida sana con productos de calidad. Nos motiva el hecho de poder compartir nuestros conocimientos

adquiridos acerca de los superfoods peruanos y del mundo, y el amor por lo que ofrece la naturaleza. Nuestro compromiso es inspirarte a llevar una alimentación saludable con nuestros productos de calidad y de alto valor nutricional, contribuyendo con tu alimentación y vida saludable. Ofreciéndote lo mejor de la naturaleza, poniendo a tu alcance la mejor variedad de súper alimentos peruanos y del mundo. ([www. Lacosechadelperu.com](http://www.Lacosechadelperu.com))

Misión: Somos una organización comprometida con el manejo, suministro y exhibición de alimentos de calidad predominante cultivados desde el suelo a costos serios, enfocándonos en la satisfacción y prosperidad de nuestros clientes a través de la seguridad de nuestros productos.

Visión: Ser la principal organización a nivel público en la comercialización de partidas agrarias, acorde con principios administrativos y de calidad, generando estima y elevando para siempre el grado de prosperidad de nuestros actuales y probables clientes.

Figura 3

Logo de La Cosecha



Nota: www.lacosechadelperu.com

2.2 Matriz de selección de proveedores:

Tabla 4

Matriz de Selección

Criterios	DESCRIPCIÓN				
	Campo grande Perú	La Cosecha Perú	Supracorp S.A.C	PECANAS MAHA DE ICA	Comfrutti
	%	%	%	%	%
Precio S/.	90%	90%	80%	85%	80%
Seguridad	90%	85%	85%	70%	70%
Transporte	95%	75%	70%	65%	70%
Certificaciones	90%	80%	95%	70%	80%
Cercanía	95%	75%	70%	70%	75%

Nota: Autoría propia

Resultado: Seleccionamos a Campo Grande como posible proveedor ya que cumple con los lineamientos ideales requeridos por lo que tiene el mejor costo, en cuanto a seguridad se obtiene el 90%, cuenta con transporte para trabajar con la preparación de las nueces hasta nuestro punto de acopio, sin gasto por la adquisición de 5 kilos en mayo, tiene certificados por lo tanto un promedio del 90%, en cuanto a la cercanía se encuentra en nuestra ciudad y distrito equivalente, de esta manera trabajando con transporte y confiabilidad en el transporte.

2.3 Control de calidad:

Brindamos productos con altos estándares de calidad, por este motivo se realizan tres controles a lo largo del proceso de exportación.

- Control de compra de materia prima; Nuestro departamento de logística es el encargado de realizar la compra de nuestra materia prima a nuestro proveedor "Campo grande". Tuvimos en cuenta 2 indicadores:

- % de utilización de capacidad instalada en la fábrica.
- % de mermas

- Control de calidad de empaquetado; los empaques de pecana fueron inspeccionados cada hora por técnicos de calidad para garantizar que estén empaquetados correctamente. Esta fue una forma de garantizar que la producción sea eficiente y cumpla con las normas.

Importancia de la calidad:

La calidad en nuestros productos es importantes ya que garantizará la satisfacción de nuestros clientes, haciendo que se perciba la marca de una manera diferenciada al resto de la competencia.

La calidad ayuda a mantener o mantener clientes, se inclina hacia que sean "escuchados" y que podamos atraer nuevos clientes. Además, consigue que los clientes y compradores, al elogiar los productos de la empresa, se conviertan en la exposición más económica y segura. Un cliente alegre es la mejor promoción porque el verdadero "jefe" de la organización es el cliente satisfecho.

- **Certificaciones de Calidad:**

Certificación 1: ISO 9001

ISO 9001 es el estándar mundial que indica las necesidades para un marco de administración de calidad (SGC). Las asociaciones utilizan la norma para mostrar la capacidad de brindar artículos y servicios que satisfagan las necesidades administrativas y de los clientes de manera confiable.

Figura 4

ISO 9001 gestión de calidad



Nota: www.sgs.pe

Certificación 2: ISO 22000:2018 con SGS:

La nueva Norma UNE-EN ISO 22000:2018 indica los requisitos que debe cumplir un marco de gestión para garantizar la manipulación de alimentos durante todo el orden jerárquico hasta el punto de venta y última utilización.

Figura 5

ISO 22000:2018



Nota: www.sgs.pe

Figura 6

Modelo Certificación ISO 9001:2015



Nota: www.sgs.pe

Figura 7

Modelo Certificado de origen

CERTIFICADO DE ORIGEN						
1. Nombre y domicilio del exportador:				Número del Certificado de Origen:		
Número de Registro Fiscal:						
2. Nombre y domicilio del productor:			3. Nombre y domicilio del importador:			
Número de Registro Fiscal:			Número de Registro Fiscal:			
4. Factura(s)	5. Clasificación arancelaria	6. Descripción de la(s) mercancía(s)		7. Criterio de origen		
8. Declaro bajo juramento que:						
- La información contenida en este documento es verdadera y exacta. Estoy consciente de que seré responsable por cualquier descripción falsa u omisión hecha en o relacionada con el presente documento.						
- Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido de la presente declaración.						
- Las mercancías son originarias y cumplen con los requisitos que les son aplicables conforme al Acuerdo de Integración Comercial celebrado entre la República del Perú y los Estados Unidos Mexicanos, y no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes, de conformidad con los Artículos 4.16 y 4.17 del Acuerdo.						
- Este certificado se compone de ____ hojas, incluyendo todos sus anexos.						
Firma:			Empresa:			
Nombre:			Cargo:			
Fecha (dd/mm/aa):			Teléfono:			
9. Observaciones:						
10. Validación del certificado de origen (EXCLUSIVO PARA USO OFICIAL). (Ciudad, país, fecha, nombre, firma y sello)						

Nota: www.sgs.pe

Figura 8

Modelo Certificado Fitosanitaria

CERTIFICADO FITOSANITARIO		
 República del Perú Ministerio de Agricultura		N° <input type="text"/>
ORGANIZACIÓN DE PROTECCIÓN FITOSANITARIA PLANT PROTECTION ORGANIZATION PERU		A: ORGANIZACIÓN (ES) DE PROTECCIÓN FITOSANITARIA TO: PLANT PROTECTION ORGANIZATION (S) DE: (OF)
DESCRIPCIÓN DEL ENVÍO		
Nombre y Dirección del Exportador		
Nombre y Dirección declaradas del destinatario		
Número y descripción de bultos		Marcas Distintivas
Lugar de Origen	Medios de transporte declarados	Punto de entrada declarado
Cantidad declarada y nombre del producto		Nombre botánico de las plantas o productos vegetales
Por la presente se certifica que las plantas o productos vegetales descritos más arriba se han inspeccionado de acuerdo con los procedimientos adecuados y se consideran exentos de plagas de cuarentena, prácticamente exentos de otras plagas nocivas y se considera que se ajustan a las disposiciones fitosanitarias vigentes en el país importador.		
TRATAMIENTO DE DESINFESTACIÓN O DESINFECTACIÓN		
Fecha	Tratamiento	
Producto Químico	Concentración	
Duración y temperatura		
INFORMACIÓN ADICIONAL		
DECLARACIÓN SUPLEMENTARIA		
Nombre del funcionario autorizado		(Sello de Organización)
Lugar de expedición y fecha		(Firma)
EL SENASA, sus funcionarios y representantes declinan toda la responsabilidad financiera resultante de este certificado. Este certificado ha sido adoptado por el Perú por Decreto Ley N°21175 concordante a la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria de FAO.		

Nota: www.sgs.pe

2.4 Costo de fabricación:

Para una cantidad de 10,000 kilos de Pecana a exportar se necesitará S/. 350,000, Así mismo el proceso productivo tendrá un costo de S/. 2,500, el proceso de rotulado, empackado, embalado y paletizado de S/.1, 000, S/.3, 000, S/.60, S/.500 respectivamente

Siendo un total de S/. 357,060.00 por costo de fabricación.

Tabla 5

Costo de fabricación y/o producto

DESCRIPCIÓN				
Descripción		Cantidad	Medida/ 1kg	Precio Total
Producto	Pecana	10,000 Kilos	35.00 x kilo	350,000.00
Pelada				
Proceso Productivo		10,000 Kilos	-	2,500.00
Rotulado		10,000 Etiquetas	0.10	1,000.00
Empacado		10,000 empaques	0.30	3,000.00
Embalado		200 Embales	0.30	60.00
Paletizado		20 Pallets	25.00	500.00
Total				S/.357,060.00

Nota: Autoría propia

CAPÍTULO III

ALMACENAMIENTO

3.1 Estrategia de almacenamiento:

La Organización completará el sistema de acopio de la siguiente manera: dispondremos de un almacén razonable para nuestras nueces, ya que una vez secas las nueces se pueden guardar en almacén durante 5-6 meses a una temperatura de 5 a 10°C. La temperatura ideal es de 0 a 10°C; cuanto más bajo es, más prolongada es la vida. Se pueden guardar congelados a -18°C durante más de un año, manteniéndose en buen estado.

Dependiendo del contenido de humedad de las nueces, que puede diferir en algún lugar entre el 2 y el 20 %, la bochornosidad relativa ideal para ampliar

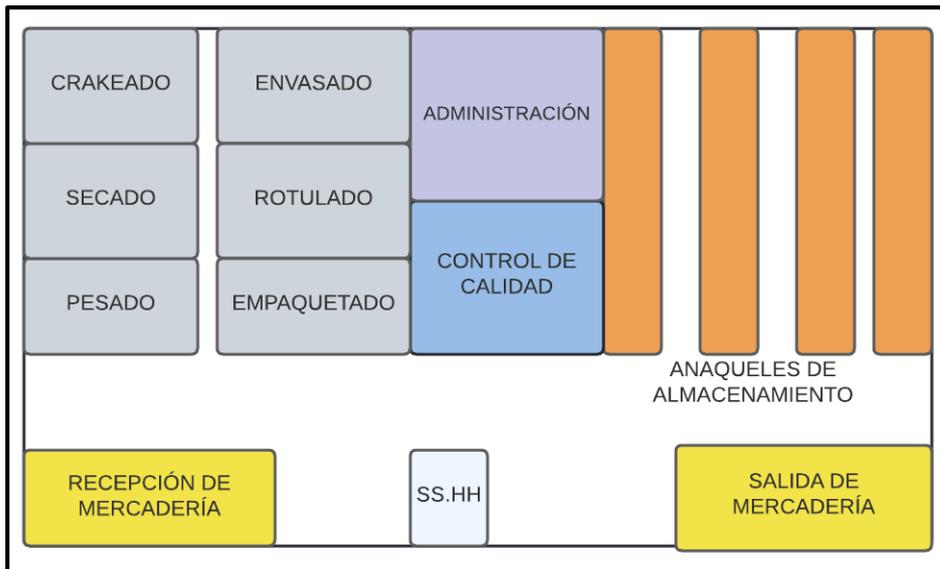
el período de tiempo de capacidad puede ser del 55 al 70 %. Se sugiere que los soportes protejan el artículo de la humedad. El centro de distribución es pequeño, en todo caso cuenta con 4 retiros o retirios, además cuenta con baños.

Cada rack tiene 3 niveles de capacidad los cuales contendrán 2 camas por cada nivel con 20 boxes por cada nivel, dándonos un total de 60 boxes por cada rack. Se utilizará un apilador eléctrico para enviar el montón. El clima tendrá ventilación para guardar el elemento y no tendrá ningún ajuste.

3.2 Lay-out de almacén:

Figura 9

Almacén



Nota: Autoría propia

3.3 Equipamiento para el almacén:

- **Bienes de Equipamiento:**

Bastidores de acero templado:

Los racks con medidas de 2.7 metros de largo x 1.20 metros de fondo y 3 metros de alto, estos racks tienen la capacidad de contener las cajas que albergan las papayas de Arequipa. Cada estante contiene 60 cajas de artículos.

Balance:

Se tratará de básculas computarizadas de 2 500 kg con platina para uso moderno, exclusivamente destinadas a trabajos en roca sólida ya que cuenta con una platina de acero templado de extrema seguridad. Por su límite de aforo, esta báscula tiene una exactitud adecuada a las normas comerciales. Modelo ACSTCS-500K, con una carga de 10kg.

Extintores de fuego:

Dispondremos de 2 extintores polivalentes de presión contenida con aspecto libre de soldadura en sus agrupaciones, como medida de seguridad contra incendios.

Cunas:

Las camas cuentan con un elemento de 1 metro de largo x 1,20 metros de ancho, utilizado para armar boxes.

Ordenador Personal:

Se utilizará para el alta de inventarios y correspondencias particulares vía correo.

Impresora:

Involucraremos a la imprenta para las guías de carga y transporte de los artículos que se enviarán.

Asientos y áreas de trabajo:

Consolidado para que el personal haga sus ejercicios.

• Seguridad Realiza para el Personal:**Gorras de bienestar:**

Los gorros se utilizarán para los peligros que puedan surgir a la hora del trabajo y los trabajadores puedan sufrir golpes en la cabeza.

Zapatos de bienestar:

Manténgase alejado de los peligros de desastres sólidos para los pies de los trabajadores.

Vestuario defensivo:

El equipo de protección individual (EPP) son dispositivos, materiales y vestimenta individual que se espera de cada trabajador para protegerlo de al menos un peligro presente en el trabajo y que pueda socavarlo.

3.4 Costo fijo del almacén: Este sería la inversión para implementar todo el almacén, de allí se cada el porcentaje para mantenerlo al mes.

Tabla 6

Equipamiento

DESCRIPCIÓN	PRECIO S/.	PRECIO TOTAL S/.
Estantes (4)	550.00	2200.00
Balanzas (2)	300.00	600.00
Extintores (2)	80.00	160.00
Parihuelas (20)	48.00	96.00
Computadora (2)	1,730.00	3,460.00
Impresora (1)	1,100.00	1,100.00
Sillas y escritorio (2 par)	1,400.00	2,800.00
TOTAL		9,726.00

Nota: *Autoría propia*

Tabla 7

Implementos

IMPLEMENTOS DE SEGURIDAD PARA EL PERSONAL		
CANTIDAD	PRECIO S/.	PRECIO TOTAL S/.
Casco de seguridad (4)	100.00	400.00
Zapatos de seguridad (4)	140.00	560.00
Ropa de protección (4)	90.00	360.00
TOTAL		1,320.00

Nota: *Autoría propia*

Tabla 8

Costo fijo del almacén

PRECIO TOTAL S/.	
Equipamiento para el Almacén	9,726.00
Implementos de Seguridad	1,320.00
TOTAL	S/.11,046.00

Nota: Autoría propia.

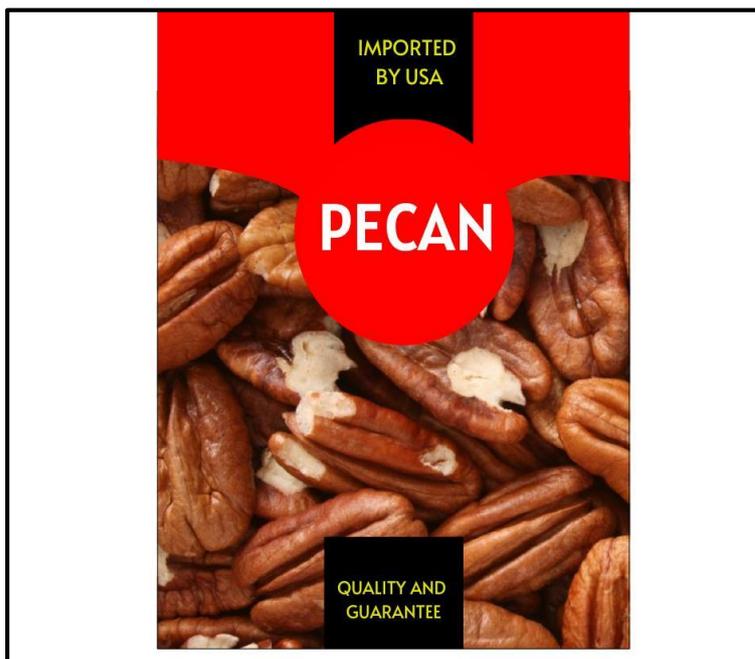
CAPÍTULO IV

ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO

4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto

Figura 10

Etiqueta



Nota: Autoría propia.

Figura 11

Rotulado



Nota: Autoría propia.

4.2 Normas técnicas aplicables

Normas de Perú para la Exportación:

SENASA, para comercializar o reenviar elementos de plantas manipulados nuevos o esenciales, así como plantas y otros artículos dirigidos; se debe obtener esta declaración fitosanitaria.

Nota: www.senasa.gob.pe

DIGESA, La Autoridad de Producto Se permite la Afirmación Limpia de acuerdo con la parte, antes de la consistencia con las necesidades, por ejemplo, Aprobación Estéril, evaluación de racimos y examen microbiológico establecidos

en la norma limpia vigente. Aprobación estéril de sustancias añadidas para intercambio público y desconocido.

Nota: www.digesa.minsa.gob.pe

Norma del Instituto Nacional de Calidad (INACAL):

La motivación de INACAL es avanzar y garantizar la consistencia con la Estrategia Pública para la Calidad de cara al giro de los acontecimientos y la seriedad de los ejercicios monetarios y de seguro del comprador.

Nota: www.inacal.gob.pe

Normas de Acceso de EEUU:

Tener la opción de exhibir un alimento. Debe tener el aval de la FDA (Organización de Alimentos y Medicamentos). La demostración gubernamental de alimentos, medicamentos y correctivos otorga a la FDA el poder de tratar de proteger a los compradores esperando que los nombres en los paquetes de alimentos en el comercio de carreteras no sean en lo más mínimo falso.

Nota: www.fda.gov

4.3 Proceso de rotulado

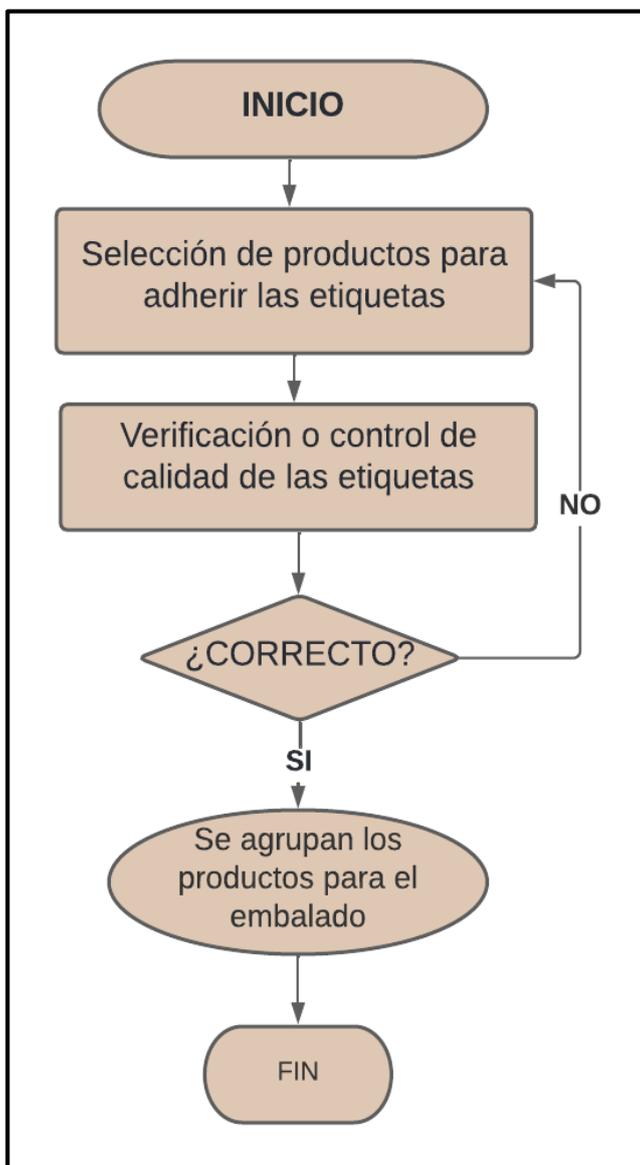
Es toda inscripción, leyenda, imagen o materia descriptiva o gráfica que se haya escrito, impreso, esparcido, marcado o adherido al envase:

- Logo del fabricante; El logo del producto está representado por un fondo de pecanas, con colores rojo y negro; con el nombre "PECAN" en letras blancas.
- Dirección del fabricante; Av. Porongoche 500, Paucarpata, Arequipa
- País de origen; Perú

- Medidas de la bolsa; 10 x 15cm
- Marcas de manipuleo; envase reusable, manipulación, transporte y cuidado.
- Dirección de embarque; Puerto de Callao - Jirón Constitución 340, Callao 07021
- Dirección de destino: Estados Unidos, Los Ángeles
- Peso bruto: 100kg

Figura 12

Proceso de rotulado



Nota: Autoría propia.

4.4 Tiempos y costos del proceso del rotulado

De acuerdo a los datos expresados se van a procesar 10,000 etiquetas, el tiempo de producción es de 8 horas según la empresa y su costo es de 1,000.00 soles.

Tabla 9

Tiempos y costos

DESCRIPCIÓN		
Jornada	Costos S/.	Etiquetas
1 hora	0.10	1250 E.
8 horas	1,000.00	10,000 E.

Nota: Autoría propia

CAPÍTULO V

EMPAQUE

5.1 Ficha técnica de empaque seleccionado

Tabla 10

Ficha del empackado

INFORMACIÓN	
	Datos Principales
	Material: Plástico de poliamida y polietileno
	Capacidad: 1 kg.
	Medida: 10x15cm
	Color: Transparente
	Peso unitario: 5 g
	Volumen: 1litro
	Almacenaje: Lugar seco

Nota: Navarrete, 2019

5.2 Criterios usados para la selección del empaque

Las principales reglas que se utilizarán para la determinación están relacionadas en primer lugar con el artículo real y, por supuesto, con el titular y el empaque, evaluando la delicadeza, la fuerza, la protección contra rasguños, la aversión a la humedad, las respuestas a los extraños objetos.

Los empaques y embalajes utilizados para la exportación se deben evaluar bajo los parámetros normativos de cada país de origen y según país destino. En caso de la exportación al país de Estados Unidos deberá tenerse en cuenta las leyes y normas sobre bioterrorismo. (www.ministerio.gob.pe)

Según su función:

- Protección del producto, permeabilidad a gases y aromas
- Características del sellado
- Evaluar los parámetros normativos de cada país de origen y según el país de destino
- Identificación del producto
- Diseño: Forma, tamaño y color - personalidad del producto
- Envase: Junto con el diseño, gran valor de promoción e imagen
- Calidad: Valoración de elementos del núcleo – normas - competencia
- Propiedades físicas, químicas, técnicas – apto para uso
- Precio: Valor último de adquisición

Según su resistencia:

- Resistente a la rigidez
- Resistente a impactos
- Resistente a temperaturas bajas o altas.

5.3 Proceso de empaquetado

Tabla 11

Secuencia para el empaque

ETAPAS SECUENCIALES	
	<p>Se recepciona el producto y se realiza la selección.</p>
	<p>Extracción de aire, vacío. Los sacos se colocan en la oficina de vacío de la empaquetadora, garantizando que la abertura esté estratégicamente preparada para su fijación. En ese momento, se elimina el aire dentro de la cámara y se crea un vacío.</p>
	<p>El empaque seleccionado pasa por el proceso de etiquetado y rotulado.</p>
	<p>Se procesa a llenar los envases y colocar su sello de seguridad, luego se almacena para su conservación, para continuar con el proceso de exportación.</p>

Nota: www.agritotal.com

5.4 Tiempo y costo del proceso de empaçado

De acuerdo a los datos expresados se van a procesar 10,000 empaques, el tiempo de producción es de 8 horas según la empresa y su costo es de 3,000.00 soles.

Tabla 12

Tiempos y costos del proceso de empaçado

TIEMPOS Y COSTOS		
TIEMPO	COSTOS S/.	Empaques
1 Hora	0.30	1250 u.
8 Horas Laboradas	3,000.00	10,000 u.

Nota: Autoría propia.

CAPITULO VI

EMBALAJE

6.1 Ficha técnica de embalaje seleccionado

Tabla 13

Ficha del embalado

INFORMACIÓN	
	Datos Principales
	Material: Cartón corrugado
	Capacidad: 20 kg.
	Medida: 60x30x40 cm
	Color: Marrón
	Peso unitario: 545 g
	Volumen: 72 litros
	Almacenaje: 5° a 35°C

Nota: Navarrete, 2019

6.2 Criterios usados para la selección de embalaje

La Organización considerará las medidas de acompañamiento para la determinación de la paquetización:

- Todos los contenedores deben tener un nombre claro y estar separados en el idioma del país objetivo con los datos que los acompañan.
- Un lado corto del contenedor debe llevar los datos de prueba reconocibles del artículo que contiene:
 - Nombre normal del artículo y surtido (comunicado en términos comerciales y no en términos de planta).
 - Tamaño y agrupación de ítems, cuando se utilizan normas; comunicada como número de piezas por Kg o número de piezas en un tipo particular de bulto.
 - Cantidad, demostrada como peso neto, conteo y volumen mostrado en unidades métricas (kilogramos, gramos). En el caso de que el contenido de la venta por paquetes se divida en paquetes de unidades, la marca exterior debe mostrar la cantidad de estos.
 - Nación de origen.
 - Nombre de la marca del artículo, con el logotipo separado.
 - Nombre y dirección del emparador.
 - Nombre y dirección del mayorista

Diseño del marcado

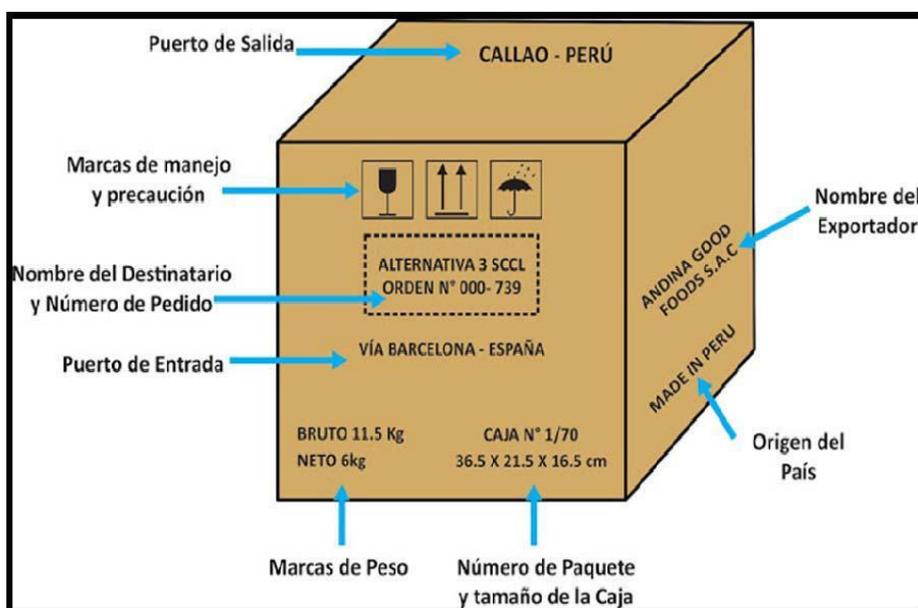
Para un mejor trato del flete, se deben poner algunos rótulos en el exterior de la caja, garantizando así que el flete llegue a su destino en perfectas condiciones.

El embalaje debe consignar lo siguiente:

- País de origen
- Datos del Exportador
- Datos del Importador
- País destino – Puerto
- Símbolos pictográficos
- Numeración de Bultos

Figura 13

Diseño de marcado



Nota: www.magudefe.blogspot.com

6.3 Proceso de embalaje

Tabla 14

Proceso de embalaje

PROCESO DE EMBALAJE	
	 <p>La Empresa seleccionará la pecana pelada, según el calibrado a exportar.</p>
	 <p>Se escoge la bolsa de plástico al vacío como envase del producto por sus características y ser el material más usado para este tipo de producto.</p>
	 <p>El cartón doblado tiene una asociación de tres papeles que lo hacen seguro y esto ayudará a disminuir la posibilidad de cualquier daño con el producto en el momento de la mudanza.</p>
	 <p>El artículo, una vez empaquetado, se colocará en cajas de cartón plegadas para su exposición.</p>
	 <p>Finalmente tendremos el pallet como se aprecia en la imagen.</p>

Nota: Autoría propia

6.4 Tiempos y costos del proceso de embalaje

De acuerdo a los datos expresados se van a embalar 200 cajas, el tiempo de producción es de 8 horas según la empresa y su costo es de 60.00 soles.

Tabla 15

Tiempos y costos del proceso de embalaje

DESCRIPCIÓN		
Tiempo	Costos S/.	Cajas
1 hora	0.3	25 E.
8 horas laboradas	60	200 E.

Nota: Autoría propia

CAPITULO VII

UNITARIZACIÓN

7.1 Ficha técnica del pallet seleccionado

Tabla 16

Ficha estructural del pallet

DESCRIPCIÓN	
	Datos principales:
	Medidas: 1,200 x 800 cm
	Peso: 20 kg
	Peso máx. Aplicable: 1200 kg.
	Material: Pino
	Durabilidad: Reutilizable
	Almacenaje: Calor al menos 56° de temperatura

Nota: Navarrete, 2019

7.2 Criterios usados para la selección del pallet

Para el proceso exportador del producto de PECANA PELADA y considerando las cantidades de cajas conteniendo el producto y el país de destino, se determinaron los siguientes criterios: (www.retos-operaciones-logistica.eae.es)

- Criterio 1: Múltiples utilizaciones (transporte, capacidad).
- Criterio 2: Medidas estandarizadas
- Criterio 3: Precio más económico
- Criterio 4: Obras sobre la naturaleza del transporte.
- Criterio 5: Da agilidad en el cuidado.
- Criterio 6: De fácil reciclaje

7.3 Proceso de Paletización

La paletización es una secuencia estructural que se inicia en el producto, sus procesos productivos, el rotulado, el empaque, el embalaje y culmina con el sistema de los pallets donde se depositan las mercancías ya listas para el transporte interno con destino a adunas y su exportación al país destino. ([/www.diariodelexportador.com](http://www.diariodelexportador.com))

Tabla 17

Secuencia para el paletizado

ETAPAS	
	En esta primera etapa se considera el proceso de rotulado
	Se toma el control de calidad de nuestro producto a exportar
	La secuencia en esta imagen se evidencia el empaque de los productos
	Las cajas conteniendo el producto a exportar se depositan en los pallets para su manipulación

Nota: Navarrete, 2019

7.4 Plano de estiba del pallet

Figura 14

Plano de estiba del pallet



Nota: www.Alcopalet.com

7.5 Tiempos y costos del proceso de paletizado

De acuerdo a los datos expresados se van a paletizar 20 pallets, el tiempo de producción es de 8 horas según la empresa y su costo es de 500.00 soles.

Tabla 17

Tiempos y costos de la secuencia del pallet

COSTOS PALETIZADO		
Tiempo	Costos S/.	Pallets
1 hora	S/25.00	3 P.
8 horas laboradas	S/500.00	20 P.

Nota: www.logisticaintegralbj.com.pe

CAPÍTULO VIII

CONTENEDORIZACION

8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado

Tabla 18

Ficha técnica del contenedor

REEFER 20'	
	Datos principales:
	Tipo: Dry
	Tamaño: 20 pies
	Ancho: 7.7 ft / 2.35 mt
	Altura: 7.9 ft / 2.39mt
	Vida útil: 7 a 14 años
Carga máx: 21,800 kg	

Nota: www.contenedoresmas.com

8.2 Criterios usados para la selección del contenedor

Hay algunos tipos de soportes y cada uno está diseñado para un uso particular. Suponiendo que elegimos el correcto, nos aseguramos de que el artículo llegue a su objetivo fiel a su forma. Entre las ventajas del compartimento, destaca la seguridad y la confianza que ofrece. Mediante el transporte por compartimentos garantizamos que los artículos viajan seguros, no son alterados, cambiados o llevados en ruta. (tcc.com.co)

- Modelo 1: Tamaño, tanto la cantidad como las calidades de nuestro artículo condicionan el tamaño del soporte.
- Modelo 2: Acreditación y congruencia ISO del titular.
- Modelo 3: Enemigo excepcional de la humedad en el interior de la cubierta, para evitar la humedad durante la salida
- Base 4: Único para transporte aéreo, marítimo y terrestre.
- Regla 5: Paredes laterales completamente revestidas y seguras para el clima, techo duro y equipadas con entradas. Es un porta furgón seco para el traslado de mercancías secas.

8.3 Proceso de contenedorización

Tabla 19

Secuencia de contenedorización

SECUENCIA DE CONTENEDORIZACIÓN	
	<p>Las cajas de nogal pelado serán ordenadas, calibradas, prensadas sin fin.</p>
	<p>Después de pasar por este ciclo de maquila, se llevan en camillas a las cámaras de reposo donde se sitúan allí para mantenerlas a una temperatura de 7-12°C para que la pieza no se arruine.</p>
	<p>Cuando se presenta en la planta el compartimiento Dry Van de 20 pies, se apilan las cajas en el contenedor y aquí donde están los monitores de SENASA verifican que el producto orgánico cumpla con las necesidades de calidad para ser comercializado, generalmente el artículo no se despacha.</p>
	<p>Cuando el compartimiento está apilado, se dirige al puerto dentro de los tiempos de corte establecidos por la organización de entrega, todo junto para no presentar molestias para el envío.</p>
	<p>Finalmente, el titular se presenta en el Puerto Callao Lima para mercadería a la nación objetivo USA - LOS ANGELES</p>

Nota: Navarrete, 2019

8.4 Plano de estiba del contenedor

El plano de estiba es un informe que deben llevar todos los buques que transporten titulares. Consta de un croquis donde se registra el área de cada uno de los soportes que transporta la embarcación.

Con el plan de estiba es factible decidir con absoluta precisión dónde se ha colocado un montón. Los epicúreos comentan que incluso los propietarios del producto pueden elegir el lugar y que hay lugares que son más costosos que otros, como si fueran asientos en un teatro.

Figura 15

Plano de estiba del contenedor

PESO	VACIO	2.250 KG
	PESO MAXIMO	28.240 KG
MEDIDAS	EXTERNAS	INTERNAS
LARGO	6.058mm	5.900 mm
ANCHO	2.438 mm	2.345 mm
ALTO	2.591 mm	2.400 mm
VOLUMEN	33,30 m3	



Nota: www.iconteiners.com

8.5 Tiempo y costos del proceso de contenedorización

Este dependerá del tipo de contenedorización el cuál detallaremos en la siguiente tabla.

Tabla 20

Tiempo y costo del proceso de contenerización

DESCRIPCIÓN						
Tipo de container	Dimensiones		Precio de viaje	Tiempo	Puerto de origen (Perú)	Puerto de destino
Reefer de 20 pies refrigerado	Externo Largo	Interno Largo	2,650.00 \$	15 días	Callao	Miami (Estados Unidos)
	6.05	5.90				
	Ancho	Ancho				
	2.43	2.34				
	Alto	Alto				
	2.59	2.40				

Nota: Rutas marinas – SIICEX

La empresa, iniciará con una carga pequeña que solo utilizara 4 pallet para 1 contenedor, lo que significa que será compartido y por lo tanto el costo de viaje que nos correspondería es de \$662.00 equivalente aproximadamente a 2502.00 soles.

CAPÍTULO IX

TRANSPORTE

9.1. Proveedores del transporte interno

Tabla 21

Empresa de transporte logístico

RANSA S.A.C.	
Ruc	20100039207
Departamento	Callao
Dirección	Av. Argentina Nro. 2833
Teléfono	(01) 313-6000

Nota: www.ransa.biz

Figura 16

Logo Ransa



Nota: www.ransa.biz

Tabla 22

Empresa de transporte logístico

New Transport S.A	
Ruc	20253319403
Departamento	Lima
Dirección	Av. Roosevelt Nro. 5790 (Piso 6, Edificio Corporativo Roosevelt)
Teléfono	(01) 613-9696

Nota: www.newtransport.net

Figura 17

Logo empresa New Transport



Nota: www.newtransport.net

Tabla 23

Empresa de transporte logístico

DINET S.A	
Ruc	20427919111
Departamento	Lima
Dirección	Jr. Morelli Nro. 110 Int. 601
Teléfono	(01) 6189000

Nota: www.dinet.com.pe

Figura 18

Logo empresa Dinet



Nota: www.dinet.com.pe

9.2 Costo de transporte interno (Inland Freight):

Se optó por tomar los servicios de transporte de la empresa Ransa S.A.C. ya que la empresa proporciona mayor seguridad en el transporte de nuestra mercadería y el tiempo es más eficiente.

Tabla 24

Costo de transporte interno

DESCRIPCIÓN			
Ruta	Trayecto	Precio S/.	Tiempo
Origen – Destino Arequipa - Lima	Panamericana KM 1,015.00	470.00	15hr:20m

Nota: www.ransa.net

9.3 Proveedores de servicio de transporte internacional

Tabla 25

Empresa de transporte logístico Internacional

TRANSITEX S.A.C.	
Ruc	20600070321
Departamento	Lima
Dirección	Cal. Antequera Nro. 176 Int. 303
Teléfono	(01) 2434654

Nota: www.transitex.com

Figura 19

Logo empresa TRANSITEX S.A.C.



Nota: www.transitex.com

Tabla 26

Empresa de transporte logístico Internacional

New Atlantic S.A.C.	
Ruc	20562763351
Departamento	Callao
Dirección	Cal. los Geranios Mza. o Lote. 03
Teléfono	+51 981 366 393

Nota: www.new-atlantic.com

Figura 20

Logo empresa New Atlantic



Nota: www.new-atlantic.com

Tabla 27

Empresa de transporte logístico Internacional

SAVINO DEL BENE DEL PERU S.A.C.	
Ruc	20505223421
Departamento	Lima
Dirección	Av. Tomas Marsano Nro. 2398
Teléfono	(01) 358-3800

Nota: www.savinodelbene.com

Figura 21

Logo empresa New Atlantic



Nota: www.savinodelbene.com

9.4 Cotizaciones de flete marítimo y aéreo

El costo del transporte marítimo desde Lima – Callao hasta el puerto de Miami - USA será realizado por la empresa SAVINO DEL BENE S.A.C. ya que resultó más conveniente en cuanto a precios.

Tabla 28

Cotización

FLETE MARITIMO			
Ruta	Precio \$	Precio S/.	Tiempo
Origen - Destino	3,100.00	12,276.00	17 días

Nota: www.savinodelbene.com

CAPÍTULO X

SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1 Agentes de aduana:

El oficial de importación/exportación es un ayudante experto de la capacidad pública de tradiciones, cuyo permiso lo faculta ante la Administración de Tradiciones Públicas para ofrecer tipos de asistencia a personas ajenas como director en el despacho de producto. Los funcionarios de importación/exportación son responsables reflexiva y autorizadamente de cualquier actividad o exclusión dolosa o culposa que perjudique o pueda perjudicar los intereses del Depositario o que se oponga a la mejor ayuda del Estado o a la que deban prestar a sus directores. (www.aduana.cl)

Tabla 29

RANSA S.A.C.

INFORMACIÓN	
Departamento	Callao
Dirección	Av. Argentina Nro. 2833
Teléfono	(01) 313-6000
Servicio	Agenciamiento Aduanero Servicio Integrado de Logística Almacenaje Distribución Transporte Depósito Temporal
Certificaciones	BASC SGS OEA

Somos la principal administradora de factores coordinados del Perú con más de 7,000 trabajadores excepcionalmente preparados y concentrados para cumplir con los requisitos particulares de nuestros clientes en cada área financiera, convirtiéndonos en cómplices clave en las operaciones planificadas de nuestros clientes.

Nota: www.ransa.biz

Figura 22

Logo Ransa



Nota: www.ransa.biz

Tabla 30*Comex logistics S.A.C.*

INFORMACIÓN	
Departamento	Callao
Dirección	Cal. Ricardo Palma Nro. 212 A.H. Aeropuerto 2do Piso Ofici (Alt. Av. Faucett y Av. Quilca)
Teléfono	
Servicio	Agenciamiento de aduanas Asesoría en comercia exterior Transporte local y distribución
Certificaciones	BASC WCA

En nuestra andadura por brindar un soporte de calidad, Agencia De Aduana Comex S.A.C., ofrece a sus clientes una administración de operaciones de gran alcance en el ámbito de los negocios transporte marítimo, aéreo, terrestre, libertad aduanera, vehiculo cercano, y enajenación y exhortación en cambio no familiar.

Nota: www.comex.com.pe

Figura 23*Logo de la agencia aduanera*

Nota: www.comex.com.pe

Tabla 31

CLI PROYECTOS S.A.C.

INFORMACIÓN	
Departamento	Callao
Dirección	Av. Elmer Faucett Nro. 2000 Dpto. D Int. D (Oficina 201)
Teléfono	(01) 613-8686
Servicio	Agenciamiento Aduanero Transporte Logística integral
Certificaciones	BASC OEA SGS Sistema de Gestión Antisoborno CALIDAD

Nuestro constante desarrollo, tanto subjetivo como cuantitativo, nos ha llevado a completar un exigente plan de modernización, con innovación de punta y un cuerpo docente profundamente preparado que permanece por siempre inseparable de la ayuda brindada a nuestra disposición de clientes y administradores.

Nota: www.cli.com.pe

Figura 24

Logo de la agencia aduanera



Nota: www.cli.com.pe

10.2 Costo de agenciamiento:

Tabla 32

Cotización de Exportación con RANSA S.A.C.

Cotización de Exportación con RANSA S.A.C.

Nº de Cotización	98			Vigencia:	30/12/2022
Ejecutivo:	Ana Assereto			Para:	Nicol Paracas
Fecha:	21/01/2022			Atten.:	
Régimen:	Exportación	Régimen Aduanera:	-		
Vía:	Marítimo	Incoterms:	FOB		
Tipo de Carga:	FCL	Ref.:	-		
Tipo de Flete:	Collect	Puerto de Origen:	Callao		
Condición Flete:	-	Puerto Destino:	Los Angeles		
Tipo de Servicio:	Integral	Nº Bultos	-		
Tipo de Despacho:	Anticipado	Línea Naviera:	MSC		
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

- Estas tarifas son aplicables solo para fletes generales y no importan envíos de mercancías peligrosas, fletes estimados, microbios, fletes curiosamente voluminosos, fletes de corta duración o cualquier otro tipo de envío que requiera un cuidado extraordinario.
- Después de la fecha límite, la tarifa se actualizará en la fecha de crucero.

RANSA S.A.C.
Av. Argentina Nro. 2833

Nota: RANSA S.A.C.

10.3 Aseguradoras:

Los planes de respaldo o la agencia de seguros son fundaciones monetarias que ofrecen varios tipos de protección para proteger a las personas y organizaciones de los peligros que ellos, sus recursos o sus recursos pueden enfrentar.

Mediante el pago de una excepción, que es la osadía de la protección, el salvaguardado cubrirá la apuesta a la agencia de seguros. En caso de percance, el amparado deberá pagar, la amparada valentía, o en casos específicos brindar un apoyo (www.finanzaspracticas.com.)

Tabla 33

Aseguradoras

INFORMACIÓN		
ASEGURADORA	DOLARES	SOLES
Aseguradora RIMAC	\$ 320.00	S/. 1,267.00
Aseguradora IGLU AVLA	\$ 230.00	S/. 910.00
Aseguradora PACÍFICO	\$ 350.00	S/. 1,386.00

Nota: Autoría Propia

10.4 Póliza de seguros (cobertura y costo):

Tabla 34

Póliza de seguro

DESCRIPCIÓN	
1.41%	Valor FOB

Nota: Autoría Propia

10.5 Depósitos temporales:

Tabla 35

MAERSK PERÚ S.A.

DESCRIPCIÓN	
Departamento	Lima
Dirección	Calle Chinchón, 1018 - 4to. Piso San Isidro - Lima.
Teléfono	(01) 614-0050
Certificaciones	BASC

Trabajamos con la administración de tus envíos y factores coordinados en la web. Desde rastrear un costo y reservar un lugar hasta enviar informes y seguir el flete.

Nota: www.maersk.com.pe

Tabla 36*ALBO Logística Express S.A.*

DESCRIPCIÓN	
Departamento	Callao
Dirección	Cal. Uno Nro. 383
Teléfono	(01) 574-2293
Certificaciones	BASC WCA

ALBO se estableció en 1991 para dar administraciones de capacidad básica. Contamos con más de 100.000 metros cuadrados de almacenes decididamente ubicados en cada ciudad para trabajar con la capacidad y dispersión de los productos y artículos de nuestros clientes.

Nota: www.albo.com.pe

Tabla 37*DEPO SEGURO S.A.*

DESCRIPCIÓN	
Departamento	Lima
Dirección	Av. Republica de Panama Nro. 6683
Teléfono	(01) 241-0510
Certificaciones	BASC WCA

Somos la primera empresa del Perú en soluciones de auto almacenamiento para el hogar y la empresa. En DepoSeguro podrás alquilar el almacén a la medida y tiempo que necesites. Te brindamos la seguridad, flexibilidad y tecnología para que tus pertenencias siempre estén en buen estado.

Nota: www.deposeguro.com

CAPÍTULO XI

INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DE DESTINO

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

Las terminales portuarias se suman a la mejora de los ejercicios monetarios de las redes sumergidas en el espacio de impacto; crean nuevas especulaciones y empresas; la industria de viajes y el aumento de los negocios y, por lo tanto, se reduce la miseria, alrededor del 95% del intercambio global de Perú se realiza por vía marítima, lo que decide la importancia de esta área como una pieza importante del desarrollo de la nación. Los principales puertos que tenemos en Perú son: El puerto en Piura (Puerto Paita) en Trujillo (Puerto

Salaverry), en Arequipa (Puerto Matarani), en Ica (Puerto Pisco); siendo el principal puerto del Callao para el proceso de exportación, El entramado del puerto del Callao se ha trabajado últimamente por distintas especulaciones que se han hecho a raíz de las concesiones. Callao cuenta con cinco muelles de malecón (1, 2, 3, 4 y Norte) con amarre directo. Los cuatro resortes iniciales son los mismos. Es el principal puerto del país en cuanto a tráfico y límite de capacidad. Asimismo, es quizás el principal país de América Latina y ocupa el séptimo y primer lugar en el distrito del Pacífico Sur. El puerto del Callao alistó 19,9 millones de toneladas métricas, impulsando el posicionamiento y manteniendo su situación por quinto año consecutivo, con un 18% de oferta cross country. (www.wikipedia.org)

Figura 26

Puerto Callao



Nota: www.mundomaritimo.cl

Aeropuertos:

La aviación es un impulso monetario vital, aportando más de \$167 mil millones al Producto Interno Bruto de América Latina y el Caribe y logrando 5,2 millones de puestos en el distrito. La disponibilidad aérea permite el intercambio de viajes y ganancias, pero también la administración de sistemas y la atención social, trabajando con el comercio de información y pensamientos. También mantiene la seriedad financiera, aumenta la eficiencia, desarrolla aún más la competencia y cultiva el progreso. Perú comercia mano de obra y productos por valor de 45.500 millones de dólares. Después de algún tiempo, la nación ha acumulado \$ 79,7 mil millones en especulación directa desconocida. Las terminales aéreas fundamentales en el Perú son:

La terminal aérea de Cusco (Terminal Aérea Mundial Alejandro Velasco Astete), en Trujillo (Terminal Aérea Mundial Jefe FAP Carlos Martínez de Pinillos), en Arequipa (Terminal Aérea Mundial Rodríguez Ballón), en Chiclayo (Terminal Aérea Mundial Comandante FAP José A. Quiñones); siendo la terminal aérea "Jorge Chávez" fundamental para el ciclo del producto, Jorge Chávez Global Air terminal, es la principal terminal aérea del área metropolitana de Lima. Está, sin embargo, ubicado en el área protegida del Callao, pero es (por su cercanía) la terminal aérea normal de Lima y la principal del Perú, ya que pasa por lejos la mayor parte de los viajes públicos e internacionales del país, atendiendo más de 22.000.000 de viajeros cada año. (www.wikipedia.org)

Figura 27

Aeropuerto Jorge Chávez



Nota: www.infobae.com

Terminales terrestres:

En Perú, el MTC ha aprobado 410 lugares para ofrecer estos servicios; del total de terminales aprobados, 120 están en Lima y uno en el territorio sagrado del Callao. Por otra parte, 154 están en el norte: Piura, Lambayeque, La Libertad, Cajamarca, Tumbes, Áncash y Amazonas.

En la zona sur existen 72 tiendas ubicadas en Ica, Cusco, Arequipa, Puno, Tacna, Apurímac, Moquegua, Ayacucho y Huancavelica. Mientras que en las localidades focales existen otras 49 terminales convencionales ubicadas en Junín, Huánuco, San Martín y Pasco. (www.gob.pe).

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

Infraestructura vial:

Los cursos de transporte de EE. UU. Son mejores de lo esperado y se ven geniales. En cuanto a longitud de organización de rutas ferroviarias, EE.UU. se sitúa en décimo lugar en el planeta, con 0,89 metros por ocupante. En total, la red ferroviaria tiene 293.564 kilómetros. El tráfico de carga por ferrocarril sumó recientemente 2.364,14 mil millones de toneladas y kilómetros recorridos. El tráfico de viajeros llegó a 31.960 millones de kilómetros de viajero en 2018. Los flujos registrados aluden a vehículos terrestres en vías fluviales y trincheras. El número de puertos incorpora los situados en el total de 19.924 km de costa. En 2020, se enviaron alrededor de 54,96 millones de compartimentos de carga.

Figura 26

Imagen de carretera de Los Ángeles.



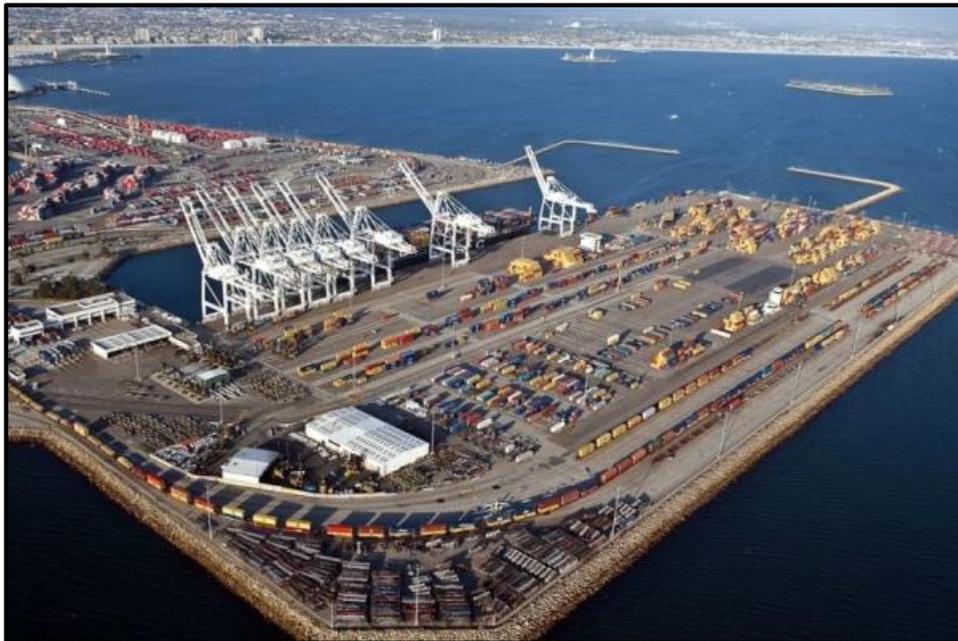
Nota: www.logisloangeles.es

Infraestructura portuaria:

Según la información proporcionada por el Banco Mundial (BM) sobre el tráfico portuario titular, que estima la progresión de los compartimentos desde el modo de transporte terrestre al marítimo y viceversa, en unidades idénticas de 20 pies (TEU), un estándar- titular de tamaño Para 2018 se alistaron en el país un total de 54,69 millones de TEU y según proyecciones de Legiscomex, para 2019 este valor sería de 56,49 millones de TEU, es decir, un 3,3% más que en 2018.

Figura 29

Infraestructura portuaria de Los Ángeles



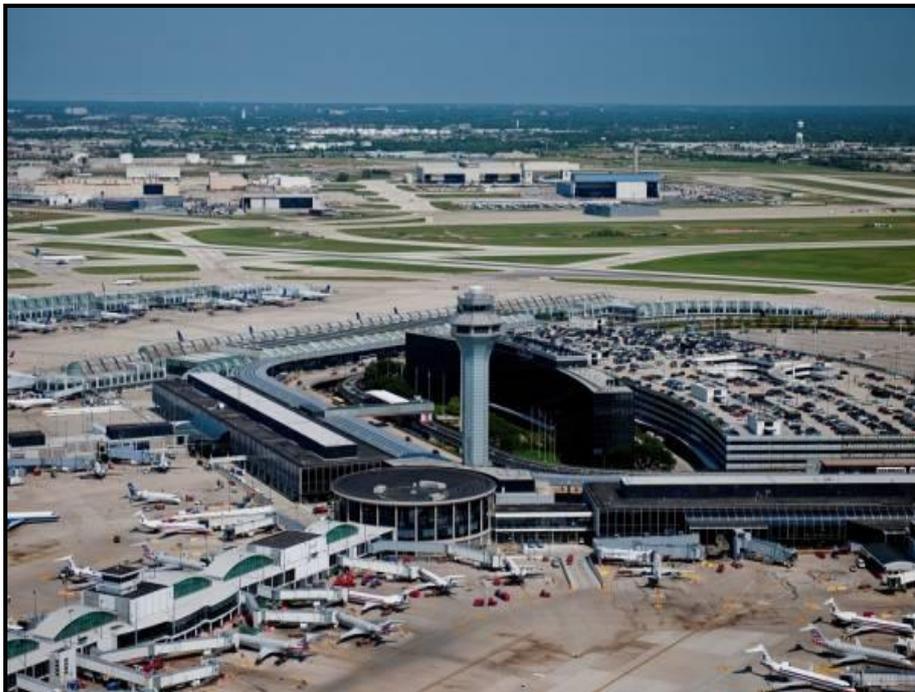
Nota: www.noticiaslogisticaytransporte.com

Infraestructura aeroportuaria:

Según información del Banco Mundial, la carga aérea estimada en toneladas métricas por kilómetro recorrido que inscribió el país fue de 42,985 millones de toneladas/kilogramos para el 2018 y según las proyecciones de Legiscomex.com, para el 2019 este valor llegaría a 44,282.30 toneladas/kilogramos.

Figura 30

Infraestructura aérea



Nota: www.discoverlosangeles.com

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.:

Principales puertos en Estados Unidos son:

- Puerto de Los Ángeles
- Puerto de Nueva Jersey
- Puerto de Virginia
- Puerto de Savannah
- Puerto de Miami

Puerto de Los Ángeles:

El Puerto de Los Ángeles es quizás el puerto principal de los EE. UU., ya que es la entrada principal del país para el intercambio global y el puerto marítimo más activo en el lado occidental del ecuador.

Está situado en el estrecho de San Pedro de California y abarca 7500 secciones de tierra y agua a lo largo de 43 millas de costa. Maneja diferentes mercaderías, desde plata y zinc, cuenta con terminales de viajeros y carga, incluyendo naves de viaje, tenedores, vehículos, fraccionamiento, carga seca y fluida y almacenes. (www.mundi.io)

Puerto Virginia:

Entre los diferentes puertos estadounidenses en la costa este se encuentra el puerto de Norfolk en Virginia. En 2019, CNBC posicionó a Virginia como el

principal estado para los negocios y el Puerto de Virginia asume una parte fundamental en la capacidad de servir a esas organizaciones. En este momento, está redoblando sus esfuerzos para convertirse en el principal puerto de paso de la costa este de Estados Unidos para el intercambio mundial.

Tiene la capacidad de manejar más de 4, 000,000 de compartimentos por año: desde barcos de contenedores súper grandes, servicios de barcasas terrestres y transporte ferroviario. (www.mundi.io)

Los principales aeropuertos en Estados Unidos son:

- Aeropuerto de New York
- Aeropuerto de Chicago
- Aeropuerto de Atlanta
- Aeropuerto de Miami
- Aeropuerto de Los Ángeles

Terminal aérea de Los Ángeles:

Los Ángeles Worldwide Air terminal es la terminal aérea fundamental para la ciudad de Los Ángeles, California, en los Estados Unidos. La terminal aérea se conoce esencialmente como Careles para los californianos, con las letras articuladas de forma independiente. La terminal aérea está situada hacia el suroeste, en el área de Westchester, a 27 kilómetros del centro de Los Ángeles. (www.es.wikipedia.org).

Terminal aérea de Atlanta:

Hartsfield-Jackson Atlanta Global Air terminal (EE.UU.) es la terminal aérea más activa del planeta, visitada por 75,7 millones de viajeros en 2021. La cifra es un 76% superior a la de 2020, pero en conjunto prácticamente un 32% superior. Inferior a la de 2019, año previo a la pandemia. Le sigue la terminal aérea de Dallas-Post Worth, con 62,5 millones de viajeros, y Denver, con 58,8 millones, según datos difundidos esta semana por la asociación Air Terminals Chamber Global (ACI). (www.estatista.com)

Restricciones:

Según las pautas de las tradiciones en los EE. UU., se prohíbe el envío de: carne, leche, huevos, aves y sus artículos elaborados con estos materiales, como sopas secas o consomé, la explicación depende de salvaguardar la fortaleza del área local, proteger el clima y prevenir la presentación de enfermedades devastadoras en plantas y animales domésticos, el castigo puede generar multas de hasta \$ 10,000 por la incapacidad de proclamar dichos elementos. (www.help.cbp.gov)

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

MAERSK LINE:

Una de las principales empresas de transporte de contenedores del mundo, conocida por su servicio fiable, flexible y respetuoso con el medio ambiente. Con 610 portacontenedores, realizamos transporte marítimo a todas partes del

mundo. Con 7.000 marinos y 25.000 empleados en tierra en 374 oficinas, compartimos la experiencia de importación y exportación de nuestros clientes.

CROWE TRANSPORTATION

Estamos comprometidos a proporcionar a cada cliente que servimos servicios personalizados adaptados para satisfacer sus necesidades individuales de producción y cadena de suministro. Ofrecemos un servicio personalizado que nos permite atender tanto a clientes grandes como pequeños, desde entregas justo a tiempo/justo cuando se necesitan y capacidades de cross-docking hasta necesidades de almacenamiento y almacenamiento grandes y pequeñas.

Como transportista 100% enfocado en alimentos, entendemos que los programas de producción y las necesidades de productos correspondientes no siempre ocurren durante el "horario comercial estándar". Siempre estamos de guardia y disponibles para los socios a los que servimos, brindando un servicio superior cuando más nos necesitan.

CAPÍTULO XII

DISTRIBUCIÓN

12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor:

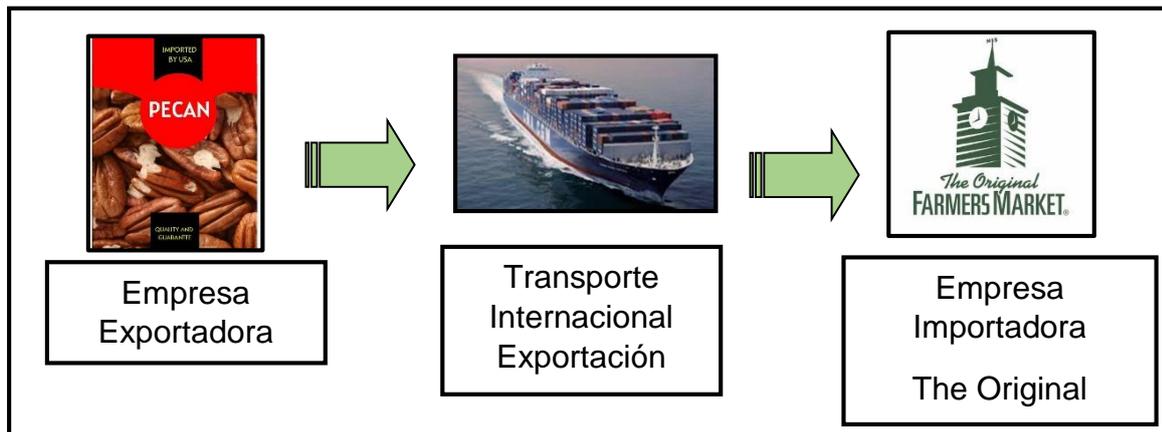
La agrupación empresarial parte de la obtención de la materia prima, la cual fue provista por el proveedor elegido, por los bajos costos ofrecidos y las oficinas que existen para el vehículo y envío de nuestro rubro, el cual es Nuez descortezada que se presenta en el país objetivo que es EE. UU., Los Ángeles

Se requieren entonces diversos procesos logísticos, tales como almacenamiento, transporte, envío de mercancías y comunicación con los agentes aduanales que intervienen en las operaciones de exportación, tales como transportistas, agentes aduanales, despachantes aduanales, transportistas marítimos y socios de agencia.

Finalmente nuestro producto está listo para la fase contenedorización para el transporte de nuestro producto hacia EE.UU., Los Ángeles.

Figura 31

Mapeo comercial



Nota: Autoría Propia

12.2 Identificación y descripción de canales de distribución:

La decisión del canal de difusión sugiere considerar algunos elementos, esencialmente el más fundamental es el gasto, los hay de dos tipos, los inmediatos y los indirectos (PROMPEX, 2015):

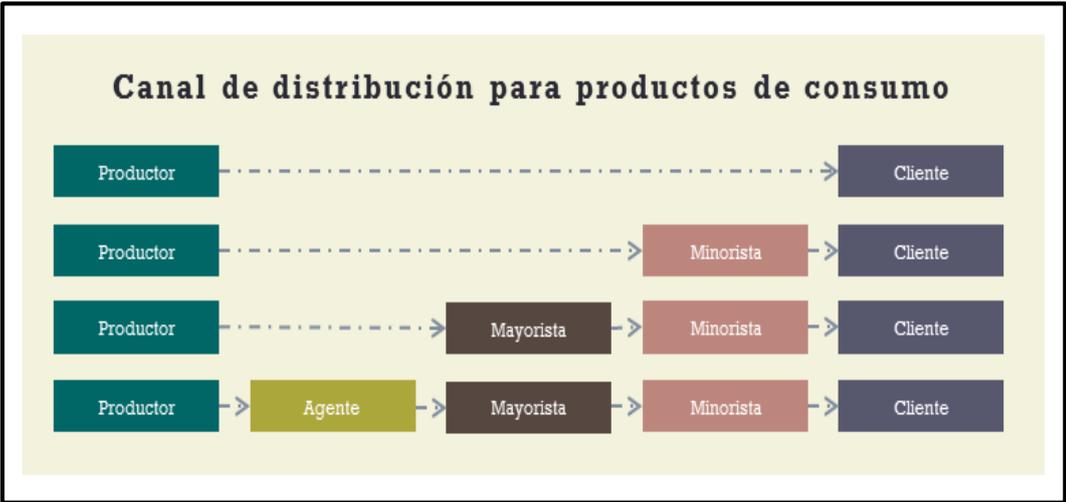
Canal indirecto: Es cuando se requiere de un intermediario para realizar el mercado minorista, en el cual, cuando aparece el montón de nueces peladas por el comprador desconocido, debe depender de un comerciante, delegado o especialista en tratos. , para que puedas enviar tu artículo a un mercado minorista, que por lo tanto, se encargará de entregar el artículo al último comprador. Se trata de un menor interés en los costos, ya que el intermediario

será el responsable de vender el artículo y hacer las negociaciones del trato, siendo su compromiso y capacidad. Para este proyecto utilizaremos este tipo de difusión, ya que utilizaremos organizaciones de intercambio.

Canal Directa: Es el punto en el que no se necesita un especialista moderado, ya que un exportador similar cumple con la capacidad de transportar el producto en el país objetivo, este tipo de dispersión sugiere mayor riesgo, tiempo e información disponible.

Figura 32

Canales para la exportación



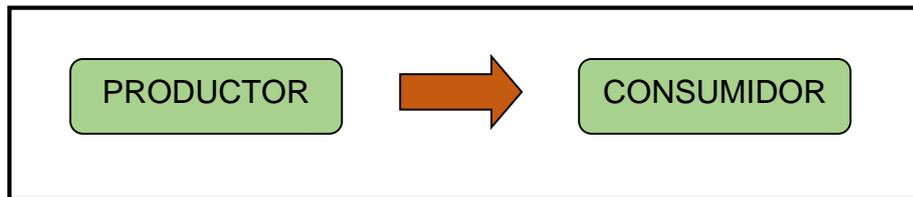
Nota: www.diariodelexportador.com

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

El principal flujo de comercio es vía directa, donde se requiere de intermediarios para vender lo ofertado al usuario final:

Figura 33

Canal con mayor flujo



Nota: Autoría propia

12.4 Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra, volúmenes mínimos, etc.:

Para este estudio de investigación, se utilizará un Especialista que nos contactará con el remitente en el país de destino, que para este caso será la tienda de comestibles The First Rancher. Más adelante, es posible que haya vendido directamente, sin un Especialista, y para ello le ofrecería a un gran mayorista o seguiría trabajando directamente con las empresas proveedoras, en el caso en curso o más tarde en la ubicación del producto. en el retiro del cliente final es dado por el comerciante.

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

Entre enero y octubre de este año, Perú envió 292.419 kilos de nueces por un valor de Coxcomb de US\$ 1.741.524, según un informe de la entrada Agrodata Perú. Según dicha fuente, se introdujeron al país US\$ 66.000,00 de nueces desde EE.UU. y lo normal es que a partir de ahora se llene. (Agraria.pe)

El mercado de nueces pecanas es excepcionalmente modesto y popular en los EE. UU., y se come como un bocado alrededor del mediodía. Las nueces pecanas siempre han sido un artículo profundamente valorado y se han consumido progresivamente en los últimos tiempos. Con cada vez más consideración con respecto a una dieta saludable, las nueces pecanas son especialmente apreciadas por sus ventajas: ricas en energía, aportan hierro, calcio, nutrientes y también contienen ácidos poliinsaturados que ayudan a regular los niveles de colesterol y previenen los riesgos cardiovasculares.

De esta manera, la creación de pecanas debe enfrentar un interés crítico. Con un crecimiento anual del 4% en los últimos 10 años, las pecanas ocupan el tercer puesto en el mercado de frutos secos con cáscara. (www.landini.it)

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

El potencial de mercado de las nueces pecanas se está expandiendo, tanto para uso culinario como sustancia natural para las empresas de alimentos, lo que abre el camino a nuevas puertas abiertas para los productores de nueces pecanas. (www.landini.it)

Las ventajas que se obtendrán con el producto son tratos más destacados de pedidos desconocidos, mejores costos y productividad comercial más destacada, acceso a sectores comerciales más grandes y con expectativas más destacadas, por ejemplo, EE. País. EE. UU. Ofrece acceso sin compromiso para algunos artículos. Las PYME también pueden explotar proyectos específicos y alianzas internacionales (TLC), que ofrecen acceso sin compromiso o sin compromiso para la gran mayoría de los productos importados.

Los envíos son evaluados por la Comisión para el Fomento de los Productos Básicos y la Industria Turística del Perú (PromPerú) y el Servicio de Intercambio Extranjero y la Industria Turística (MINCETUR). Los envíos afectan directamente la creación de empleo, el nivel adecuado, una mayor creación financiera y salarios más altos para los trabajadores.

Los comercios son parte del Producto Interno Bruto de una economía y, sin deducir una causalidad explícita, una parte considerable de una rápida expansión de las materias primas puede influir naturalmente en el desarrollo del Producto Interno Bruto.

CAPÍTULO XIII

MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

Tabla 38

Matriz de costos exportación

DESCRIPCIÓN	
Costos de Exportación	
Certificado de origen (ISO 9001)	2,850.00
Certificado fitosanitario	100.00
Contenedor	8,850.00
Emisión B/L (orden de embarque)	295.00

Derecho de embarque	200.00
Vistos buenos	800.00
Deposito temporal	1,100.00
Currier	158.00
Gastos administrativos	100.00
Agente de aduanas (1,5 %)	4,840.80
Costo FOB	19,293.00
Póliza de seguro (1.41% FOB)	272.03
Costo Total de Exportación	19,565.03

Nota: Autoría propia.

CAPÍTULO XIV

VALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA

14.1 Costos de oportunidad de capital:

Tabla 39

Costo de oportunidad

Exportación 1: Pecana	
S/ 395,000.00	S/ 802,379
Exportación 2: Nueces	
S/ 395,000.00	S/ 500,000.00

El costo de oportunidad es:

$$802,379.00 - 500,000.00 = 302,379.00$$

Entonces se evidencia que; 302,379.00 soles de costo de oportunidad al tomar una decisión por otra.

14.2 Valor actual neto:

Tabla 40

Valor actual neto

AÑO	INGRESOS	EGRESOS	FLUJO NETO
0	0.00	395,000.00	-395,000.00
1	700,000.00	381,500.00	318,500.00
2	742,000.00	400,575.00	341,425.00
3	786,520.00	420,603.75	365,916.25
4	833,711.20	441,633.94	392,077.26
5	883,733.87	463,715.63	420,018.24

AÑO 1	EGRESOS
Proveedor	350,000.00
Almacén	13,000.00
Rotulado	3,000.00
Empaque	3,000.00
Embalaje	2,500.00
Pallet	2,500.00
Transporte Interno	2,500.00
Gastos de Exportación	5,000.00
Total	S/ 381,500.00

WACC = 15.38%

$$VAN = -395,000.00 + \frac{318,500.0}{(1+0.154)^1} + \frac{341,425.0}{(1+0.154)^2} + \frac{365,916.25}{(1+0.154)^3} + \frac{392,077.26}{(1+0.154)^4} + \frac{420,018.24}{(1+0.154)^5}$$

$$VAN = -395,000.0 + 276,044.4 + 256,468.6 + 238,226.5 + 221,232.8 + 205,407.11$$

$$VAN = 802,379.00$$

14.3 Tasa de interés de retorno:

Tabla 41

Tasa de interés de retorno

AÑO	INGRESOS	EGRESOS	FLUJO NETO
0	0.00	395,000.00	-395,000.00
1	700,000.00	381,500.00	318,500.00
2	742,000.00	400,575.00	341,425.00
3	786,520.00	420,603.75	365,916.25
4	833,711.20	441,633.94	392,077.26
5	883,733.87	463,715.63	420,018.24

$$0 = -i + \frac{\text{Año 1}}{(1+Tir)^1} + \frac{\text{Año 2}}{(1+Tir)^2} + \frac{\text{Año 3}}{(1+Tir)^3} + \frac{\text{Año 4}}{(1+Tir)^4} + \frac{\text{Año 5}}{(1+Tir)^5}$$

TIR = 82.12%

TIR	>	WACC
VAN	>	0

Por lo tanto, se considera que el proyecto es viable financieramente porque los rendimientos esperados del valor actual neto son mayores a cero. Por otro lado, la Tasa interna de retorno es superior al Costo Ponderado de Capital ($TIR > WACC$).

CONCLUSIONES

1. El producto seleccionado cumple con los supuestos en tres atributos principales: calidad, cantidad y consistencia, además de sus cualidades regulares y las regiones donde se desarrollan y entregan las nueces, a modo de ejemplo tenemos la localidad de Arequipa.
2. Son los proveedores fundamentales para su acopio según las cantidades y características requeridas por los transportistas, pero sobre todo los compradores y en particular los mayoristas, particularmente en la localidad de Arequipa con cualidades importantes, como suelo, agua y ambiente óptimo para el desarrollo de la nuez.
3. En la dispersión actual a nivel mundial, ha sido factible trazar progresiones de commodities e importaciones de aportes para su creación, vía oceánica suficiente que funcionara con su apropiación rápida, conservadora y productiva según los tiempos determinados con el mayorista en el nación de objetivo.
4. El ingreso al país, para esta situación los EE.UU., obedece a las necesidades planteadas por el comerciante ya que su poder adquisitivo, estabilidad monetaria, sólido interés interno y seguridad política y un sistema administrativo vigente.
5. Finalmente, se confirmó a través de la estructura de costos del producto que la especulación es práctica y beneficiosa a largo plazo.

RECOMENDACIONES

1. Se recomienda seguir con la estrategia de liderazgo en costos, sin perder la calidad que acompaña al producto, por ello se debe de capacitar constantemente a los empresarios y productores en temas económicos financieros ya que ellos no cuentan con el aprendizaje del tema.
2. Realizar la compra de insumos o materias primas en grandes volúmenes, con el fin de solicitar descuentos del 2 o 3 % disminuyendo los costos de producción y así poder competir en costos con otros productores de otros países y llegar a incrementar las ventas poco a poco.
3. No se cuenta con la infraestructura logística adecuada para poder lograr una distribución física internacional adecuada para desarrollar mayores niveles comerciales en volúmenes y cantidad, por ello se pide a las instituciones competentes poner en prioridad la infraestructura logística, así como las facilidades de los tramites gubernamentales para la producción y comercializaciones de nuestro producto.
4. Nuestro producto pecana cumple con las características para ser en producto bandera de nuestra región Arequipa, por ello se recomienda mayor impulso a su producción y promoción dentro y fuera de las fronteras de nuestro país y apertura mercados internacionales. Del mismo modo debemos estar a la vanguardia de las regulaciones acerca de los productos eco sostenibles y amigables con nuestro medio ambiente.

BIBLIOGRAFIA

- ADEX. Asociación de exportadores (s.f.) Obtenido de
<https://www.adexperu.org.pe/lista-boletines/>
- FDA. U.S. Food and Drug Administration (s.f) Obtenido de
https://www.registrarcorp.com/es/fda-facility-registration/?lead_source=Google%20Ad&utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_term=fda%20estados%20unidos&utm_content=55811585165&utm_campaign=1482176628&matchtype=e&device=c&gclid=EAlaIQobChMIpLC-3p_F-AIVEjWRCh1VDQrEAAAYASAAEgKccPD_BwE
- MINCETUR. (s.f.). Comercio Justo. Obtenido de
<https://www.mincetur.gob.pe/ochocientosproductores-de-ajofresco-de-arequipa-iniciaran-exportaciones-a-traves-de-marcacolectiva-zikuyo/>
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2013). Plan de Desarrollo de Mercado (PDM) –
- OMS. (s.f). Organización Mundial de la Salud. Obtenido de
<https://apps.who.int/iris/handle/10665/340445>
- PROINVERSION. (s.f.). Cuadro comparativo de sociedades. Obtenido de
Sierra exportadora. (s.f.).
<https://www.sierraexportadora.gob.pe/programas/ajofresco/que-significa.php>
- SIICEX. (s.f.). Etiquetado y Envasado. Obtenido de
http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/calidad/req_ue.pdf
- SIICEX. (s.f.). Guía requisitos sanitarios. Obtenido de
<http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/calidad/Guia%20Requisitos%20Sanitarios%20UE.pdf>

Sociedad Nacional de Industria - IEES. (Junio de 2016). Instituto de Estudios Económicos y Sociales. Obtenido de Industria del ajo, cebolla y otros derivados: SUNAT. (s.f.). Carga Inicial T-Registro. Obtenido de <http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas>

SUNAT. (s.f.). Régimen Laboral. Obtenido de <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/regimenLaboral.html>

SUNAT. (s.f.). Régimen MYPE Tributario. Obtenido de http://orientacion.sunat.gob.pe/images/rmt/CARPETA_RMT.pdf

Trade EU. (s.f.). Etiquetado y Embalaje. Obtenido de <http://trade.ec.europa.eu/tradehelp/es/etiquetado-y-embalaje>

Trademap. (s.f.). Exportaciones ajo fresco. Obtenido de <https://www.trademap.org/CompaniesList.aspx?nvpm=3|604|||18||2|1|1|2|3|1|>