



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE SNACKS DE NARANJA
DESHIDRATADA HACIA EL MERCADO DEL ESTADO DE FLORIDA,
EN MIAMI DEL PAÍS DE EE. UU. ”**

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

PRESENTADO POR:

Bach. MIRIAM PATRICIA RODRIGUEZ MORALES
<https://orcid.org/0009-0004-9204-7267>

ASESOR:

Mg. MARGOT CECILIA CORILLA CONDOR
<https://orcid.org/0000-0002-1678-6558>

CUSCO - FEBRERO

2023

Dedicatoria

El presente trabajo está dedicado a mis padres, Herbert Javier Rodríguez Elías, Q.E.P.D. y Miriam Morales de Rodríguez, quienes, con su amor, sus consejos y su apoyo en todo momento, me empujaron a realizar muchas cosas buenas en el transcurso de mi vida, aportaron en mi formación profesional y además como ser humano.

A mi Hijo, quién me apoya moralmente en todo momento para la realización de mis objetivos y a mi abuelita, que desde el cielo se sentirá feliz por el logro que ella soñaba verlo.

Agradecimiento

A mi familia porque continuamente me apoyaron incondicionalmente en cumplir en el desarrollo de este proyecto de exportación.

A los docentes de la universidad, por brindarnos sus conocimientos y ser guías en este camino de los negocios internacionales.

INTRODUCCIÓN

Según el Ministerio de Agricultura y Riego, el sector agropecuario en el Perú llegó a crecer en el 2018 a una tasa acumulada de 7.5% en referencia al 2017 impulsado por la productividad agrícola.

El Perú está en camino a consolidarse dentro de los 20 proveedores Top de alimentos del mundo, en la actualidad se ubica en el puesto 23, los especialistas manifiestan que en 10 años podría estar dentro del top 15; por tal razón el Perú está siendo considerado como la despensa alimentaria del mundo.

La tendencia del mundo está enfocada en lograr un estilo de vida saludable, nutritivo, que impacte en un bienestar positivo, por tal razón hay un aumento de la demanda en productos innovadores y con ello el origen de industrias agroindustriales cuya oferta no presente compuestos refinados y/o químicos como preservantes que por lo general siempre se encuentra en los alimentos hoy en día.

Bajo este escenario mundial, el presente proyecto busca exportar al mercado estadounidense, específicamente al estado de Florida (Miami), snacks de naranjas deshidratadas provenientes del departamento del Cusco, específicamente de la provincia de La Convención. El departamento de Cusco es uno de los principales productores de esta fruta con una superficie cultivada de naranjas de la variedad Valencia y Tangelo de 2,332 hectáreas.

Esta fruta se cosecha entre 3 y 4 veces al año lo que garantiza la disponibilidad de la materia prima.

EEUU es uno de los principales consumidores de frutas deshidratadas y mantiene altos volúmenes de importación de este tipo de alimentos. Por lo general las frutas frescas y los snacks de frutas deshidratada forman parte importante de la alimentación del norteamericano, quien tiene un consumo per cápita de 122.47 kg. al año. El consumo de snacks de frutas deshidratadas se ubica mayormente en la tercera posición de entre todos los esenciales grupos en los alimentos, seguidamente de todos los lácteos y las verduras. Los principales lugares de venta de este tipo de productos son las tiendas especializadas en alimentos naturales además de los supermercados. Los snacks de frutas deshidratadas son comercializados en empaques desde los 100 gramos hasta los 400 gramos. Los precios oscilan a partir de US\$ 1.90 hasta los US\$ 7.00 por empaques de aproximadamente 400 gramos. (Mincetur, 2018).

Por lo general Estados Unidos no logra cubrir su demanda de frutas deshidratadas con su producción interna, por lo que es necesario realizar importaciones. Por esta razón, es evidente un saldo comercial negativo (importaciones mayores a exportaciones) para las frutas deshidratadas.

El proyecto de exportación se acogerá al Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, se logrará obtener el documento denominado Certificado de Origen, donde este indica que

el snack de naranjas deshidratada para la exportación es originario de Perú y por tal razón, puede acogerse al beneficio preferencial arancelario del TLC Perú-Estados Unidos.

RESUMEN

El presente trabajo de suficiencia profesional desarrolla los lineamientos principales para la exportación de snacks de naranja deshidratada al mercado norteamericano, específicamente a Miami. La empresa encargada del proceso de exportación es PRM Export E.I.R.L. y el producto es “Peruvian Deli Orange”. La exportadora, identifica el potencial de mercado para los snacks de naranja, se analiza las tendencias actuales del consumo de productos naturales así como el consumo de alimentos saludables. Posteriormente se analizan y seleccionan los proveedores de la materia prima, empaques, transporte nacional e internacional, entre otros hasta la llegada del snack de la naranja deshidratada al mercado de destino. Finalmente se hace el análisis financiero para determinar la viabilidad del mismo y se determina que es económicamente factible su implementación.

INDICE

1.	PRODUCTO A EXPORTAR	12	
1.1.	Ficha técnica del producto.	15	
1.2.	Clasificación arancelaria del producto	18	
1.3.	Flujograma de proceso productivo	20	
2.	APROVISIONAMIENTO	23	
2.1.	Proveedores Potenciales	24	
2.2.	Matriz de selección de proveedores	28	
2.3.	Control de calidad.	31	
2.4.	Costo de fabricación y/o adquisición	33	
3.	ALMACENAMIENTO	36	
3.1.	Estrategia de almacenamiento	38	
3.2.	Lay-out de almacén	40	
3.3.	Detalle de mobiliario usado en almacenamiento		41
3.4.	Costo fijo de almacén	44	
4.	ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO	45	
4.1.	Modelo de rotulado de producto	46	
4.2.	Normas técnicas aplicables	48	
4.3.	Proceso de rotulado	48	
4.4.	Tiempos y costos del proceso de rotulado		49
5.	EMPAQUE	53	
5.1.	Ficha técnica de empaque seleccionado	53	
5.2.	Criterios usados para la selección del empaque	55	
5.3.	Proceso de empaque	56	
5.4.	Tiempo y costo del proceso de empacado		57
6.	EMBALAJE	61	

6.1.	Ficha técnica de embalaje seleccionado	62
6.2.	Criterios usados para la selección de embalaje	65
6.3.	Proceso de embalaje	67
6.4.	Tiempos y costos del proceso de embalaje	68
7.	UNITARIZACION	71
7.1.	Ficha técnica de pallet seleccionado	71
7.2.	Criterios usados para la selección del pallet	72
7.3.	Proceso de paletización	73
7.4.	Plano de estiba del pallet	74
7.5.	Tiempos y costos del proceso de paletizado	75
8.	CONTENEDORIZACIÓN	79
8.1.	Ficha técnica del contenedor seleccionado	79
8.2.	Criterios usados para la selección del contenedor	80
8.3.	Proceso de contenedorización	81
8.4.	Plano de estiba del contenedor	82
8.5.	Tiempo y costos del proceso de contenedorización	83
9.	TRANSPORTE	85
9.1.	Proveedores del transporte interno	85
9.2.	Costo de transporte interno (Inland Freight)	88
9.3.	Proveedores de servicio de transporte internacional	89
9.4.	Cotizaciones de flete marítimo	92
10.	SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL	94
10.1.	Agentes de aduana	94
10.2.	Costo de agenciamiento	95
10.3.	Aseguradoras	98
10.4.	Póliza de seguros (Cobertura y costo)	98
10.5.	Depósitos temporales	99
11.	INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCION FISICA EN EL PAIS DESTINO	101
11.1.	Puertos disponibles para la carga peruana	102
11.2.	Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.	103

11.3. Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.	104
11.4. Proceso de importación y nacionalización en el país destino	107
11.5. Requisitos para importar muestras sin valor comercial	108
11.6. Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino	108
12. DISTRIBUCION	110
12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor	110
12.2. Identificación y descripción de canales de distribución.	112
12.3. Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto	114
12.4. Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.	115
12.5. Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.	115
12.6. Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.	116
13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACION	117
14. VALUACION ECONÓMICA FINANCIERA	131
CONCLUSIONES	139
REFERENCIA BIBLIOGRAFICA	141
ANEXOS	143

INDICE DE FIGURAS

Figura 1	14
Figura 2	14
Figura 3	20
Figura 4	21
Figura 5	40
Figura 6	47
Figura 7	49
Figura 8	74

Figura 9	82
Figura 10	89
Figura 11	95
Figura 12	102
Figura 13	105
Figura 14	106
Figura 15	106
Figura 16	111

INDICE DE TABLAS

Tabla 116
Tabla 218
Tabla 319
Tabla 419

Tabla 525	
Tabla 625	
Tabla 726	
Tabla 827	
Tabla 927	
Tabla 10	28
Tabla 11	29
Tabla 12	29
Tabla 13	30
Tabla 14	30
Tabla 15	32
Tabla 16	34
Tabla 17	35
Tabla 18	42
Tabla 19	44
Tabla 20	46
Tabla 21	50
Tabla 22	52
Tabla 23	54
Tabla 24	57
Tabla 25	60
Tabla 26	63
Tabla 27	64
Tabla 28	68
Tabla 29	70
Tabla 30	71
Tabla 31	75
Tabla 32	78
Tabla 33	79
Tabla 34	83
Tabla 35	84

Tabla 36	86
Tabla 37	86
Tabla 38	88
Tabla 39	90
Tabla 40	93
Tabla 41	78
Tabla 42	101
Tabla 43	85
Tabla 44	113
Tabla 45	96
Tabla 46	121
Tabla 47	123
Tabla 48	125
Tabla 49	127
Tabla 50	129
Tabla 51	130
Tabla 52	1338
Tabla 53	134
Tabla 54	136
Tabla 55	137
Tabla 56	137

1. PRODUCTO A EXPORTAR

Los hábitos de consumo han sufrido en los últimos años muchas variaciones, debido principalmente a la toma de conciencia por parte de los consumidores en cuidar la salud, por ello se buscan cada vez más productos naturales y libres de preservantes. En el caso de los snacks, se tiene por definición, que se considera snack a un tipo de alimento que específicamente se consume con la finalidad de satisfacer temporalmente el hambre. Se podría decir como un sinónimo de aperitivo. (Mincetur, 2019). Hoy en día y ante las exigencias laborales en las que se pasa la mayor parte del tiempo en el trabajo que en casa, no se dispone del tiempo para preparar un alimento saludable, por ello es más fácil consumir algún aperitivo empaquetado que no siempre es tan saludable. En lo referente a los niños, una alimentación saludable, es aquella que proporciona la energía y nutrientes necesarios para lograr un crecimiento adecuado y un correcto desarrollo intelectual y físico, contribuyendo a mantener su buena salud. Los expertos en temas de salud como los nutricionistas recomiendan frutas durante las comidas principales del día, ya que son fuente principal de vitaminas A y C, de fibras y minerales como el potasio, magnesio, entre otros. El problema es que la fruta fresca es un alimento perecedero, por ello los snacks de frutas deshidratadas son una excelente alternativa frente a las frutas frescas. (Agrotécnica, 2022).

Las frutas deshidratadas o secas son aquellas frutas a las que se les ha extraído un gran porcentaje de agua a través de diferentes técnicas de secado o de deshidratación. Las frutas pueden secarse por la forma natural, que es exponerla al sol, y/o de forma artificial,

mediante la utilización de secadores especiales o máquinas deshidratadoras. Las frutas deshidratadas al no poseer agua, su tamaño se ve reducido en gran magnitud y se convierten en un alimento de muchas calorías y muy alto en nutrientes. Además, por el proceso de deshidratación, las frutas pueden tener mayor período de vida útil comparado con la fruta fresca, en promedio y dependiendo de su contenido de humedad, puede tener una vida útil de 1 año. El proceso de la deshidratación de frutas, por lo general se inicia con la selección, lavado y desinfección de las frutas frescas, luego se eligen las frutas que cumplen las características óptimas para el procesamiento. Una vez realizado la desinfección, se procede a reducir la humedad de la fruta mediante la inmersión de la fruta fresca en ácidos y posterior a esto, es expuesta a una fuente de calor para extraer toda la humedad y se finaliza con un control de calidad para su posterior envasado. (Agrotécnica, 2022).

El presente proyecto busca exportar al mercado estadounidense, específicamente al estado de Florida (Miami), snacks de naranjas deshidratadas provenientes del Cusco, específicamente de la provincia de La Convención. El Cusco es uno de los principales productores de esta fruta con una superficie cultivada de naranjas de la variedad Valencia y Tangelo de 2,332 hectáreas. Esta fruta se cosecha entre 3 y 4 veces al año lo que garantiza la disponibilidad de la materia prima.

Figura 1

Países importadores y exportadores de Fruta Deshidratada.

PRINCIPALES 10 PAÍSES IMPORTADORES

Nº	País	%Var 18-17	%Part 18	Total Imp. 2018 (millon US\$)
1	Federación Rusa	-16%	10%	512.11
2	Francia	7%	10%	367.17
3	Alemania	-8%	9%	401.25
4	Países Bajos	7%	9%	336.95
5	Corea del Sur	29%	5%	170.18
6	Reino Unido	-4%	5%	222.98
7	Hong Kong	-9%	4%	194.65
8	Canadá	-2%	4%	175.64
9	Japón	17%	4%	135.02
10	Estados Unidos	11%	3%	116.61
1000	Otros Países (132)	-23%	37%	1,958.31

Fuente: COMTRADE

PRINCIPALES 10 PAÍSES EXPORTADORES

Nº	País	%Var 18-17	%Part 18	Total Exp. 2018 (millon US\$)
1	España	2%	29%	1,261.42
2	Estados Unidos	2%	15%	649.31
3	Sudáfrica	-1%	13%	588.38
4	Egipto	-15%	10%	536.91
5	Países Bajos	25%	6%	199.80
6	Turquía	-12%	5%	262.82
7	Grecia	-22%	4%	203.01
8	Australia	29%	3%	105.32
9	China	41%	2%	64.80
10	Portugal	86%	2%	37.66
1000	Otros Países (108)	-25%	11%	659.14

Fuente: COMTRADE

Fuente: SIICEX (2,018).

Figura 2

Empresas Exportadoras de Fruta Deshidratada y Destinos.

COMERCIO PERÚ

PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS

Empresa	%Var 20-19	%Part. 20
PROCESADORA LARAN SAC	–	50%
GRUPO COMERCIAL CAMPO VERDE S.A.C.	–	22%
MARZALA EXPORT SOCIEDAD ANONIMA C...	–	19%
CASA CHICA S.A.C.	–	6%
NATIVA ORGANICS S.A.C.	–	2%
POLAR FRUIT INTERNATIONAL S.A.C.	–	0%
CORPORACION FRUTICOLA DE CHINCHA ...	–	0%
COMPAÑIA AGROINDUSTRIAL SANTA FE ...	–	0%
GO BARMAN GROUP S.A.C.	–	0%
Otras Empresas (1)	–	0%

Fuente: SUNAT (Referente a la partida seleccionada)

PRINCIPALES MERCADOS

Mercado	%Var 20-19	%Part. 20	FOB-20 (miles US\$)
Reino Unido	–	57%	6.894.46
Países Bajos	–	25%	3.035.69
Panamá	–	3%	416.79
Suecia	–	3%	344.69
Estados Unidos	–	3%	341.96
República Dominicana	–	3%	306.27
Ecuador	–	2%	236.83
El Salvador	–	1%	117.35
Colombia	–	1%	111.50
Otros Países (12)	–	3%	321.62

Fuente: SUNAT

Fuente: SIICEX (2,018).

EEUU es uno de los principales consumidores de frutas deshidratadas y mantiene altos volúmenes de importación de este tipo de alimentos. Por lo general las frutas frescas y los snacks de frutas deshidratada forman parte importante de la alimentación del norteamericano, quien tiene un consumo per cápita de 122.47 kg. al año. Los snacks de frutas deshidratadas son comercializados en empaques desde los 100 gramos hasta los 400 gramos. Los precios oscilan a partir de US\$ 1.90 hasta los US\$ 7.00 por empaques de aproximadamente 400 gramos. (Mincetur, 2018).

1. Ficha técnica del producto.

Se puede definir una ficha técnica del producto como el documento en el cual se detallan todas las características del producto a exportar e incluye entre otra información desde su composición nutricional, características físicas y datos técnicos relevantes; esta herramienta es muy importante para el exportador para informar de

manera estandarizada de su producto, la cual tiene mucha utilidad para los negocios internacionales. (Exportador, 2018).

Tabla 1

Ficha Técnica

I DATOS DE LA EMPRESA	
1.1 Nombre de la empresa	PRM Export E.I.R.L.
1.2 Contacto:	Miriam Patricia Rodríguez Morales
1.3 RUC	10239759144
1.4 E-mail:	mprm2005@gmail.com
1.5 Teléfono:	+51 – 984652212
II PRODUCTO	

2.1 Producto.	Snacks de Naranja deshidratada	
2.2 Nomenclatura arancelaria.	0805100000	
2.3 Denominación en el país de destino.	<i>Dehydrated Orange</i>	
2.4 Nombre Comercial	“Peruvian Deli Orange”	
2.5 Valor Nutricional	Energía: 312 kcal Grasa: 1,0 x 100 gr. Hidratos de carbono: 56,7 x 100 gr. Fibra: 28,9 x 100 gr. Proteína: 4,4 x 100 gr. Sal: 0,01 x 100 gr.	
2.6 Descripción del Producto	Naranjas (Citrus sinensis) enteras seleccionadas, lavadas, desinfectadas, cortadas de forma redonda y deshidratadas al 100%.	
2.7 Duración (vida Útil)	12 meses.	
2.8 Presentación del producto	Bolsas de papel Kraft 100 gr.	
	Cajas de cartón conteniendo 40 unidades del producto	
2.9 Producción mensual	10,000 unidades	
2.10 Precios Referenciales	US\$ 2.20	
2.11 Liberación de Aranceles	100% en los TPI firmados por el Perú. Se exige la presentación del certificado de origen	

2.12 Forma de Pago

50% adelantado

Fuente: Elaboración propia.

2. Clasificación arancelaria del producto

La clasificación arancelaria se define como el proceso que consiste en asignar un código numérico a toda mercancía, con el objetivo principal de identificar a toda mercancía que se maneja en el comercio exterior y así poder fijar obligaciones tributarias y derechos que gocen por algún tratado de libre comercio. (Onecore, 2023).

Tabla 2

Nomenclatura Arancelaria de la Naranja Deshidratada.

PARTIDA	DESCRIPCIÓN DE LA PARTIDA	FOB-20	%VAR20-19
0805100000	NARANJAS, FERSACAS O SECAS	12,127,157	46%

Fuente: SIICEX (2,020).

Tabla 3

Partida Arancelaria de la Naranja Deshidratada

**HARMONIZED TARIFF SCHEDULE OF THE UNITED STATES - US HTS
(SA 2002)**

PARTIDA	DESCRIPCIÓN	ARANCEL PREFERENCIAL AD VALOREM (%)
0805100000	ORANGES, FRESH OR DRIED	0.00%

Fuente: SIICEX (2,020).

Tabla 4

Clasificación Arancelaria de la Naranja Deshidratada

CLASIFICACIÓN ARANCELARIA DE NARANJA DESHIDRATADA

Sección	II	Productos del Reino Vegetal.
Capítulo	08	Frutas y frutos comestibles; Cortezas de agrios (Cítricos), Melones y Sandías.
Subcapítulo	05	Agrios (cítricos) frescos o secos.
Partida del sistema amonizado	08.05.10	Naranjas, Frescas o secas.
Subpartida del sistema amonizado	080510	Naranjas, Frescas o secas.
Subpartida NANDINA	08.05.10.00.00	Naranjas.
Subpartida Nacional	0805.10.00.00	Naranjas, Frescas o secas.



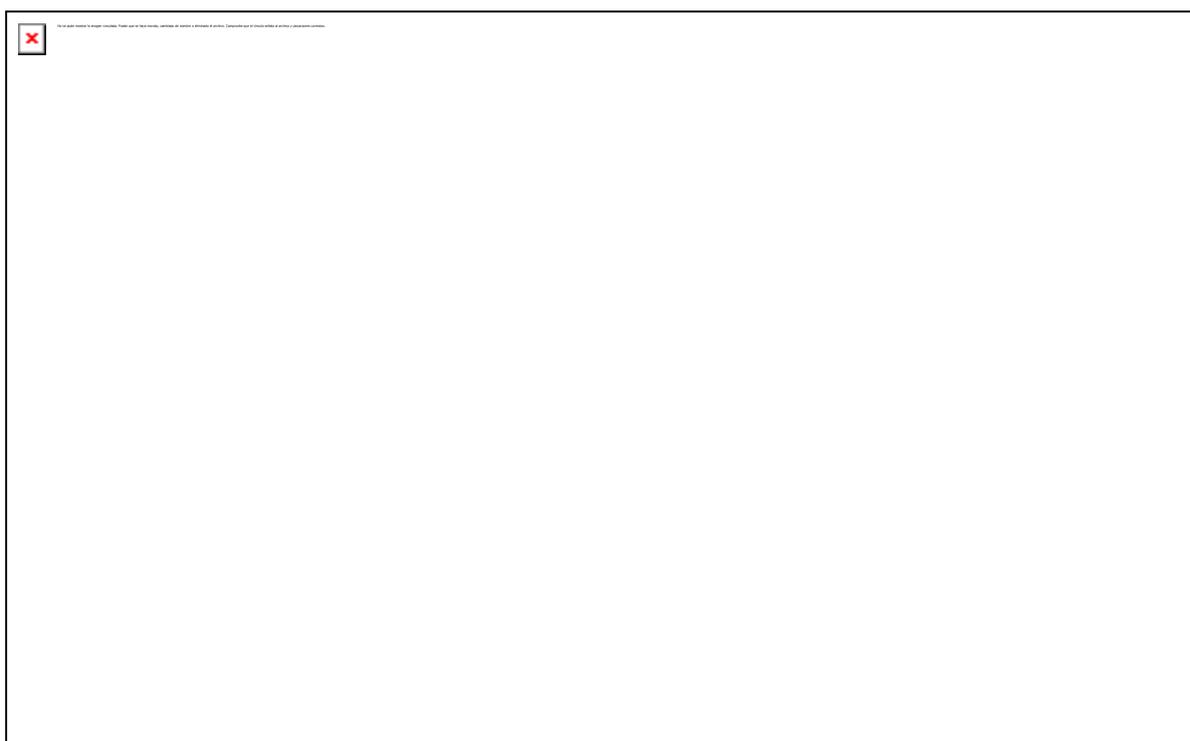
Fuente: SUNAT (2,020).

3. Flujograma de proceso productivo

El flujograma de proceso productivo tiene como objetivo brindar una secuencia de todo el proceso de producción, donde se representa gráficamente todas las áreas y actividades principales para lograr el producto final.

Figura 3

Flujograma de la producción de naranja



Fuente: Elaboración propia.

1. Siembra: La semilla se coloca a una profundidad igual a su tamaño, es decir si la semilla mide 2 centímetros, hay que cubrirla con unos dos centímetros de sustrato (soporte físico que permite un buen desarrollo del sistema radicular de la planta), para luego regarla.
2. Riego por goteo: Mediante uso de tuberías de agua, válvulas de riego y cintas, se instalan en los campos para asegurar la correcta dosificación del fertirriego para las plantas.
3. Árbol de naranja: Para que este crezca y tenga buenos frutos, es útil agregar a la tierra una cantidad pequeña de fertilizante cada 10 a 14 días.
4. Cosecha: Para empezar a cosechar las naranjas es cuando se observa naranjas maduras cayendo del árbol. Las naranjas alcanzan una maduración ideal aproximadamente entre 6 a 12 o incluso 14 meses después de su floración y también se puede cosechar en un período de 2 a 3 meses antes de la sobre maduración.
5. Producto final: La naranja, es el fruto que pertenece al género Citrus de la familia de las rutáceas, que es la materia prima que se utilizará para la producción de los snacks de naranja deshidratada, que se comprará al productor para ser trasladada a la planta de producción para realizar nuestro producto final.

Figura 4

Flujograma del proceso productivo del exportador



Fuente: Elaboración propia.

1. Planta de producción: Está ubicada en la ciudad de Quillabamba, capital de la provincia La Convención, Cusco. Se encarga de acopiar, seleccionar, lavar, cortar y deshidratar las naranjas.
2. Importador: Se encargan de importar el producto para venderlo a mayoristas y supermercados.
3. Mayorista: Compran el producto para revenderlo a las cadenas de supermercados.
4. Supermercados: Empresas que ofrecen sus productos al consumidor final. Las principales cadenas de supermercados en EEUU son: Walmart, Whole Foods, Costco, Target.
5. Consumidor Final: Persona que compra el producto para su consumo.

1. APROVISIONAMIENTO

Existen diversas definiciones de aprovisionamiento, López (2021) indica que es la operación logística que tiene como objetivo la de proveer de materias primas, insumos o mercancía para un almacén, centro logístico, fábrica o tienda, para así asegurar el normal desarrollo de la actividad empresarial.

El correcto desarrollo del aprovisionamiento, debe considerar tres aspectos básicos: Realizar una adecuada selección de proveedores, teniendo en cuenta criterios clave como: calidad, plazos de entrega y precio. Tener a disposición los almacenes que permiten una adecuada conservación y organización de las existencias del producto y finalmente contar con un sistema de gestión de inventarios para controlar las existencias.

López (2021), menciona que el ciclo de aprovisionamiento es el periodo comprendido entre el momento de la compra de las materias primas a los proveedores previamente seleccionados y finaliza cuando el producto terminado es adquirido por el cliente.

1. Proveedores Potenciales

Los proveedores potenciales se consideran a aquellos que tengan las capacidades necesarias para suministrar productos, materiales, equipos, insumos, repuestos, servicios, etc., que respondan a las necesidades de sus clientes, en el momento adecuado y en las condiciones de calidad que permitan su uso, transformación, etc. (Economipedia, 2023).

Para el caso de la exportación de snacks de naranja deshidratada se están considerando 3 proveedores potenciales de la materia prima, ambos se ubican en la provincia de La Convención, para su elección se ha tomado en cuenta:

Cercanía a la planta de producción (Quillabamba, capital de la provincia de La Convención).

1. Calidad de la naranja (variedades Valencia y Tangelo).
2. Periodicidad de la cosecha (entre 3 y 4 veces al año).

Tabla 5

Proveedores de Naranja en el Departamento de Cusco

Datos / Proveedor	JORGE ARDILES C.	BORIS CHAVEZ G.	LUQUE CHALCO MARGOD.
Producto	Naranja Valencia y Tangelo	Naranja Valencia y Tangelo	Naranja Valencia y Tangelo
Dirección	Fundo Chancamayo, Putucusi. Cusco	Palma Real, Echarati. Cusco	Calle Cusco S/N, Santa Ana, Cusco.
RUC	Sin RUC	Sin RUC	10240028439
Teléfono	+51 995-054102	+51 942-312991	+51 974-664101
Actividad Comercial	Venta al por menor y mayor de frutas en general.	Venta al por menor y mayor de frutas en general.	Venta al por menor de otras frutas frescas.
Condición	Activo	Activo	Activo

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 6

Proveedores de Snacks de Naranja Deshidratada en el Departamento de Lima

Datos / Proveedor	MARZALA EXPORT S.A.C.	GO BARMAN GROUP S.A.C.	POLAR FRUIT INTERNATIONAL S.A.C.
Producto	Snacks de Naranja deshidratada.	Snacks de Naranja deshidratada.	Snacks de Naranja deshidratada.
Dirección	Av. Los Rosales 688 Santa Anita. Lima – Perú	Jr. Navarra N° 430- Urb. Residencial Higuiereta, Santiago de Surco-Lima.	Av. de la Floresta 497, Lima 15038
RUC	20602151574	20605559850	20545189608
Teléfono	+51 3624930	+51 934 958 258	+51 951498641
Actividad Comercial	Elaboración y conservación de frutas, legumbres y hortalizas.	Venta al por menor de otros productos nuevos en comercios especializados	Venta al por mayor de alimentos en general y bebidas.
Condición	Activo	Activo	Activo

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 7

Proveedores de Rotulado

Datos / Proveedor	ETIQCONTROL	LOGOTEX SRL	ETIQUETAS Y PLASTICOS DEL PERU S.A.C.
Producto	Rotulado	Rotulado	Rotulado
Dirección	Jr. Carabaya 1159 Cercado Lima	Jr. Mariscal Luzuriaga Nro. 169 (Altura Cuadra 13 de la Av. Brasil)-Jesús Maria	Cal. Camino Real Nro. 1644-San Martín de Porras-Lima.
RUC	20353545672	20109114864	20600484754
Teléfono	+51 934191729	+51 1 4313062	+51 998 788 673
Actividad Comercial	Fabricación de otros artículos	Fabricación de otros artículos de papel y cartón.	Actividades de impresión
Condición	Activo	Activo	Activo

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 8

Proveedores de Envase

Datos / Proveedor	ROTAPEL S.A.	PACK PLAST ENVOLTURAS SAC	CONVERSION Y SERVICIOS S.A. CONSERSA
Producto	Bolsas de Papel Kraft.	Bolsas de Papel Kraft.	Bolsas de Papel Kraft.
	Jr. González Prada 284, Santa Clara – ATE- Lima.	Calle Los Cedros s/n Mza.C Lote. 20 La Capitana Lima, 15457	Calle San Francisco N° 782 Urb. Azcarrunz Bajo Lima – San Juan de Lurigancho.
RUC	20101314724	20546255299	20101605290
Teléfono	(01) 356-1918	(01) 202-7530	(01) 635 5216
Actividad Comercial	Fabricación de otros artículos	Fabricación de Productos de plástico	Fabricación de papel, cartón ondulado y de todo envase de papel y cartón.
Condición	Activo	Activo	Activo

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 9

Proveedores de Embalaje

Datos / Proveedor	RPM DISTRIPACK S.A.C.	C.B. & P.CANEPAS S.A.C.	GRUPO RUFIPACKS S.A.C.
Producto	Cajas de cartón y Stretch Film.	Cajas de cartón y Stretch Film.	Cajas de cartón y Stretch Film.
Dirección	Car. Panamericana Sur Km. 24.5 Mza. F Lote. 24 A.V. Posesionarios Lurin-Lima.	Prolongación Parinacochas, 710	Av. 1 de Mayo Nro. 963 P.J. Reynoso-Callao-Lima.
		La Victoria, Lima.	
RUC	20553814619	20516644851	20608020862
Teléfono	+51 981 536 516	+51 (01) 3235293	+51 902150589
Actividad Comercial	Venta Min. Otros productos en Almacén.	Venta al por menor de otros productos en puestos de venta y mercados.	Fabricación de otros artículos.
Condición	Activo	Activo	Activo

Fuente: Elaboración Propia.

1. Matriz de selección de proveedores

Se entiende como un proceso mediante el cual se elige un proveedor con base a unos criterios de selección específicos Su propósito es brindar un soporte al comprador en minimizar el riesgo y asegurar su rentabilidad. (Harasdadinco, 2023).

Tabla 10

Matriz de Selección de Proveedores de Naranja en el Departamento de Cusco

Criterios	Factor ponderado	Jorge Ardiles C.		Boris Chavez G.		Luque Chalco Margod.	
		Peso	Puntaje	Peso	Puntaje	Peso	Puntaje
Experiencia	30%	3	0.9	3	0.9	3	0.9
Precios	30%	3	0.9	3	0.9	4	1.2
Calidad	20%	3	0.6	2	0.4	4	0.8
Tiempo	10%	2	0.2	3	0.6	3	0.3
Servicio	10%	2	0.2	2	0.4	3	0.3
Total	100%		2.8		3.2		3.5

Muy malo	0 - 1
Malo	1 - 2
Bueno	2 - 3
Muy bueno	3 - 4

Fuente: Elaboración propia

Tabla 11

Matriz de Selección de Proveedores de Snacks de Naranja Deshidratada en Lima

Criterios	Factor ponderado	Marzala Export S.A.C.		GO Barman Group S.A.C.		Polar Fruit International S.A.C.	
		Peso	Puntaje	Peso	Puntaje	Peso	Puntaje
Experiencia	30%	3	0.9	3	0.9	3	0.9
Precios	30%	3	0.9	4	1.2	3	0.9
Calidad	20%	3	0.6	4	0.8	2	0.4
Tiempo	10%	2	0.2	3	0.3	3	0.6
Servicio	10%	2	0.2	3	0.3	2	0.4
Total	100%		2.8		3.5		3.2

Fuente: Elaboración propia

Tabla 12

Matriz de Selección de Proveedores de Etiquetas - Rotulado

Criterios	Factor ponderado	ETIQCONTROL		Logotex S.R.L.		Etiquetas y plásticos del Perú S.A.C.	
		Peso	Puntaje	Peso	Puntaje	Peso	Puntaje
Experiencia	30%	3	0.9	3	0.9	3	0.9
Precios	30%	3	0.9	4	1.2	3	0.9
Calidad	20%	3	0.6	4	0.8	2	0.4
Tiempo	10%	2	0.2	3	0.3	3	0.6

Servicio	10%	2	0.2	3	0.3	2	0.4
Total	100%		2.8		3.5		3.2

Muy malo 0 - 1

Malo 1 - 2

Bueno 2 - 3

Muy bueno 3 - 4

Fuente: Elaboración propia

Tabla 13

Matriz de Selección de Proveedores de Envase

Criterios	Factor ponderado	ROTAPEL S.A.		PACK PLAST ENVOLTURAS SAC		CONVERSION Y SERVICIOS S.A. CONSERSA	
		Peso	Puntaje	Peso	Puntaje	Peso	Puntaje
Experiencia	30%	3	0.9	3	0.9	3	0.9
Precios	30%	3	0.9	3	0.9	4	1.4
Calidad	20%	3	0.6	2	0.4	4	0.8
Tiempo	10%	2	0.2	3	0.6	3	0.3
Servicio	10%	2	0.2	2	0.4	3	0.3
Total	100%		2.8		3.2		3.8

Muy malo 0 - 1

Malo 1 - 2

Bueno 2 - 3

Muy bueno 3 - 4

Fuente: Elaboración propia

Tabla 14

Matriz de Selección de Proveedores de Embalaje

Criterios	GRUPO RUFIPACKS S.A.C.	
-----------	------------------------	--

		RPM DISTRIPACK S.A.C		C.B.& P.CANEPA S.A.C.			
	Factor ponderado	Peso	Puntaje	Peso	Puntaje	Peso	Puntaje
Experiencia	30%	3	0.9	3	0.9	3	0.9
Precios	30%	3	0.9	3	0.9	4	1.2
Calidad	20%	3	0.6	2	0.4	4	1.0
Tiempo	10%	2	0.2	3	0.6	3	0.3
Servicio	10%	2	0.2	2	0.4	3	0.3
Total	100%		2.8		3.2		3.7

Muy malo 0 - 1

Malo 1 - 2

Bueno 2 - 3

Muy bueno 3 - 4

Fuente: Elaboración Propia

2. Control de calidad.

Podría definirse como el diseño, supervisión, manufactura y mantenimiento en todo el proceso para que el producto final tenga la calidad aceptable y esta sea el más económico y satisfactorio para el consumidor. (Ishikawa, 2020).

En el caso de la naranja deshidratada, los diversos controles de calidad se realizan tanto en el Perú como en los EE. UU.

Los snacks de naranja deshidratada tienen acceso al mercado de EE. UU. El producto final es regulado por DIGESA, que garantiza la inocuidad alimentaria durante el proceso del llenado y sellado del envase para así evitar su contaminación. No obstante el centro de empaque o maquila debe obtener el Certificado del estado fitosanitario de los establecimientos, que son emitidos por el SENASA (Servicio Nacional de Sanidad Agraria) con fines de exportación.

El producto contará con su registro sanitario para así el importador solicite el certificado de libre venta, y por consiguiente pueda tramitar a través de la VUCE su Certificación Oficial Sanitaria para exportación.

Entre tanto la institución que controla los requisitos de calidad de alimentos y medicamentos en EE. UU., es la FDA, conocida como Food and Drug Administration, tal cual como DIGESA regula la calidad en el Perú.

Es necesario que toda empresa que quiera exportar productos (alimentos) a los EE.UU., hagan todas las verificaciones de los plaguicidas y LMRs correspondientes al producto.

Los requisitos de control de calidad necesarios para exportar los snacks de naranja deshidratada por parte de las autoridades estadounidenses son:

En el caso de las frutas deshidratadas, el Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA) considera el producto resultante lo suficientemente procesado como para evitar riesgos de contener algún tipo de plaga. Es por esta razón que mayormente no es necesario ningún permiso agrícola adicional para su importación en el país. (Mincetur, 2018).

Tabla 15

Características de los Snacks de Naranja Deshidratada

Características Organolépticas

Color:

Color naranja amarillento

Olor:

Olor característico de la naranja.

Sabor:

Típico de la fruta.

Materias extrañas:

Libre de toda materia extrañas.

Características Físico-Químicas

Humedad:

6% máx. (método estufa de vacío 70°C / 6h)

Fuente:

Elaboración propia

3. Costo de fabricación y/o adquisición

Los costos de fabricación son los gastos necesarios que se incurre para desarrollar un proyecto. (FAO, 2021).

El costo de adquisición es el coste que asume el comprador por obtener el producto solicitado. (FAO, 2021).

Tabla 16

Costos de fabricación y/o adquisición

VOLUMEN DE EXPORTACIÓN T/C	SNACKS DE NARANJA DESHIDRATADA		0.1 KILO 10,000 UNIDADES		
	CANTIDAD		3.85		
17.02.2023					
MATERIA PRIMA	CANTIDAD	UNIDAD	COSTO POR UNIDAD	COSTO TOTAL S/.	COSTO TOTAL \$
NARANJA	3333	KILO	S/ 4.00	S/ 13,332.00	\$ 3,462.86
MANO DE OBRA DIRECTA	CANTIDAD	UNIDAD	COSTO POR UNIDAD	COSTO TOTAL S/.	COSTO TOTAL \$
OPERARIOS	3	PERSONAS	S/ 1,752.50	S/ 5,257.50	\$ 1,365.58
INSPECTOR DE CALIDAD	1	PERSONAS	S/ 4,089.17	S/ 4,089.17	\$ 1,062.12
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN	CANTIDAD	UNIDAD	COSTO POR UNIDAD	COSTO TOTAL S/.	COSTO TOTAL \$
MOI				S/ 3,505.00	\$ 910.39
SUPERVISOR	1	PERSONAS	S/ 3,505.00	S/ 3,505.00	\$ 910.39
CIF				S/ 6,935.00	\$ 1,801.30
ALQUILER DE LOCAL DE PRODUCCIÓN	1	MES	S/ 2,000.00	S/ 2,000.00	\$ 519.48
AGUA	1	MES	S/ 150.00	S/ 150.00	\$ 38.96
LUZ	1	MES	S/ 4,500.00	S/ 4,500.00	\$ 1,168.83
INTERNET	1	MES	S/ 160.00	S/ 160.00	\$ 41.56
TELEFONO	1	MES	S/ 125.00	S/ 125.00	\$ 32.47
Total				S/ 29,029.50	\$ 7,540.13

Fuente: Elaboración propia

Tabla 17

Precio del producto a exportar

TC		3.85									
INGRESOS	PRECIO DE VENTA S/	PRECIO DE VENTA \$	CANTIDAD	FRECUENCIA	TOTAL MENSUAL S/.	TOTAL ANUAL S/.	TOTAL MENSUAL \$	TOTAL ANUAL \$			
Producto de exportación	S/ 8.47	\$ 2.20	10,000	12	S/ 84,700.00	S/ 1,016,400.00	\$ 22,000.00	\$ 264,000.00			
Total	S/ 8.47	\$ 2.20			S/ 84,700.00	S/ 1,016,400.00	\$ 22,000.00	\$ 264,000.00			

Fuente: Elaboración propia.

3. ALMACENAMIENTO

El almacenamiento forma parte de la logística donde incluye las actividades relacionadas con el almacén; en concreto es guardar y custodiar existencias (Dorta, 2019).

El almacenaje se asocia a depositar diversos tipos de productos o materiales y dependiendo de su ubicación, existen diversos métodos de almacenamiento.

Métodos de Almacenamiento: Basado en la Colocación de la Mercancía:

4. Almacenamiento ordenado: Los productos se ubican en un lugar específico, para ello los espacios disponibles se estructuran para facilitar una buena manipulación, un mejor control e inventario del stock disponible.

La principal desventaja del almacenamiento ordenado es que no ofrece flexibilidad, de esta manera es muy complicado que el almacén se pueda ocupar en su totalidad.

En el caso de productos estacionales tiene la ventaja de almacenar diversos productos en el mismo espacio. Por ejemplo, la misma ubicación durante una época del año se destina para el almacenamiento de verduras frescas y en otra temporada se puede almacenar frutas frescas.

5. Almacenamiento desordenado: En este tipo de almacenamiento, los productos se colocan en los lugares disponibles según orden de llegada, no hay ningún tipo de orden y solo se basa únicamente en resguardar las mercancías que van llegando al almacén.

La principal ventaja del almacenamiento desordenado es que puede aprovecharse en su totalidad.

Todas las áreas disponibles deben permitir total flexibilidad en lo referente a las dimensiones adecuadas ya que el almacén puede ser ocupado por cualquier tipo de producto.

La principal desventaja del almacenamiento desordenado es que es dificultoso tener el control del stock por lo que los recuentos suelen ser una tarea bastante complicada.

La gestión de almacenamiento se soporta en 5 procesos básicos que son:

Recepción: Es el proceso que facilita el control y gestión de lo que ingresa al almacén.

Almacenamiento: Operación que permite identificar, clasificar la mercadería y ubicarla dentro del almacén.

Control de Inventario: Tiene por importancia garantizar la existencia de los stocks y su orden por clasificación dentro del almacén.

Preparación de Pedidos: En esta etapa la mercadería se selecciona según las características que se le asignan (lote, fecha de vencimiento, fecha de manufactura, etc.).

Despacho (Embarque): La última etapa por el cual se inicia el trámite de salida de la mercancía, donde se completa la guía de remisión, hoja de packing, etc.; luego se realiza la inspección física del producto en base a lo registrado en la guía de remisión; y finalmente se procede al despacho de la mercadería en el transporte correspondiente.

1. Estrategia de almacenamiento

Las estrategias de almacenamiento son aquellas que permiten organizar la colocación y el movimiento de las mercancías. Es decir, definen cómo y en qué orden se almacenan y se expiden las mercancías y las materias primas. Los procesos que se acaban definiendo y aplicando influyen en gran manera en la eficacia de la gestión y, por tanto, también en los costes generados por la logística. (Jungheinrich, 2023).

Para el desarrollo del presente proyecto de exportación se van a considerar dos estrategias importantes de almacenamiento:

Estrategia de Almacenamiento Pre-Deshidratado:

Espacio adecuado: Se selecciona y señala el área de ubicación para la recepción de las naranjas.

Localización: El área elegida para el descargue de la naranja fresca debe ubicarse cerca a la recepción para el desarrollo correcto del flujo del proceso en el centro de maquila.

Equipo y condiciones ambientales: Es importante mantener esterilizadas las jabas donde se almacenará y trasladarán las naranjas hacia la zona de secado; como también se debe mantener las instalaciones del área de secado totalmente desinfectada.

Estrategia de Almacenamiento Post-Deshidratado:

Espacio adecuado: El área de recepción de la naranja deshidratada debe contar con señalización y tener el espacio necesaria para la descarga del producto final.

Localización: Los espacios destinados a la naranja deshidratada para el seleccionado, tamizado y envasado deben ubicarse en línea recta, para evitar tiempos muertos, el espacio debe tener la temperatura de 20° C con una buena ventilación constante.

Equipo y condiciones ambientales: El ambiente donde se procesan las naranjas deshidratadas deben tener mesas de acero inoxidable para iniciar con el empaclado.

Seguridad: Los espacios del almacenamiento de la naranja deshidratada envasada y empaquetada deben ubicarse en sus anaqueles para mantener la seguridad, evitar cualquier daño que pueda arruinar la presentación final del producto.

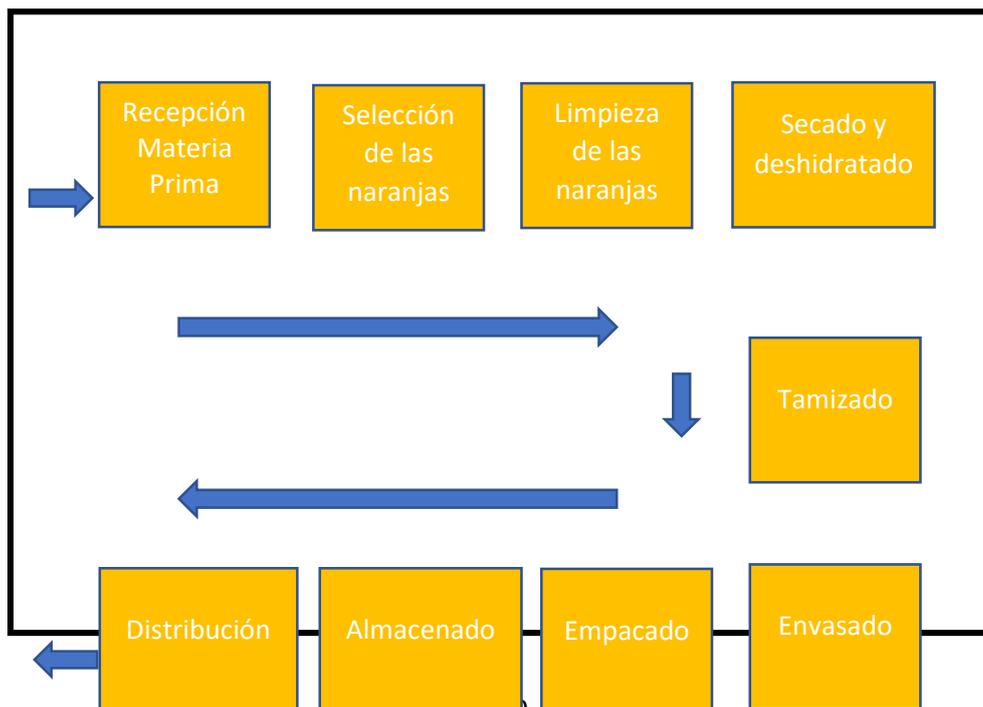
Distribución del producto: El Snack de naranjas deshidratadas estará distribuido en pallets para su transporte hacia el aeropuerto con destino a Miami en carros cerrados mediante un operador logístico.

2. Lay-out de almacén

El lay-out del almacén es el diseño o la distribución del almacén sobre el plano y debe diseñarse teniendo en consideración las reglas básicas del buen almacenamiento además de evitar zonas y puntos de congestión. (Mecalux, 2023).

Figura 5

Almacén Lineal



Fuente: Elaboración propia

3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento

Son todos aquellos equipos requeridos por la actividad concreta que se desarrolla en el almacén. (K.Espacio, 2023).

El mobiliario requerido para el siguiente proyecto de exportación es el siguiente:

Tabla 18

Muebles y enseres / Maquinaria y equipos

Tipo de Cambio **3.85**

Muebles y enseres	CANTIDAD	COSTO UNITARIO S/.	COSTO TOTAL S/.	COSTO TOTAL \$
Escritorio de Melamine	1	S/ 800.00	S/ 800.00	\$ 207.79
Silla giratoria	1	S/ 250.00	S/ 250.00	\$ 64.94
Estante de Melamine	1	S/ 450.00	S/ 450.00	\$ 116.88
Extintor	2	S/ 250.00	S/ 500.00	\$ 129.87
Botiquín e insumos.	1	S/ 75.00	S/ 75.00	\$ 19.48
Laptop	1	S/ 2,500.00	S/ 2,500.00	\$ 649.35
Impresora	1	S/ 450.00	S/ 450.00	\$ 116.88
Teléfono celular	1	S/ 700.00	S/ 700.00	\$ 181.82
Accesorios de computo	3	S/ 250.00	S/ 750.00	\$ 194.81
Total			S/ 6,475.00	\$ 1,681.82

Maquinaria y equipo	CANTIDAD	COSTO UNITARIO S/.	COSTO TOTAL S/.	COSTO TOTAL \$	DEPRECIACIÓN
Horno Deshidratador	1	S/ 36,432.50	S/ 36,432.50	\$ 9,462.99	S/ 7,286.50
Tina de lavado	1	S/ 21,100.00	S/ 21,100.00	\$ 5,480.52	S/ 4,220.00
Balanza industrial	1	S/ 268.50	S/ 268.50	\$ 69.74	S/ 53.70
Balanza digital	1	S/ 119.00	S/ 119.00	\$ 30.91	S/ 23.80
Selladora al vacío	1	S/ 3,645.00	S/ 3,645.00	\$ 946.75	S/ 729.00
Codificador de cinta semi automática HP241B	1	S/ 1,304.00	S/ 1,304.00	\$ 338.70	S/ 260.80
Mesa de acero	1	S/ 1,620.00	S/ 1,620.00	\$ 420.78	S/ 324.00
Total			S/ 64,489.00	S/ 16,750.39	S/ 12,897.80
Costo Total			S/ 70,964.00	\$ 18,432.21	S/ 14,192.80

Fuente: Elaboración propia

4. Costo fijo de almacén

Son todos los costos que incurre una empresa de forma periódica y debe de pagar muy independientemente a su nivel de operación y que debe cumplir sin importar su número de ventas alcanzadas. (Ekon, 2023).

Tabla 19

Costos Fijos de Almacén

Tipo de Cambio		3.85				
COSTO FIJO DE ALMACEN						
COSTOS FIJOS DE ALMACENAMIENTO	COSTO MENSUAL S/.	COSTO ANUAL S/.	COSTO MENSUAL \$	COSTO ANUAL \$		
Personal	S/ 1,197.54	S/ 14,370.50	\$ 312.27	\$ 3,747.20		
Mantenimiento de almacén.	S/ 100.00	S/ 1,200.00	\$ 26.08	\$ 312.91		
Reparación de almacén.	S/ 50.00	S/ 600.00	\$ 13.04	\$ 156.45		
TOTAL	S/ 1,347.54	S/ 16,170.50	\$ 351.38	\$ 4,216.56		

Fuente: Elaboración propia.

6. ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO

El objeto principal del rotulado es de brindar información importante al cliente sobre las particularidades principales del producto, desde su elaboración, conservación, propiedades y contenido. Indecopi (2021).

El etiquetado se entiende como la información que se presenta en los productos alimentarios, la cual resulta el medio más importante y directo para transmitir información al consumidor; tiene por objeto informar sobre la cantidad, la procedencia, las características o las condiciones de conservación de los productos. Indecopi (2021).

La diferencia entre el rotulado y el etiquetado radica principalmente en que los rótulos se imprimen directamente en el empaque del producto y las etiquetas se adhieren al mismo y suelen ser de material adhesivo. Para el caso del presente proyecto se ha previsto que el producto sea rotulado directamente en la bolsa de papel kraft. Esta decisión se ha tomado para evitar que la etiqueta adhesiva pueda ser removida o manipulada incorrectamente del empaque. De esta manera se añade un nivel de seguridad a la presentación final del snack de naranja deshidratada.

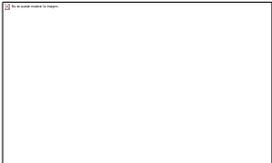
Todo etiquetado de productos en los alimentos están regulados por el Código de Regulaciones Federales, Título 21, Parte 101 “Food Labeling” (21 CFR 101).

1. Modelo de rotulado de producto

El rótulo contendrá la siguiente información:

Tabla 20

Información del Rótulo

Denominación de Venta	"Peruvian Deli Orange"	
País de procedencia	Perú	
Imagen del producto		
Contenido neto	100 gr.	
Valor nutricional	Energía:	312 kcal
	Grasa	1,0 x 100 gr.
	Hidratos de carbono	56,7 x 100 gr.
	Fibra	28,9 x 100 gr.
	Proteína	4,4 x 100 gr.
	Sal	0,01 x 100 gr.
Imagen de la procedencia		
Empresa fabricante	PRM Export E.I.R.L.	

Código de barra



Fuente: Elaboración propia.

Figura 6

Etiqueta

Parte Frontal

Parte Reversa



Fuente: Elaboración propia

2. Normas técnicas aplicables

Las normas técnicas son los documentos técnicos elaborados por las partes interesadas: sector productor, sector técnico para un uso común y repetido, incluye las reglas y directrices a seguir. Indecopi (2021).

Para la exportación de snacks de naranja deshidratada al mercado estadounidense nos vamos a registrar por la Norma Técnica Peruana NTP 209.038:2009 Alimentos Envasados. Esta Norma Técnica Peruana establece la información que debe llevar todo alimento envasado destinado al consumo humano.

3. Proceso de rotulado

El proceso de rotulado se entiende como el diseño e inclusión de la información requerida por los consumidores sobre un producto. Indecopi (2021).

El nombre del producto tendrá el siguiente rotulo: "Peruvian Deli Orange" y las siguientes indicaciones en caracteres legibles, según lo señalado en el artículo 117° del D.S. N° 007-98-SA "Reglamento sobre Vigilancia y Control Sanitario de Alimentos y Bebidas", artículo 14° de la R.M. N° 451-2006/MINSA "Norma Sanitaria para la Fabricación de Alimentos a Base de Granos y Otros, destinados a Programas Sociales de Alimentación", los mismos que deberán concordar con la NMP 001:1995 "PRODUCTOS ENVASADOS: Rotulado":

7. Denominación de venta del alimento

8. Lista de ingredientes
9. Contenidos netos
10. Identificación del origen
11. Nombre o razón social y dirección del importador, cuando corresponda Fecha de duración
12. Preparación e instrucciones de uso del alimento, cuando corresponda.
13. Rótulo nutricional

1. Tiempos y costos del proceso de rotulado

Los tiempos del proceso de rotulado indican la secuencia temporal para su impresión. (Indecopi, 2021).

Los costos del proceso de rotulado consideran el valor monetario de su impresión. (Indecopi, 2021).

Figura 7

Rotulado

Parte Frontal

Parte Reversa



Fuente: Elaboración propia

Tabla 21

Diagrama de Proceso de Rotulado

DIAGRAMA DE PROCESO

ROTULADO DE LAS BOLSAS DE PAPEL KRAFT

ACTIVIDAD	OPERACIÓN	INSPECCIÓN	TRANSPORTE	DEMORA	TIEMPO DE EJECUCIÓN
<i>Impresión de rótulos en las bolsas de papel kraft</i>	●	■	➡	◐	5 días
<i>Recojo de las bolsas ya rotuladas</i>	●	■	➡	◐	
<i>Control de calidad del trabajo realizado</i>	●	■	➡	◐	
<i>Colocar y ordenarlas para el siguiente proceso</i>	●	■	➡	◐	

TOTAL	4	4	1	4	5
--------------	---	---	---	---	---

Fuente: Elaboración propia

Tabla 22

Costo de Rotulado

Tipo de Cambio		3.85							
CONCEPTO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO S/.		COSTO MENSUAL S/.		COSTO ANUAL S/.		COSTO MENSUAL \$	COSTO ANUAL \$
ROTULADO	100,000	0.011	S/	1,100.00	S/	13,200.00	\$	285.71	\$ 3,428.57
Total			S/	1,100.00	S/	13,200.00	\$	285.71	\$ 3,428.57

Fuente: Elaboración propia

14. EMPAQUE

El empaque es un envoltorio que tiene como función principal proteger el producto de elementos externos, manipulación, transporte, etc.

El material para el envase de los snacks debe estar completamente limpio y estéril.

La FDA regula el envasado de los alimentos, donde siempre busca mantener la seguridad de los alimentos que serán distribuidos a todos los consumidores en los Estados Unidos.

1. Ficha técnica de empaque seleccionado

La ficha técnica del empaque es un instructivo donde se señala todas las particularidades del empaque del producto e incluye entre otros datos, su composición, características físicas y técnicas. (Indecopi, 2021).

Tabla 23

Ficha Técnica Bolsa Papel Kraft

Bolsas de papel Kraft

Definición:

El nombre Kraff, proviene del alemán) significa “fuerza y vigor”) y hace referencia a un tipo de papel a través de la pulpa de la madera y que generalmente no suele blanquearse, de ahí que tenga ese tono marrón (color madera). Su gramaje oscila entre los 20 y 100 gramos.



Características Generales:

- Facilita la conservación de los alimentos.
- Fácil manipulación
- Optima capacidad de resistencia
- El papel Kraft, es considerado uno de los tipos de envases de cartón más resistentes y versátiles cuando se trata de alimentos.

Características Físicas: Medidas: Ancho: 5 cm. Alto: 15 cm.
Largo: 9 cm.
Contenido: 100 gr.
Gramaje: 225 g/m²
Color: Cartón
Tipo de cartón: Papel Kraft

Fuente: Elaboración propia.

2. Criterios usados para la selección del empaque

Se consideran aspectos tales como costos, normativa y consideraciones técnicas. (Indecopi, 2021).

La selección del empaque primario fue definida basado en los siguientes criterios:

15. Las bolsas de papel Kraft preservan de mejor manera las frutas deshidratadas gracias a su resistencia al calor y al frío, de esta manera se conserva el sabor y textura propia de la naranja deshidratada.
16. El manejo y manipulación se facilitan durante el proceso de empaquetado primario.
17. Las bolsas de papel Kraft pueden ser fácilmente troqueladas. Son aptas para el contacto alimentario, con todas las garantías que las normas sanitarias exigen.
18. Este tipo de empaque es valorado por parte del consumidor ya que se protege el medio ambiente al ser biodegradable y reciclable.

19. La lisura de superficie permite alcanzar muy buenos resultados de impresión y realce del color.
20. Las bolsas de papel Kraft son muy resistentes al desgarro y otros daños además de proteger el producto durante el proceso de envasado, distribución y almacenamiento.
21. Las bolsas de papel Kraft son excelentes para proteger la fruta deshidratada de los agentes externos de deterioro (luz, humedad, etc.)

1. Proceso de empaque

Es una fase del embalaje que consiste en agrupar, envolver, proteger y conservar uno o varios productos o mercancías para su llegada en buen estado al destinatario final. (Legro, 2023).

El proceso de empaque considera los siguientes pasos:

22. La naranja deshidratada es envasada en el empaque primario (bolsas de papel kraft). Cada envase contiene 100 gr de snacks pesados en balanza electrónica.
23. La etiqueta rotulada ha sido previamente adherida al empaque primario y contiene toda la información del producto.
24. El envasado se realiza de manera manual para facilitar el sellado de los empaques primarios.

25. Todo el proceso se realiza con los cuidados necesarios y tomando en cuenta las buenas prácticas en la manipulación de alimentos.

1. Tiempo y costo del proceso de empaçado

Se indican la secuencia temporal para el empaque del producto. (Indecopi, 2021).

Los costos del proceso de empaçado consideran el valor monetario del material en el cual se empaçará el producto. (Indecopi, 2021).

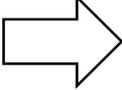
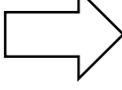
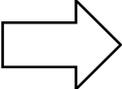
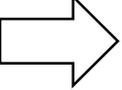
Tabla 24

Diagrama de proceso Empacado de Snacks

DIAGRAMA DE PROCESO

EMPACADO DE SNACKS DE NARANJA DESHIDRATADA

ACTIVIDAD	OPERACIÓN	INSPECCIÓN	TRANSPORTE	DEMORA	TIEMPO DE EJECUCIÓN
-----------	-----------	------------	------------	--------	---------------------

<i>Control de calidad de los snacks</i>					<i>5 min</i>
<i>Empacado del producto en bolsa de papel kraft</i>					<i>2 min</i>
<i>Pesado del producto en balanza electrónica</i>					<i>1 min</i>
<i>Colocar y ordenarlo en la caja</i>					<i>1 min</i>
TOTAL	3	3	0	3	9

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 25

Costo del Empaque

Tipo de Cambio 3.85

CONCEPTO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO S/.		COSTO MENSUAL S/.		COSTO ANUAL S/.		COSTO MENSUAL \$		COSTO ANUAL \$
BOLSA DE PAPEL KRAFT	100,000	0.013	S/	1,300.00	S/	15,600.00	\$	337.66	\$	4,051.95
ROTULADO	100,000	0.011	S/	1,100.00	S/	13,200.00	\$	285.71	\$	3,428.57
Total				S/ 2,400.00	S/	28,800.00	\$	623.38	\$	7,480.52

Fuente: Elaboración propia

26. EMBALAJE

El embalaje puede ser un recipiente o envoltura que tiene como función principal proteger y agrupar el producto para los procesos de manipulación, transporte y almacenaje. (Coggle, 2023).

Los materiales que se usan en el embalaje tales como plásticos, papeles, revestimientos, y adhesivos deben ser regulados y considerados inocuos para su uso.

NIMF 15 - Reglamentación del embalaje de madera utilizado en el comercio internacional.

El material de embalaje de madera hecho de madera en bruto sin procesar se reconoce como una vía para la introducción y propagación de plagas, por lo que se limita la entrada a través del comercio internacional. La Convención Internacional de Protección Fitosanitaria adoptó las Normas internacionales para las medidas fitosanitarias: Directrices para la regulación del material de embalaje de madera en el comercio internacional (NIMF 15). La USDA de Estados Unidos ha adoptado esta regulación internacional a fin de asegurar el intercambio internacional de bienes.

Cuando se realizan los embalajes en madera para la exportación en Perú, siempre debe tener un sello que certifique que ha sido sometido al tratamiento

térmico contra las plagas. Este sello es otorgado por SENASA en base al cumplimiento de las Normas Internacional para Medidas Fitosanitarias – NIMF 15 “Directrices para reglamentar el embalaje de madera utilizado en el comercio internacional”.

La NIMF 15 entiende como embalaje de madera a: pallets, la madera de estiba, jaulas, bloques, barriles, cajones, tablas para carga, collarines de paletas y calces.

Es necesario verificar la lista de todas las empresas que tengan autorización para poder realizar el tratamiento térmico y el visto bueno de embalajes de madera para la exportación, es decir revisar continuamente la actualización de: PLANTAS DE TRATAMIENTO REGISTRADAS Y AUTORIZADAS, para así cumplir con la reglamentación del embalaje de madera utilizado en el comercio internacional.

1. Ficha técnica de embalaje seleccionado

La ficha técnica del embalaje se entiende como una información importante en el cual se detallan todas las características del embalaje del producto a exportar e incluye entre otros datos, su composición, características físicas y técnicas. (Indecopi, 2021).

Tabla 26

Ficha Técnica Cajas de Cartón

Cajas de Cartón

Definición:

El cartón corrugado plano, de material conocido para la elaboración de diversos tipos de embalajes, en productos diversos, frutas, legumbres, etc.



Características Generales:

El cartón es muy necesario para los distintos modos de transporte, tanto aéreo y marítimo.

Características Físicas:

Medidas:

Ancho: 40 cm.

Alto: 25 cm.

Largo: 50 cm.

Peso x Caja: 10 gr.

Corrugado de doble pared



Flauta C

Estructura:

Color: Cartón

Fuente: Elaboración propia

Tabla 27

Ficha Técnica Strecht Film

Strecht Film Industrial Transparente

Es una película de polietileno lineal de baja densidad con una cara de adhesivo.

Definición:



Características Generales: Se usa para envolver productos y mercancías, asegurando el correcto transporte y almacenamiento, para así brindar protección contra agentes externos como: el polvo, la humedad, etc.

Características Físicas:

Medidas:

Ancho: 18 pulgadas

Calibre 18 micras

Nivel de pre estirado: 100% - 300%

Color: Transparente

Fuente: Elaboración propia

2. Criterios usados para la selección de embalaje

Los criterios usados para la selección del embalaje consideran aspectos tales como costos, normativa y consideraciones técnicas. (Indecopi, 2021).

Cajas de cartón:

27. La selección del embalaje, en este caso: cajas de cartón, fue definida basado en los siguientes criterios:
28. Protege contra impactos, polvo y robo, durante la manipulación, su almacenamiento y su entrega.
29. Es ideal para su identificación y para promocionar, ya que en ella se puede imprimir logotipos, formas, tamaño y colores, etc.
30. Excelente relación calidad y precio.
31. Ideal por su bajo peso ya que es un material muy ligero.
32. Tiene diversas ventajas medioambientales, sobre todo por ser fácilmente reciclado, que lo sitúa en primer lugar de los materiales de embalajes reciclados para el mismo uso.
33. Es completamente aséptico, evita la diseminación de plagas y enfermedades.
34. El cartón corrugado es un material ecológico reciclable, no contamina el medio ambiente, ni depreda los bosques.
35. Disminuye los costos de flete, por ser más liviano.

Strecht Film Industrial Transparente:

36. Protege los palet de la suciedad y la intemperie.
37. Agrupa, atar y protege las superficies delicadas.
38. Resguarda palets y productos de gran volumen.

1. Proceso de embalaje

Se define como la secuencia de acondicionar los productos para protegerlos, y/o agruparlos de manera temporal pensando en su manipulación, transporte y almacenamiento. (Indecopi, 2021).

Cajas de cartón:

El proceso de embalaje de las cajas de cartón considera los siguientes pasos:

39. Se procede a armar las cajas de cartón.
40. Se coloca el envase primario en las cajas de cartón previamente armado.
41. Cada caja de cartón contiene 40 unidades de producto (snacks de naranja deshidratada).

Strecht Film Industrial Transparente:

El proceso de embalaje mediante el Strecht Film Industrial Transparente considera los siguientes pasos:

42. Se procede a apilar manualmente las cajas de cartón sobre el palet.
43. Se embalan las cajas de cartón con el Strecht Film Industrial Transparente de tal manera que se mantengan unitarizadas, para ello se dará más de una vuelta al

palet lo que garantizará la firmeza de las cajas de cartón, evitando daños en el producto.

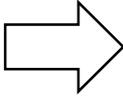
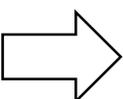
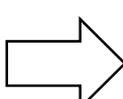
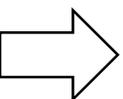
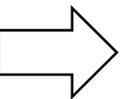
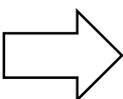
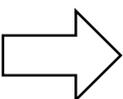
1. Tiempos y costos del proceso de embalaje

Los tiempos del proceso de embalaje indican la secuencia temporal para su ejecución. (Indecopi, 2021) y los costos del proceso de embalaje consideran el valor monetario de su ejecución. (Indecopi, 2021).

Tabla 28

Diagrama de proceso Embalaje



<i>Revisar las cajas, su marcado</i>					
<i>Armas las cajas</i>					<i>6 min</i>
<i>Colocar sus esquineros en el interior de la caja</i>					<i>3 min</i>
<i>Colocar el sticker de rotulado de exportación</i>					<i>1 min</i>
<i>Contabilizar las 4 unidades de snacks x caja</i>					<i>3 min</i>
<i>Colocar el zuncho a la caja</i>					<i>3 min</i>
<i>Cerrar cada caja con cinta Strecht film</i>					<i>5 min</i>
<i>Colocar y apilarlo en el aérea de recojo</i>					<i>4 min</i>
TOTAL	12	8	0	7	27

Fuente:

Elaboración propia

Tabla 29

Costos Embalaje

Tipo de Cambio		3.85									
CONCEPTO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO S/.		COSTO MENSUAL S/.		COSTO ANUAL S/.		COSTO MENSUAL \$		COSTO ANUAL \$	
CAJAS DE CARTÓN CORRUGADO PLANO	400	S/	3.413	S/	1,365.24	S/	16,382.88	\$	354.61	\$	4,255.29
STRECHT FILM INDUSTRIAL TRANSPARENTE	20	S/	5.100	S/	102.00	S/	1,224.00	\$	26.49	\$	317.92
Total				S/	1,467.24	S/	17,606.88	\$	8,708.96	\$	4,573.22

Fuente: Elaboración propia

44. UNITARIZACION

La unitarización consiste en consolidar los productos que previamente han sido embalados, mejorando de esta manera su almacenaje y el transporte tanto a nivel nacional como internacional si es el caso. (Mecalux, 2023).

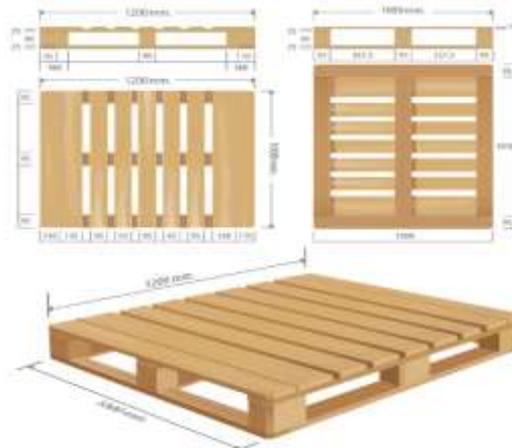
1. Ficha técnica de pallet seleccionado

La ficha técnica del pallet seleccionado se puede definir como un instructivo en el cual se informa todas las características del pallet (Indecopi, 2021).

Tabla 30

Pallet tipo Americano

Definición: Son armazones de estructura rígida sobre los que se colocan mercancías debidamente distribuidas de forma homogénea tanto en altura y superficie.



Características Generales: Puede cargar hasta 1200 kg. Su gran capacidad de carga hace que sea el más apropiado para transportar todo tipo de mercancías.

Características	Medidas:
Físicas:	Ancho: 80 cm.
	Alto: 165 cm. (Con carga)
	Largo: 120 cm.
	Peso: Aproximadamente 25 kg.
	Color: Madera

Ficha Técnica Pallet

Fuente: Elaboración propia

2. Criterios usados para la selección del pallet

Se consideran aspectos tales como costos, normativa y consideraciones técnicas. (Indecopi, 2021).

Existen varios tipos de pallets:

Los pallets del tipo americano tienen como medidas 1200 x 1000 mm, con un peso aproximado de 25 kg y puede soportar cargas de 1200 kg.

Los pallets del tipo europeo tienen un tamaño de 1200 x 800 mm, son ideales para el manejo en almacenes automáticos, facilitando el transporte mediante carretillas.

La elección del pallet del tipo americano se realizó debido principalmente a que el producto se exportará a los EEUU. Los otros criterios utilizados para su elección fueron:

45. Tiene precios más económicos.

- 46. Se puede reutilizar y es ecológico.
- 47. Facilidad de apilamiento.
- 48. Asegura la limpieza del contenido.
- 49. Evita que el embalaje tenga contacto con el piso.
- 50. Facilita el movimiento en la carga y la descarga.

1. Proceso de paletización

Consiste en agrupar toda la mercancía encima de un pallet con el objetivo de unificar la carga y facilitar su transporte. (Mecalux, 2023).

El proceso tiene dos etapas:

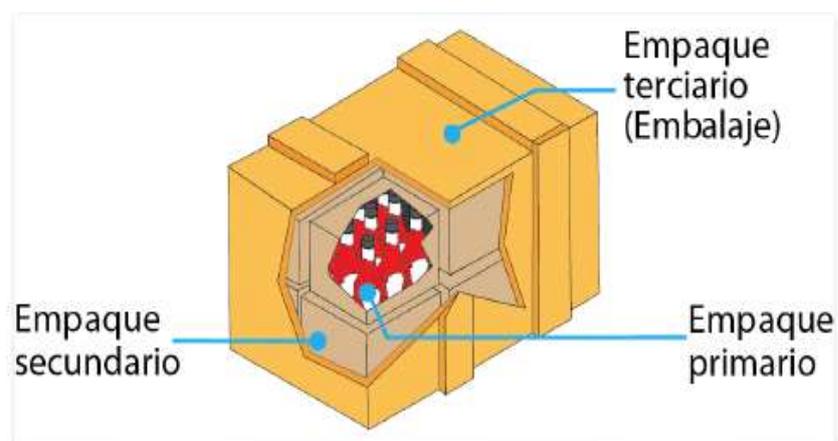
1. Primero: Se colocan las cajas del producto en posición de columnas haciéndolas coincidir en todas las esquinas trenzadas de cajas. La mercancía debe distribuirse de manera equitativa en la plataforma para así no concentrar un mayor peso que pueda deformar la estructura. Así mismo, la carga no debe presentar alguna inclinación de alguna columna.
2. Segundo: Se inicia el flejado, que consiste en acordonar los elementos de las cajas para unirlos en una unidad, haciendo que el total de la carga sea más estable, compacta y segura. Por último, la carga se asegura con el Stretch Film transparente.

1. Plano de estiba del pallet

Se entiende como un instructivo que deben siempre debe portar todos los buques que realicen transporte de contenedores. Es un croquis elaborado que detalla el lugar de cada uno de los containers que traslada la embarcación.

Figura 8

Pallet



Fuente: Envapack (2,018).

2. Tiempos y costos del proceso de paletizado

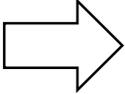
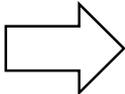
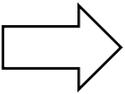
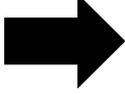
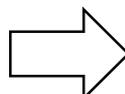
Estos tiempos en el proceso de paletizado indican la secuencia temporal para su ejecución. (Indecopi, 2021).

Los costos del proceso de paletizado consideran el valor monetario de su ejecución. (Indecopi, 2021).

Tabla 31

Diagrama de Proceso Paletizado

DIAGRAMA DE PROCESO PALETIZADO

ACTIVIDAD	OPERACIÓN	INSPECCIÓN	TRANSPORTE	DEMORA	TIEMPO DE EJECUCIÓN
<i>Revisar la caja ya cerrada con stretch film</i>					<i>1 min</i>
<i>Colocar la caja encima del pallet</i>					<i>1 min</i>
<i>Asegurar las cajas encima del pallet</i>					<i>2 min</i>
<i>Traslado del pallet al transporte</i>					<i>5 min</i>
<i>Proceso de Control de Calidad Final</i>					<i>1 min</i>
TOTAL	3	1	4	2	10

Fuente:

Elaboración propia

Tabla 32

Costo del Proceso de Paletizado

Tipo de Cambio	3.85					
UNITARIZACIÓN	COSTO MENSUAL S/.		COSTO ANUAL S/.		COSTO ANUAL \$	
Paletizado y enzunchado	S/	2,036.39	S/	24,436.62	\$	6,347.17
Total	S/	2,036.39	S/	24,436.62	\$	6,347.17

Fuente: Elaboración propia

3. CONTENEDORIZACIÓN

La contenedorización es el proceso que permite el transporte de mercancías en contenedores de forma y tamaño similar. Se utiliza principalmente para el transporte aéreo y marítimo. (Logística, 2023).

1. Ficha técnica del contenedor seleccionado

Documento en forma de sumario que contiene datos como el nombre, el modo de uso o elaboración, propiedades distintivas y especificaciones técnicas.

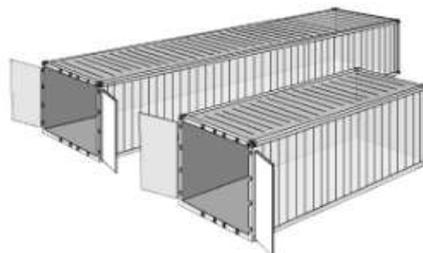
Tabla 33

Ficha Técnica Contenedor

Contenedor Dry Van (TEU)

Definición:

Los Dry Containers (DC) son el tipo de contenedor más usado en el mundo: un 90% de mercancías enviadas por transporte marítimo se cargan en Dry containers. Los contenedores de carga seca de 20 pies y 40 pies están fabricados con aluminio o acero y son adecuados para todo tipo de mercancía.



Características Generales:

Conocido en inglés como Twenty-foot Equivalent Unit (TEU), un contenedor Dry Van

es un contenedor de 20 pies utilizado tanto en el transporte de carga terrestre como marítima

Características Físicas:

Medidas:

Ancho interno: 2.35 metros.

Altura interna: 2.39 metros.

Ancho apertura: 2.34 metros.

Altura apertura: 2.28 metros.

Longitud interna: 5.9 metros.

Peso Tara: 2,300 kg. (5,071.5 lbs.)

Capacidad de carga: 25,000 kg. (55,126 lbs.)

Capacidad cúbica: 33.2 metros cúbicos

Fuente: Elaboración propia

2. Criterios usados para la selección del contenedor

Se consideran aspectos tales como costos, normativa y consideraciones técnicas.

(Indecopi, 2021).

Los contenedores Dry, son ideales debido a:

4. Están fabricados en acero, lo que los hace resistentes a los golpes y corrosiones.

5. La mayoría de los contenedores Dry Van cuentan con un recubrimiento anti-humedad en su interior para evitar que las mercancías resulten afectadas durante el viaje.

6. Sus 4 esquinas permiten un trincaje de contenedores seguro y efectivo. Son fácilmente manipulables gracias a su estructura y sus dimensiones.
7. Se adaptan al buque en el cual será enviado
8. Norma ISO 1496 Y 6346
9. Facilidad de su carga y descarga de la mercancía en el puerto de destino

1. Proceso de contenedorización

Es la práctica de transportar mercancías en contenedores con forma y tamaño uniformes. Dicho de otra forma, se trata de un método de transporte de mercancías que emplea contenedores. (Logístico, 2023).

Primero: Se inicia con la apertura de las puertas del contenedor, que permitirá al ingreso de los pallets que a su vez contienen las cajas con la naranja deshidratada.

Segundo: Se procede a cargar los pallets a través de los montacargas que suben el producto al contenedor.

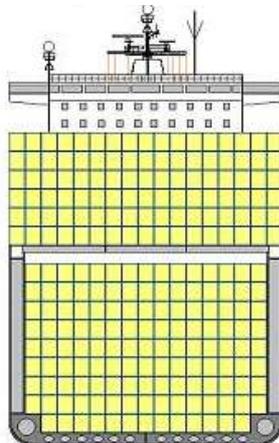
Tercero: Finalmente se inicia el acomodamiento y llenado. Este proceso permite acomodar los pallets de manera óptima, buscando la estabilidad de los pallets durante todo su trayecto hacia el punto de destino.

2. Plano de estiba del contenedor

Es un documento que debe tener todos los buques que realizan transporte de contenedores. Consiste en un croquis donde se indica la ubicación de cada uno de los contenedores que traslada la embarcación.

Figura 9

Plano Estiba del Contenedor



Fuente: ENVAPACK (2,018).

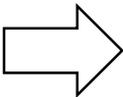
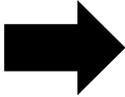
3. Tiempo y costos del proceso de contenedorización

Los tiempos del proceso de contenedorización indican la secuencia temporal para su ejecución. (Indecopi, 2021) y los costos del proceso de contenedorización consideran el valor monetario de su ejecución. (Indecopi, 2021).

Tabla 34

Diagrama de Proceso Contenedorización

DIAGRAMA DE PROCESO CONTENEDORIZACIÓN

ACTIVIDAD	OPERACIÓN	INSPECCIÓN	TRANSPORTE	DEMORA	TIEMPO DE EJECUCIÓN
<i>Asegurar el colocado de la mercadería en el container</i>					<i>5 min</i>
<i>Verificar el traslado al transporte</i>					<i>15 min</i>
TOTAL	5	2	10	3	20

Fuente:

Elaboración propia

Tabla 35

Costos Proceso de Contenedorización

Tipo de Cambio 3.85

CONCEPTO	COSTO MENSUAL S/.	COSTO MENSUAL \$	COSTO ANUAL S/.	COSTO ANUAL \$
Gastos de almacenamiento.	S/ 1,583.86	\$ 413.00	S/ 19,006.32	\$ 4,956.02
Comisión de agenciamiento.	S/ 678.80	\$ 177.00	S/ 8,145.60	\$ 2,124.02
Gastos operativos	S/ 90.51	\$ 23.60	S/ 1,086.12	\$ 283.21
Total	S/ 2,353.17	\$ 613.60	S/ 28,238.04	\$ 7,363.24

Fuente: Elaboración propia

10. TRANSPORTE

Se considera como el desplazamiento de la mercancía desde su lugar de origen hacia un destino. Este desplazamiento puede incluir distintos tipos de transporte y duración. (Eustat, 2023).

1. Proveedores del transporte interno

Los proveedores de transporte interno se definen como empresas que se especializan en clientes o territorios muy particulares, ocupándose de sus repartos locales - pueden ser un municipio, una región, una comunidad autónoma. (Transgesa, 2023).

Se ha considerado para el transporte del producto a la empresa “Operador Logístico MMK SRL”, la misma que se encargará del recojo del producto previamente paletizado desde la ciudad de Quillabamba (Cusco) hasta el puerto del Callao, incluyendo estiba y desestiba. La empresa cuenta con vehículos de tipo rígido que tienen una capacidad de carga de 3.5 toneladas.

Datos / Proveedor	OPERADOR LOGÍSTICO MMK SRL	CARGO CARRASOS SRL	E.T CARGA MACHUPICCHU CARGO S.C.R.L
Producto	Transporte interno	Transporte interno	Transporte interno
Dirección	Mza. T Lote. 10 APV. Altiva Canas Cusco – San Jerónimo.	Jr. Huascarán N° 1255 Matute Lima - La Victoria.	Av. Tamburco S/N, Apurímac - Abancay – Tamburco.
RUC	20605056076	20605841504	20490278185
Teléfono	984567890	995 224 975	983699881
Actividad Comercial	Transporte de carga por carretera	Transporte de carga por carretera	Transporte de carga por carretera
Condición	Activo	Activo	Activo

Tabla 36

Proveedores de transporte interno

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 37

Matriz Selección Proveedores de transporte interno

Criterios	Factor ponderado	OPERADOR LOGÍSTICO MMK SRL		CARGO CARRASOS SRL		E.T CARGA MACHUPICCHU CARGO S.C.R.L	
		Peso	Puntaje	Peso	Puntaje	Peso	Puntaje
Experiencia	30%	3	0.9	3	0.9	3	0.9
Precios	30%	3	1.2	3	0.9	4	0.9

Calidad	20%	3	0.8	2	0.4	4	0.6
Tiempo	10%	2	0.3	3	0.6	3	0.2
Servicio	10%	2	0.3	2	0.4	3	0.2
Total	100%		3.5		3.2		2.8

Muy malo 0 - 1

Malo 1 - 2

Bueno 2 - 3

Muy bueno 3 - 4

Fuente: Elaboración propia.

2. Costo de transporte interno (Inland Freight)

Los costos del transporte interno consideran el valor monetario de su ejecución. (Indecopi, 2021).

Tabla 38

Costo Proveedores de transporte interno

Tipo de Cambio	3.85					
SERVICIO INTEGRADO DE TRASLADO	COSTO MENSUAL S/.	COSTO ANUAL S/.	COSTO MENSUAL \$	COSTO ANUAL \$		
Traslado de Quillabamba a Puerto Callao-Lima en Carro cerrado de 4 toneladas-directo. Estiba y desestiba Experiencia	S/ 6,000.00	S/ 72,000.00	\$ 1,564.54	\$ 18,774.45		
Total	S/ 6,000.00	S/ 72,000.00	\$ 1,564.54	\$ 18,774.45		

Fuente: Elaboración propia

3. Proveedores de servicio de transporte internacional

Son todos aquellos que se dedican al transporte internacional de mercancías o bienes entre distintos países de origen y destino. (Logisber, 2023).

Operarios de líneas navieras entre Perú y Estados Unidos.

Figura 10

Puertos de destino EEUU

Puerto de origen	Puerto de destino	Nauiera	Frecuencia	T / t
CLL	Oakland	APL	Semanal	14 días
CLL		MOL (Mitsui O.S.K. Lines)	Semanal	15 días
CLL		Hapag Lloyd	Semanal	18 días
CLL		CMA-CGM	Semanal	29 días
CLL		MSC (Mediterranean Shipping Company)	Semanal	37 días
CLL		CCNI (Compañía Chilena de Navegación Interoceánica)	Semanal	37 días
CLL	Seattle	Hapag Lloyd	Semanal	28 días
CLL		Hamburg Sud	Semanal	28 días
CLL		CCNI (Compañía Chilena de Navegación Interoceánica)	Semanal	32 días
CLL		Hamburg Sud	Semanal	32 días
CLL		CMA-CGM	Semanal	32 días
CLL		MSC (Mediterranean Shipping Company)	Semanal	40 días
CLL	Miami	Maersk Line	Semanal	12 días
CLL		APL	Semanal	12 días
CLL		MOL (Mitsui O.S.K. Lines)	Semanal	12 días
CLL		Seaboard Marine	Semanal	15 días
CLL		Hapag Lloyd	Semanal	17 días

Fuente: ASMARPE

Elaboración: Dirección Nacional de Desarrollo de Comercio Exterior-MINCETUR

* Para mayor información sobre servicios y otros, contactar al agente indicado.

Tabla 39

Proveedores de transporte internacional Marítimo

Datos / Proveedor	South Express Cargo Perú S.A.C.	Amerandes Transportes Logísticos S.A.C.	Hapag Lloyd Perú S.A.C.
Producto	Transporte internacional marítimo	Transporte internacional marítimo	Transporte internacional marítimo
Dirección	Av. Elmer Faucett N° 2823 – Of. 503 – Callao Lima.	República de Chile Nro. 239 Dpto. 902 Santa Beatriz-Lima.	Cal. Dean Valdivia Nro. 148 Dpto. Piso Int. 3, San Isidro-Lima.
Teléfono	418-5151 (Anexo 24)	611-3200	317-4100
web	www.southexpress.com	www.amerandes.com	www.navesur.com.pe

Fuente: Elaboración propia

Tabla 40

Matriz Selección Proveedores de transporte internacional marítimo

Criterios	Factor ponderado	South Express Cargo Perú S.A.C.		Amerandes Transportes Logísticos S.A.C.		Hapag Lloyd Perú S.A.C.	
		Peso	Puntaje	Peso	Puntaje	Peso	Puntaje
Experiencia	30%	3	0.9	3	0.9	3	0.9
Precios	30%	3	1.2	3	0.9	4	0.9
Calidad	20%	3	0.9	2	0.4	4	0.6
Tiempo	10%	2	0.4	3	0.6	3	0.2
Servicio	10%	2	0.3	2	0.4	3	0.2
Total	100%		3.7		3.2		2.8

Muy malo	0 - 1
Malo	1 - 2

Bueno	2 - 3
Muy bueno	3 - 4

Fuente: Elaboración propia.

4. Cotizaciones de flete marítimo

Las cotizaciones del flete marítimo se consideran a la suma fija por contenedor que el porteador cobra al usuario, usualmente como un recargo al flete marítimo. Suele variar en función del puerto de que se trate. (Logisber, 2023).

Según cotización realizada a los proveedores en líneas anteriores, se considera la cotización realizada por la empresa "South Express Cargo Perú S.A.C.", la cual se considera en los costos portuarios y marítimos en el Perú.

Tabla 41*Costos Portuarios y Marítimos en el Perú***Tipo de Cambio 3.85**

AGENTE MARITIMO	COSTO MENSUAL S/.	COSTO MENSUAL \$	COSTO ANUAL S/.	COSTO ANUAL \$
Flete - Exportación marítima.	S/ 11,888.50	\$ 3,100.00	S/ 142,662.00	\$ 37,200.00
BL FEE	S/ 153.40	\$ 40.00	S/ 1,840.80	\$ 480.00
Total	S/ 12,041.90	\$ 3,140.00	S/ 144,502.80	\$ 37,680.00

Fuente: Elaboración propia

11. SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

Está definido por ser un servicio proporcionado por profesionales de diferentes disciplinas, que tiene como principal propósito, resolver los problemas comerciales de una compañía que exporta sus productos. (Logístico, 2023).

1. Agentes de aduana

Los agentes de aduana son aquellos que pueden considerarse prestadores de servicios a terceros como gestores en el despacho de mercancías e intermediario entre importadores y exportadores y la Aduana. (Aduanas, 2023).

Los agentes de Aduanas realizan el despacho aduanero, que consiste en una serie de trámites ante la Aduana para realizar los despachos de exportación o desaduanamiento de las mercancías con los documentos comerciales o de embarque.

Para esto los agentes de aduana se encargan del:

12. Conocimiento de Embarque o documento que haga sus veces en original y debidamente endosado para los efectos de realizar el despacho.
13. Factura comercial en original o copia.
14. Póliza o Certificado de Seguro.
15. Certificados de Origen u otro documento que sea necesario.
16. Declaración Jurada del precio de las mercancías.

Figura 11

Agentes aduaneros

Servicio *	Agente	Teléfono	Web
<p>Las líneas cuentan con naues portacontenedores de servicio regular</p> <p>Los servicios que ofrecen son transporte de mercancías en contenedores:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 20' • 40' • Standard • 40' high cube • 40' high cube reefer • Open top (sujeto a disponibilidad) • Flat rack (sujeto a disponibilidad) 	Amerandes	611-3200	www.amerandes.com
	MOL Perú S.A.C.	611-9400	www.mol.co.jp/en/
	Hapag Lloyd Perú	317-4100	www.hapag-lloyd.com
	BeM Marítima Perú	613-6500	www.cma-cgm.com
	MSC Perú	221-7561	www.msiperu.com
	Agunsa	626-0700	www.agunsa.com
	Hapag Lloyd Perú	317-4100	www.hapag-lloyd.com
	Hamburg Sud Perú	610-7500	www.hamburgsud-line.com
	Agunsa	626-0700	www.agunsa.com
	Hamburg Sud Perú	610-7500	www.hamburgsud-line.com
	BeM Marítima Perú	613-6500	www.cma-cgm.com
	MSC Perú	221-7561	www.msiperu.com
	Ian Taylor & Co.	615-5000	www.iantaylor.com
	Amerandes	611-3200	www.amerandes.com
	MOL Perú S.A.C.	611-9400	www.mol.co.jp/en/
Seaboard Perú	614-7070	www.seaboardmarine.com	
Hapag Lloyd Perú	317-4100	www.navesur.com.pe	

Fuente: SIICEX (2,018).

1. Costo de agenciamiento

Son todos los costos asignados a cancelar desde el punto de entrega acordado desde el país origen hasta el punto de destino, ya sea en el puerto, aeropuerto o sitio acordado de la recepción de la mercadería. (Bogotá, 2021).

La cobertura total desde bodega de origen hasta la bodega de destino final incluye los almacenes temporales o de nacionalización.

Este seguro cobertura todo daño o pérdida ocasionada a la mercancía ante cualquier hecho fortuito, que ocurra durante el tránsito de la mercancía.

Tabla 42

Costos de Agenciamiento

Tipo de Cambio	3.85					
AGENTE MARITIMO	COSTO MENSUAL S/.	COSTO ANUAL S/.	COSTO MENSUAL \$	COSTO ANUAL \$		
Control documentario, coordinación y supervisión de embarque.	S/ 819.62	S/ 9,835.44	\$ 212.89	\$ 2,554.66		
Gastos administrativos.	S/ 25.00	S/ 300.00	\$ 6.49	\$ 77.92		
Total	S/ 844.62	S/ 10,135.44	\$ 219.38	\$ 2,632.58		

Fuente: Elaboración propia

2. Aseguradoras

Las empresas aseguradoras tienen como función principal asegurar la mercadería contra el posible riesgo de sufrir un hecho fortuito durante la exportación. En el caso de algún inconveniente, la aseguradora es responsable de la indemnización total o parcial por los daños o pérdidas ocasionados a la mercancía según indique el contrato. (Allianz, 2023).

Las principales aseguradoras son: La positiva, Pacifico, Mapfre e Integra.

3. Póliza de seguros (Cobertura y costo)

Actualmente hay varios tipos de contratos de seguros marítimos que atienden al transporte marítimo del comercio exterior, además de los contratos tradicionales de seguros destinadas a asegurar las mercancías o el buque mediante distintas formas. La póliza es un documento donde se detalla todo lo acordado por las partes, se puede clasificar según su objeto o su duración.

Sobre las pólizas de seguro marítimo según su objeto podemos señalar las siguientes:

- Sobre el buque: Estos tipos de pólizas establecen coberturas de riesgos sobre el buque.
- Sobre mercancías: Este tipo de pólizas establecen coberturas de riesgos que puedan sufrir las mercancías durante el traslado hacia el puerto de destino.

- Sobre flete, en las pólizas sobre flete se da cobertura al riesgo del beneficio que se espera obtener en el cobro por concepto de flete.

En el seguro marítimo de mercancías, el valor de la mercancía asegurada se determina en base al valor que tuviesen éstas en su punto de origen, y va en aumento con el valor de los gastos de traslado, aduana y, en su caso, con el del beneficio esperado, si éste beneficio es superior al 10% del valor en el punto de origen, debe declararse en la póliza. Esta cobertura del seguro de la mercancía se aplica a todos los daños sufridos durante las operaciones de carga y descarga en el buque, pudiendo extenderse el alcance con añadir en la cláusula de “almacén a almacén”. Es muy importante la contratación del seguro de mercancía, porque protege los contratos de compraventa internacional de mercancías tanto para el vendedor y el comprador, donde se acuerda quien será el encargado en tomar el seguro y será designado como su beneficiario, en arreglo con los términos de INCOTERMS que se hayan acordado.

4. Depósitos temporales

Se le considera a todo almacén que brinde depósito temporal a toda mercancía dentro de la zona primaria u oficinas aduaneros cercanos mientras los dueños de las mercancías regularizan los trámites de nacionalización. El plazo máximo es de 30 días según la Sunat.

Entre las Ventajas de utilizar un depósito temporal, tenemos las siguientes:

17. Mayor eficiencia: el importador puede llevar a cabo una gestión de compras más eficiente con sus proveedores.
18. Entrega rápida: es posible llevar a cabo entregas más rápidas, con lo que se logra fidelizar al cliente.
19. Reducción de costes: al verse suspendidos los derechos arancelarios, se reducen los costes totales de la importación. A su vez, también se ven reducidos los gastos relacionados a la operación de importación y exportación.
20. Seguridad: uno de los problemas más temidos por los importadores son las mercancías dañadas. Por lo tanto, un almacén temporal representa una sólida ventaja en la seguridad del traslado de mover las mercancías.

21. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCION FISICA EN EL PAIS DESTINO

Es todo proceso logístico donde se transporta una mercancía desde el país de origen hasta el país de destino o mercado objetivo tal como es el caso del país de Estados Unidos, basándose con los Incoterms negociados entre ambas partes. El principal objetivo de la distribución física internacional es realizar este traslado de mercancía en el menor tiempo posible, reduciendo al mayor los costos de la operación, así disminuir todos los riesgos a los cuales está expuesta la mercancía. (Parra, 2019).

Tabla 43

Rutas marítimas Coste Este (EEUU)			
Puerto de Origen	Puerto Destino	Días de tránsito	Frecuencia de salida
Callao	Balboa (Panamá)	4	Semanal
Callao	Miami (EEUU)	17	Semanal

Callao	Port Everglades (EEUU)	18	Semanal
Callao	Charleston (EEUU)	17	Semanal
Callao	Norfolk (EEUU)	19	Semanal
Callao	Baltimore (EEUU)	21	Semanal
Callao	New York (EEUU)	17	Semanal

Rutas Marítimas de la Costa Este de EEUU

Fuente: Elaboración propia

1. Puertos disponibles para la carga peruana

Los puertos disponibles son importantes interfaces dentro de la cadena de suministros que conectan al transporte marítimo y terrestre con los componentes de distribución de carga como lo son el ingreso de mercancías, así como también son la salida de todas las exportaciones hacia los mercados internacionales. (Parra, 2019).

Figura 12

Principales Puertos del Perú



Fuente: SACEXCONSULTING (2020).

Los 3 principales Puertos en el Perú:

22. Terminal Portuario del Callao.
23. Terminal Portuario de Pisco.
24. Terminal Portuario de Paita.

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

El país de Estados Unidos tiene una infraestructura adecuada de transporte, lo suficiente para soportar en buenos traslados todas las necesidades de su economía.

Esta infraestructura de transporte está compuesta por una red de carreteras de 6.430.366 km., que se extiende por todo el país conectando los 50 estados que lo componen, de los cuales 75.238 km. forman parte del vasto sistema nacional

de autopistas. También posee más de 226.605 km. de ferrocarril, que en su mayoría pertenecen a empresas privadas; también cuenta con oleoductos para el transporte de productos derivados del petróleo.

Por su nivel de desarrollo, su infraestructura de transporte facilita la movilización de personas y mercancías a través del mercado interno y externo. Así mismo, su infraestructura portuaria y aeroportuaria se destaca a nivel mundial y se destaca entre los primeros lugares en la manipulación de carga. Estados Unidos representa el 42% del mercado global de bienes de consumo.

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

El sistema portuario de Estados Unidos cuenta con más de 400 puertos. De acuerdo a la Asociación Americana de Autoridades Portuarias “AAPA”, los puertos más relevantes en cuanto al tonelaje movilizado en el 2021 son los siguientes: Puerto de Louisiana del sur (Louisiana), Houston (Texas), New York y New Jersey (New Jersey), New Orleans (Louisiana), Plaquemines (Louisiana), Baton Rouge (Louisiana), Pittsburgh (Pennsylvania), Valdez (Alaska), St. Louis (Missouri e Illinois) y Duluth-Superior (Minnesota – Wisconsin).

Los puertos que más se destacan por su mayor valor de carga, son los siguientes: Los Ángeles, (California), Houston-Galveston (Texas), New York City (New York), New Orleans (Louisiana), Seattle (Washington), Savannah (Georgia),

San Francisco (California), Charleston (South Carolina), Norfolk (Virginia), Miami (Florida).

En Aeropuertos, Estados Unidos ocupa el primer lugar a nivel mundial con un total de 15,079 de las cuales 5,194 se encuentran pavimentadas y 9,885 sin pavimentar. En cuanto a movimiento de toneladas aeroportuarias en el 2020, Estados Unidos cuenta con seis de los veinte aeropuertos de carga más grandes del mundo: Memphis International (Memphis), Anchorage (Alaska), Louisville International, Miami International, Los Ángeles International y J.F.Kenned (New York).

Figura 13

Líneas Marítimas Callao - Miami



Fuente: PROMPERÚ (2,018).

Figura 14

Rutas del Puerto del Callao

Puerto de origen (Perú)	Puerto de destino	US\$ Tarifa promedio de flete por contenedor (**)			Mercadería Consolidada Tm/m ³	Días de tránsito (***)	Frecuencia de salida (**)	Líneas nuevas
		20 pies	40 pies	40 pies refrigerado				
Callao	São Paulo (Brasil)	1,600	2,100	2,800	80	3	SEMANAL	Ver líneas
Callao	Miami (Estados Unidos)	1,800	2,300	3,550	90	16	SEMANAL	Ver líneas
Callao	Port Everglades (Estados Unidos)	2,412	3,604	4,874	80	18	SEMANAL	Ver líneas
Callao	Charleston (Estados Unidos)	2,300	3,500	4,700	110	18	SEMANAL	Ver líneas
Callao	Norfolk (Estados Unidos)	2,400	3,600	4,750	100	19	SEMANAL	Ver líneas
Callao	Baltimore (Estados Unidos)	2,500	3,650	4,750	80	24	SEMANAL	Ver líneas
Callao	New York (Estados Unidos)	2,650	3,650	4,800	80	14	SEMANAL	Ver líneas
Callao	Montreal (Canadá)	2,700	3,650	5,300	120	19	SEMANAL	Ver líneas

(*) El costo del servicio de flete del contenedor de 20' y 40' corresponde a la tarifa básica del flete internacional y no incluye los reajustes por características específicas, consultar directamente con las líneas navieras de su preferencia.

Fuente: PROMPERÚ (2,018).

Figura 15

Rutas Marítimas Costa Este



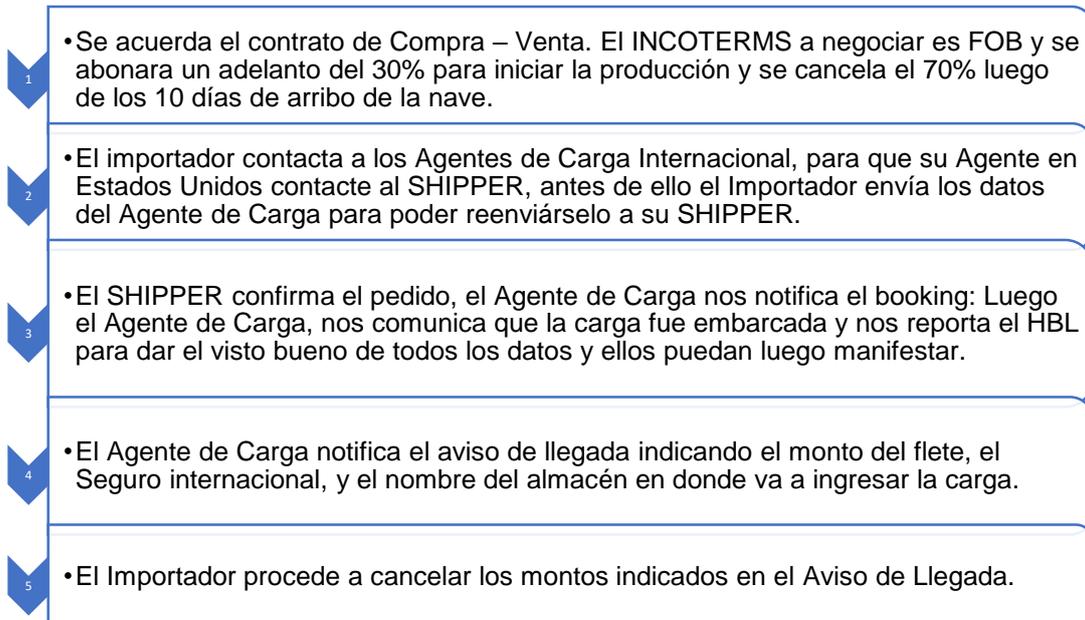
Fuente: PROMPERÚ (2,018).

3. Proceso de importación y nacionalización en el país destino

Se define como todos aquellos pasos necesarios para cumplir con la normatividad del país que recibe el producto exportado. (Dorta, 2019).

Tabla 44

Flujograma Proceso de Importación



Fuente: Elaboración propia

4. Requisitos para importar muestras sin valor comercial

Toda muestra sin valor comercial se conoce a aquellas mercancías que tiene por objetivo demostrar sus características, por lo tanto, carecen de valor comercial. Aduanas Perú. (2022)

Para el despacho de importación o exportación de mercancías que por su valor no tengan fines comerciales, se podrá solicitar mediante una Declaración Simplificada de Importación o Exportación, respectivamente. (RLGA, aprobado por DS 010-2009-EF, Art. 191).

El despacho de exportación simplificada está destinada a las siguientes mercancías:

- a. Muestras sin valor comercial.
- b. Donaciones, cuyo valor CIF no exceda los US\$ 5 000 dólares.
- c. Obsequios, cuyo valor CIF no exceda los US\$ 1 000 dólares, de acuerdo a lo señalado en el literal II) del artículo 83º del TUO de la Ley General de Aduanas.
- d. Otras mercancías cuyo valor CIF no exceda los US\$ 5 000 dólares.

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

Se consignan la información de aquellos que asumen a su cargo toda la cadena de abastecimiento, desde su traslado hasta la entrega de los bienes al consumidor final. (Parra, 2019).

Existen muchos proveedores de servicios logísticos en los EEUU, por lo que se está tomando en cuenta solo aquellos que están ubicados o tienen filiales en Miami:

1. J.M. FIELD MARKETING: Proveedor de Logística para depósitos de mercancías, servicios de Logística Integrada.
2. LOGISTICS DEPOT, LLC: Proveedor de Logística para depósitos de mercancías, centro de distribución.

3. DISTRIBUCION

Se define a la distribución como aquel grupo de actividades que se realizan para colocar un producto a disposición del cliente final. Como norma general, el distribuidor actúa como un enlace entre el productor y el consumidor, distribuyendo el producto tanto a grandes cadenas de mayoristas como a minoristas o retailers.

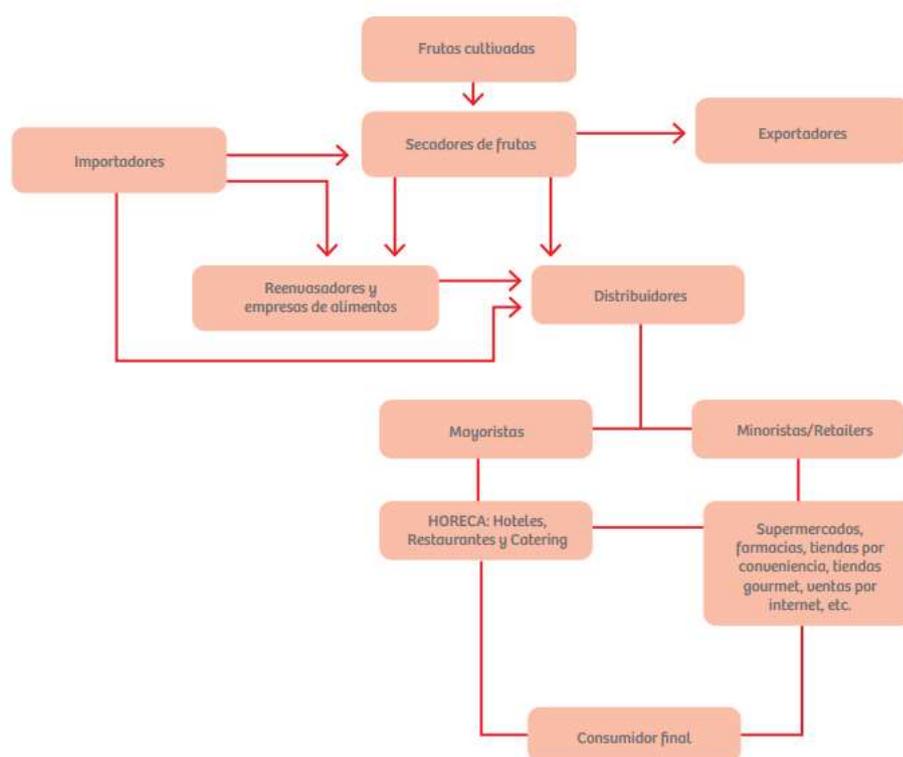
1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor

El mapeo de la secuencia comercial es la visualización de los pasos involucrados en un proceso de negocio de principio a fin. (Parra, 2019).

En la Secuencia Comercial, se detalla toda la operatividad para el envío de la naranja deshidratada hacia EEUU. En la siguiente figura se observa la secuencia de la operatividad comercial, desde el punto de origen hasta el punto de entrega al importador final.

Figura 16

Secuencia Comercial Proveedor – Consumidor



Fuente: U.S. INTERNATIONAL TRADE COMMISSION (2019).

2. Identificación y descripción de canales de distribución.

Son los métodos utilizados por una empresa para entregar sus productos o servicios al consumidor final. (PromPerú, 2010). Antes de que el consumidor pueda hacerse con el producto, éste debe atravesar tres etapas previas en el ciclo de venta:

4. Conocimiento (awareness): El cliente tiene que saber que existimos y que tenemos ese producto disponible para que lo compre.
5. Consideración: Debemos conseguir que el cliente acepte nuestro producto como una de las opciones adecuadas que pueden encajar con sus necesidades. Que valore nuestro producto como una posible buena opción.
6. Visita: El cliente debe acercarse a un punto de venta dónde pueda adquirir nuestro producto (físico o virtual).

Entre los canales de distribución, tenemos:

- Canal propio o directo: la propia empresa fabricante se encarga de hacer llegar su producto al cliente final sin intermediarios. Por lo tanto, no delega procesos de almacenaje, transporte o atención al consumidor.

- Canal externo o ajeno: la distribución y comercialización es realizada por empresas distintas a la productora. El proceso de distribución es el negocio en sí mismo, dando lugar a la aparición de agentes intermediarios. En función del número de participantes, se distinguen tres tipos de distribución externa:

1. Corto: el producto va desde el fabricante al detallista o minorista, y de éste al cliente final. Es propio del comercio electrónico, en el que la plataforma e-commerce conecta productores y consumidores de forma ágil y sencilla.

2. Largo: el producto viaja desde las manos del fabricante a las del mayorista, de éste al minorista hasta llegar al consumidor. Este tipo de distribución es el más común y es propio de pequeños negocios y tiendas de barrio tradicionales.
3. Doble: es aquella en la que además de mayoristas y minoristas también interviene un tercer agente distribuidor o agente exclusivo que participa en la comercialización de productos. Es propia de franquicias o agencias de viaje.

Tabla 45

Ficha Perfil Canal de Distribución

Ficha del Perfil Canal de Distribución

Empresa	COSTCO
Sector	Supermercado
Ciudad	Miami
Contacto	Brotman
Dirección	7795 West Flager St.
Teléfono	(786) 482-7135
E mail	suppliers@costco.us

Términos de compra	Negociación directa.
Productos	Diversos de consumo.
Proveedores	Datos no disponibles.

Fuente: Elaboración propia

1. Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto

Los canales para la importación de un producto se entienden como todos aquellos actores que intervienen la comercialización de un producto desde el productor hasta el consumidor final.

El canal con mejor flujo comercial de los snacks de naranja deshidratada son los supermercados ubicados en Miami. Los supermercados tienen la ventaja de ofrecer productos a diversos tipos de consumidores. Para ello se tiene previsto iniciar la comercialización a través de muestras para la degustación del producto. Actualmente Miami, cuenta con una población de 38 millones de habitantes y ocupa una superficie de 410 mil con un PBI per cápita US\$ 42,325.

El grupo objetivo primario de los snacks de fruta deshidratada son las personas ubicadas en la clase media. Este grupo incluye familias encabezadas por alguien que es blanco o asiático con un diploma de escuela secundaria, pero sin educación adicional. También incluye familias donde el jefe del hogar es negro o

hispano y tiene un título universitario. En este grupo, el ingreso medio para 2020 fue justo por debajo de \$ 50,000, y el valor neto medio fue de poco más de \$ 100,000.

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

El crecimiento en la demanda internacional por los alimentos saludables como las frutas deshidratadas ha ido incrementando su demanda en los mercados mundiales siendo el país de Estados Unidos uno de los mayores consumidores.

Incoterms Utilizado: El incoterms utilizado para el transporte marítimo del producto de naranjas deshidratadas hacia el mercado de Miami serán los costos de incoterms FOB.

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

La creciente evolución de los canales de comercialización en EEUU y especialmente el desarrollo del retail, como canal principal de compra, se perfila como una oportunidad importante para incrementar la demanda de las frutas deshidratadas.

Los supermercados continuarán su proceso de consolidación y crecerán hasta representar de un 68% a un 72% del total del mercado americano; los mayoristas seguirán decreciendo pasando de un 22% a un 15%, agudizándose su crisis; y el e-commerce se consolidará como canal de comercialización de la fruta deshidratada en EEUU, representando entre un 8% a un 13% del total de las ventas en unidades.

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

Las tendencias mundiales referidas a las frutas deshidratadas tipo snacks es que el modelo alimenticio y la preferencia por productos naturales van en aumento. Los clientes solicitan productos más saludables para su dieta y dentro de ellos se localizan los snacks de frutas deshidratadas que son ricas en nutrientes.

Las exigencias de compra están referidas a un mejor entendimiento entre exportador e importador. Esta relación comercial debe considerar que ambos tienen que cumplir los requerimientos exigidos.

Sobre la Competencia de productos por canal, se debe mencionar que actualmente se puede exportar snacks de frutas deshidratadas a los Estados Unidos por el tratado de libre comercio ya que no existen barreras arancelarias. También se debe tomar en cuenta que varios países exportan fruta deshidratada a EEUU por lo que se

debe posicionar nuestra marca a través de los canales de distribución que ofrecerán el producto al consumidor final.

4. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACION

Los costos de exportación pueden entenderse como el precio de venta que un fabricante o exportador aplica a su mercancía. (Mundio, 2023).

Algunos de los costos operativos de exportación son: Transporte, Empaque, Embalaje, Impuestos. Todos ellos están involucrados en los gastos administrativos, industriales, financieros y comerciales para que una mercancía cumpla con su proceso de exportación.

Tabla 46

Matriz Costos de Exportación

Tipo de Cambio	3.85		Meses		12			
CAPITAL DE TRABAJO								
Concepto	COSTO MENSUAL S/.		COSTO ANUAL S/.		COSTO MENSUAL \$		COSTO ANUAL \$	
Costos de producción								
Materia Prima	S/	13,332.00	S/	159,984.00	\$	3,462.86	\$	41,554.29
Total	S/	13,332.00	S/	159,984.00	\$	3,462.86	\$	41,554.29
Embalaje rotulado								
Embalado rotulado (envase)	S/	2,400.00	S/	28,800.00	\$	623.38	\$	7,480.52
Cajas y Strecht Film para embalaje	S/	1,467.24	S/	17,606.88	\$	381.10	\$	4,573.22
Total	S/	3,867.24	S/	46,406.88	\$	1,004.48	\$	12,053.74
Materiales indirectos								
Guantes de Nitrilo	S/	45.00	S/	135.00	\$	11.69	\$	35.06
Gorro o toca descartable	S/	13.45	S/	161.40	\$	3.49	\$	41.92
Mascarillas KN95 Fish Blanco Mayfield.	S/	33.92	S/	407.04	\$	8.81	\$	105.72
Papel higiénico industrialX4rollos	S/	68.90	S/	826.80	\$	17.90	\$	214.75
Four pack jabón liquido antibacterial	S/	56.00	S/	224.00	\$	14.55	\$	58.18
Bota de PVC	S/	230.00	S/	460.00	\$	59.74	\$	119.48
Delantal de PVC industrial	S/	45.80	S/	274.80	\$	11.90	\$	71.38
Indumentaria	S/	75.92	S/	151.84	\$	19.72	\$	39.44
Total	S/	568.99	S/	2,640.88	\$	147.79	\$	685.94
Gastos Fijos								
Alquiler	S/	2,000.00	S/	24,000.00	\$	519.48	\$	6,233.77

Agua	S/	150.00	S/	1,800.00	\$	38.96	\$	467.53
Luz	S/	4,500.00	S/	54,000.00	\$	1,168.83	\$	14,025.97
Internet	S/	160.00	S/	1,920.00	\$	41.56	\$	498.70
Teléfono	S/	125.00	S/	1,500.00	\$	32.47	\$	389.61
Impuestos	S/	500.00	S/	500.00	\$	129.87	\$	129.87
Total	S/	5,435.00	S/	83,720.00	\$	1,931.17	\$	21,745.45
Gastos Administrativos								
Costo de personal	S/	6,757.50	S/	81,090.00	\$	1,755.19	\$	21,062.34
Total	S/	6,757.50	S/	81,090.00	\$	1,755.19	\$	21,062.34
Artículos de oficina								
Hojas bond tamaño A4.	S/	17.00	S/	204.00	\$	4.42	\$	52.99
Files manila A4	S/	17.60	S/	17.60	\$	4.57	\$	4.57
Sobre manila	S/	22.00	S/	22.00	\$	5.71	\$	5.71
Engrapador	S/	8.00	S/	8.00	\$	2.08	\$	2.08
Grapas	S/	4.00	S/	8.00	\$	1.04	\$	2.08
Saca grapas	S/	1.50	S/	1.50	\$	0.39	\$	0.39
Lápiz	S/	4.00	S/	4.00	\$	1.04	\$	1.04
Tajador metálico	S/	1.50	S/	1.50	\$	0.39	\$	0.39
Perforador	S/	9.50	S/	9.50	\$	2.47	\$	2.47
Lapicero azul, negro y rojo	S/	30.00	S/	30.00	\$	7.79	\$	7.79
Pegamento en barra	S/	4.50	S/	13.50	\$	1.17	\$	3.51
Cutter	S/	1.50	S/	18.00	\$	0.39	\$	4.68
Tijera	S/	4.50	S/	13.50	\$	1.17	\$	3.51
Regla	S/	1.80	S/	5.40	\$	0.47	\$	1.40
Sellos	S/	25.00	S/	25.00	\$	6.49	\$	6.49
Total	S/	152.40	S/	381.50	\$	39.58	\$	99.09
Total	S/	30,113.13	S/	374,223.26	\$	8,341.07	\$	97,200.85

Fuente: Elaboración propia

Tabla 47

Muebles y Enseres / Maquinaria y Equipos

Tipo de Cambio		3.85				
Muebles y enseres	CANTIDAD	COSTO UNITARIO S/.	COSTO TOTAL S/.	COSTO TOTAL \$		
Escritorio de melamine	1	S/ 800.00	S/ 800.00	\$ 207.79		
Silla giratoria	1	S/ 250.00	S/ 250.00	\$ 64.94		
Estante de Melamine	1	S/ 450.00	S/ 450.00	\$ 116.88		
Extintor	2	S/ 250.00	S/ 500.00	\$ 129.87		
Botiquín e insumos.	1	S/ 75.00	S/ 75.00	\$ 19.48		
Laptop	1	S/ 2,500.00	S/ 2,500.00	\$ 649.35		
Impresora	1	S/ 450.00	S/ 450.00	\$ 116.88		
Teléfono celular	1	S/ 700.00	S/ 700.00	\$ 181.82		
Accesorios de computo	3	S/ 250.00	S/ 750.00	\$ 194.81		
Total			S/ 6,475.00	\$ 1,681.82		

Maquinaria y equipo	CANTIDAD	COSTO UNITARIO S/.	COSTO TOTAL S/.	COSTO TOTAL \$	DEPRECIACIÓN
Horno Deshidratador	1	S/ 36,432.50	S/ 36,432.50	\$ 9,462.99	S/ 7,286.50
Tina de lavado	1	S/ 21,100.00	S/ 21,100.00	\$ 5,480.52	S/ 4,220.00
Balanza industrial	1	S/ 268.50	S/ 268.50	\$ 69.74	S/ 53.70
Balanza digital	1	S/ 119.00	S/ 119.00	\$ 30.91	S/ 23.80
Selladora al vacío	1	S/ 3,645.00	S/ 3,645.00	\$ 946.75	S/ 729.00

Codificador de cinta semi automática HP241B	1	S/	1,304.00	S/	1,304.00	\$	338.70	S/	260.80
Mesa de acero	1	S/	1,620.00	S/	1,620.00	\$	420.78	S/	324.00
Total				S/	64,489.00	\$	16,750.39	S/	12,897.80
Costo Total				S/	70,964.00	\$	18,432.21	S/	14,192.80

Fuente: Elaboración propia

Tabla 48

Inversiones Intangibles

Tipo de Cambio		3.85	
Concepto	COSTO TOTAL S/.	COSTO TOTAL \$	
Constitución de la empresa			
Reserva de nombre SUNARP	S/ 22.00	\$ 5.71	
Elaboración del acto constitutivo de la minuta	S/ 150.00	\$ 38.96	
Abono capital y bienes	S/ 3,000.00	\$ 779.22	
Elaboración de la escritura pública	S/ 630.00	\$ 163.64	
Inscripción en Registros Públicos	S/ 120.00	\$ 31.17	
Inscripción al RUC	S/ 71.00	\$ 18.44	
Licencia de funcionamiento	S/ 550.00	\$ 142.86	
Otros costos	S/ 50.00	\$ 12.99	
Patentar la marca	S/ 800.00	\$ 207.79	
Especialista en marketing digital para crear página	S/ 1,500.00	\$ 389.61	
Sitio Web	S/ 1,500.00	\$ 389.61	
Defensa Civil (INDECI)-Inspección + Certificado ITSE	S/ 379.20	\$ 98.49	
Total	S/ 8,772.20	\$ 2,278.49	
Certificación			
Certificación de producto orgánico.	S/ 7,670.00	\$ 1,992.21	
Pago por certificado de origen	S/ 42.48	\$ 11.03	
Certificado de Origen.	S/ 659.62	\$ 171.33	
Total	S/ 8,372.10	\$ 2,174.57	
Total	S/ 17,144.30	\$ 4,453.06	

Fuente: Elaboración propia

Tabla 49

Inversión Total

Tipo de cambio **3.85**

INVERSIÓN TOTAL			
INVERSIÓN TOTAL		COSTO S/.	COSTO \$
Activos tangibles	S/	70,964.00	\$ 18,432.21
Inversiones Intangibles	S/	17,144.30	\$ 4,453.06
Capital de Trabajo	S/	374,223.26	\$ 97,200.85
Total	S/	462,331.56	\$ 120,086.12

Fuente: Elaboración propia

Tabla 50

Costo de inversión

Tipo de cambio						3.85
COSTO DE INVERSIÓN						
Concepto	TOTAL DE LA INVERSIÓN	%	APORTE S/.	APORTE PROPIO \$		
Capital propio		40%	S/	184,932.62	\$	48,034.45
Financiamiento - Banco		60%	S/	277,398.94	\$	72,051.67
Total	S/ 462,331.56	100%	S/	462,331.56	\$	120,086.12

Fuente: Elaboración propia

Tabla 51

Financiamiento

Capital	277,398.94				Cuota	-S/ 82,752.42		
Tasa	15% TCEA							
Periodo	5 Años							
Tipo de Cambio	3.85							
Año	Saldo	Amortización		Interes		Cuota S/.		Cuota \$
2022	S/ 277,398.94							
2023	S/ 236,256.36	S/ 41,142.58	S/ 41,609.84	S/ 82,752.42	\$ 21,494.13			
2024	S/ 188,942.40	S/ 47,313.96	S/ 35,438.45	S/ 82,752.42	\$ 21,494.13			
2025	S/ 134,531.34	S/ 54,411.06	S/ 28,341.36	S/ 82,752.42	\$ 21,494.13			
2026	S/ 71,958.62	S/ 62,572.72	S/ 20,179.70	S/ 82,752.42	\$ 21,494.13			
2027	S/ -	S/ 71,958.62	S/ 10,793.79	S/ 82,752.42	\$ 21,494.13			
Total S/.		S/ 277,398.94	S/ 136,363.15	S/ 413,762.08	\$ 107,470.67			
Total \$		\$ 72,051.67	\$ 35,419.00	\$ 107,470.67				

Fuente: Elaboración propia

Tabla 52

Costos de Producción

VOLUMEN DE EXPORTACIÓN T/C	SNACKS DE NARANJA DESHIDRATADA		0.1 KILO 10,000 UNIDADES		
	17.02.2023	CANTIDAD	3.85		
MATERIA PRIMA	CANTIDAD	UNIDAD	COSTO POR UNIDAD	COSTO TOTAL S/.	COSTO TOTAL \$
NARANJA	3333	KILO	S/ 4.00	S/ 13,332.00	\$ 3,462.86
MANO DE OBRA DIRECTA	CANTIDAD	UNIDAD	COSTO POR UNIDAD	COSTO TOTAL S/.	COSTO TOTAL \$
OPERARIOS	3	PERSONAS	S/ 1,752.50	S/ 5,257.50	\$ 1,365.58
INSPECTOR DE CALIDAD	1	PERSONAS	S/ 4,089.17	S/ 4,089.17	\$ 1,062.12
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN	CANTIDAD	UNIDAD	COSTO POR UNIDAD	COSTO TOTAL S/.	COSTO TOTAL \$
MOI				S/ 3,505.00	\$ 910.39
SUPERVISOR	1	PERSONAS	S/ 3,505.00	S/ 3,505.00	\$ 910.39
CIF				S/ 6,935.00	\$ 1,801.30
ALQUILER DE LOCAL DE PRODUCCIÓN	1	MES	S/ 2,000.00	S/ 2,000.00	\$ 519.48
AGUA	1	MES	S/ 150.00	S/ 150.00	\$ 38.96
LUZ	1	MES	S/ 4,500.00	S/ 4,500.00	\$ 1,168.83
INTERNET	1	MES	S/ 160.00	S/ 160.00	\$ 41.56
TELEFONO	1	MES	S/ 125.00	S/ 125.00	\$ 32.47
Total				S/ 29,029.50	\$ 7,540.13

Fuente: Elaboración propia

5. VALUACION ECONÓMICA FINANCIERA

Consiste en evaluar la rentabilidad del capital que se invertirá en el desarrollo de este proyecto de inversión; donde se analizará el VAN y TIR económico y como también el VAN y TIR financiero; con los valores que se obtengan se va determinar si el proyecto se acepta o se rechaza para invertir.

Tabla 53

Presupuesto de Egresos

PRESUPUESTO DE EGRESOS						
	0	1	2	3	4	5
I. COSTO DEL SERVICIO		632,429.22	643,628.10	655,610.90	668,432.50	682,151.61
I.1. COSTOS DIRECTOS		272,144.00	283,342.88	295,325.68	308,147.28	321,866.39
I.1.1 MATERIA PRIMA		159,984.00	171,182.88	183,165.68	195,987.28	209,706.39
I.1.2 MANO DE OBRA DIRECTA		112,160.00	112,160.00	112,160.00	112,160.00	112,160.00
I.2 COSTOS INDIRECTOS		360,285.22	360,285.22	360,285.22	360,285.22	360,285.22
I.2.1. MATERIALES INDIRECTOS		49,047.76	49,047.76	49,047.76	49,047.76	49,047.76
I.2.2. MANO DE OBRA INDIRECTA		42,060.00	42,060.00	42,060.00	42,060.00	42,060.00
I.2.3. OTROS COSTOS INDIRECTOS		269,177.46	269,177.46	269,177.46	269,177.46	269,177.46
II. GASTOS DE OPERACIÓN		165,191.50	165,191.50	165,191.50	165,191.50	165,191.50
II.1. GASTOS DE VENTA		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
II.2. GASTOS ADMINISTRATIVOS		165,191.50	165,191.50	165,191.50	165,191.50	165,191.50
II.2.1. GASTOS ADMINISTRATIVOS DE PERSONAL		81,090.00	81,090.00	81,090.00	81,090.00	81,090.00
II.2.2. GASTOS DE MATERIALES DE OFICINA Y GASTOS GENERALES		84,101.50	84,101.50	84,101.50	84,101.50	84,101.50
III. DEPRE.DE ACTIVO FIJO Y AMORT. DE INTANG.		12,897.80	12,897.80	12,897.80	12,897.80	12,897.80
IV. GASTOS FINANCIEROS		84,752.42	84,752.42	85,152.42	85,352.42	85,552.42
IV.1. INTERESES PRÉSTAMO Y AMORTIZACIÓN		82,752.42	82,752.42	82,752.42	82,752.42	82,752.42
IV.2. MANTENIMIENTO, SEGUROS Y COMISIONES		2,000.00	2,200.00	2,400.00	2,600.00	2,800.00
TOTAL EGRESOS		895,270.94	906,469.82	918,852.62	931,874.22	945,793.33

Fuente: Elaboración propia

*En I.1.1 Se considera inflación del 7% anual, desde el 2do. Año.

Tabla 54

Estado de Resultados

ESTADO DE RESULTADOS					
CONCEPTO	1	2	3	4	5
INGRESOS	1,016,400.00	1,067,220.00	1,120,581.00	1,176,610.05	1,235,440.55
^-COSTO DEL SEVICIO	632,429.22	643,628.10	655,610.90	668,432.50	682,151.61
UTILIDAD BRUTA	383,970.78	423,591.90	464,970.10	508,177.55	553,288.94
^-GASTOS DE OPERACIÓN	206,226.00	216,537.30	227,364.17	238,732.37	250,668.99
GASTOS DE VENTA	41,034.50	43,086.23	45,240.54	47,502.56	49,877.69
GASTOS ADMINISTRATIVOS	165,191.50	173,451.08	182,123.63	191,229.81	200,791.30
-DEP. DE ACT. FIJ. Y AMORT.INTANG.	12,897.80	12,897.80	12,897.80	12,897.80	12,897.80
UTILIDAD OPERATIVA	164,846.98	194,156.80	224,708.13	256,547.38	289,722.15
^-GASTOS FINANCIEROS O INTERESES	41,609.84	35,438.45	28,341.36	20,179.70	10,793.79
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	123,237.14	158,718.35	196,366.77	236,367.68	278,928.36
^-IMPUESTO A LA RENTA (30%)	36,971.14	47,615.50	58,910.03	70,910.30	83,678.51
UTILIDAD NETA	86,266.00	111,102.84	137,456.74	165,457.37	195,249.85

Fuente: Elaboración propia

Tabla 55

Flujo de Caja

CONCEPTO	0	1	2	3	4	5
I. INGRESOS		1,016,400.00	1,067,220.00	1,120,581.00	1,176,610.05	1,235,440.55
INGRESOS POR VENTA		1,016,400.00	1,067,220.00	1,120,581.00	1,176,610.05	1,235,440.55
VALOR RESIDUAL		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
II. EGRESOS		875,626.36	907,780.90	941,885.10	978,075.18	1,016,499.11
II.1 INVERSION TOTAL	462,331.56					
II.2 COSTOS DEL SERVICIO		632,429.22	643,628.10	655,610.90	668,432.50	682,151.61
II.3 GASTOS DE OPERACIÓN		206,226.00	216,537.30	227,364.17	238,732.37	250,668.99
II.4 IMPUESTOS A LA RENTA		36,971.14	47,615.50	58,910.03	70,910.30	83,678.51
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	-462,331.56	140,773.64	159,439.10	178,695.90	198,534.87	218,941.44
PRESTAMO	277,398.94					
SERVICIO DE DEUDA		95,235.37	93,383.95	91,254.82	88,806.33	85,990.55
AMORTIZACIÓN		41,142.58	47,313.96	54,411.06	62,572.72	71,958.62
INTERES		41,609.84	35,438.45	28,341.36	20,179.70	10,793.79
ESCUDO TRIBUTARIO		12,482.95	10,631.54	8,502.41	6,053.91	3,238.14
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	-184,932.62	45,538.27	66,055.14	87,441.08	109,728.55	132,950.89
APORTE DE CAPITAL	184,932.62					
SALDO DE CAJA RESIDUAL	0.00					
SALDO DE CAJA ACUMULADA		45,538.27	111,593.41	199,034.49	308,763.04	441,713.93

Fuente: Elaboración propia

Tabla 56

Valuación Económica y financiera

CONCEPTO	0	1	2	3	4	5					
I. INGRESOS		1,016,400.00	1,067,220.00	1,120,581.00	1,176,610.05	1,235,440.55					
INGRESOS POR VENTA		1,016,400.00	1,067,220.00	1,120,581.00	1,176,610.05	1,235,440.55					
II. EGRESOS		875,626.36	907,780.90	941,885.10	978,075.18	1,016,499.11					
II.1 INVERSION TOTAL	462,331.56										
II.2 COSTOS DEL SERVICIO		632,429.22	643,628.10	655,610.90	668,432.50	682,151.61					
II.3 GASTOS DE OPERACIÓN		206,226.00	216,537.30	227,364.17	238,732.37	250,668.99		APORTE PROPIO	TKO	APORTE BANCO	TASA DE INTERES
II.4 IMPUESTOS A LA RENTA		36,971.14	47,615.50	58,910.03	70,910.30	83,678.51	WACC	40%	15.00%	60%	15%
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	-462,331.56	140,773.64	159,439.10	178,695.90	198,534.87	218,941.44					
VAN	120,500.17						WACC	15.00%			
TIR	25%										
TKO	15.00%										
PRESTAMO	277,398.94										
SERVICIO DE DEUDA		70,269.46	72,120.88	74,250.01	76,698.51	79,514.28					
AMORTIZACIÓN		41,142.58	47,313.96	54,411.06	62,572.72	71,958.62					
INTERES		41,609.84	35,438.45	28,341.36	20,179.70	10,793.79					
ESCUDO TRIBUTARIO		12,482.95	10,631.54	8,502.41	6,053.91	3,238.14					
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	-184,932.62	70,504.17	87,318.22	104,445.89	121,836.37	139,427.17					
VANF	150,055.62										
TIRF	42%										
WACC	15.00%										

Fuente: Elaboración propia

CONCLUSIONES

1. El proyecto es completamente viable y rentable dado que la cantidad de cosechas al año de la naranja, permite exportar el producto final 3 veces al año, sin depender de campañas estacionales.
2. Su alto valor en vitamina C, ha generado que organismos de salud de varios países lo recomienden en la lonchera de los niños en la escuela, al ser un producto de fácil transportación.
3. Centros de estética y rejuvenecimiento, recomiendan su consumo, dado que su consumo genera el incremento de la producción de colágeno y como resultado mejora el cuidado de la piel (Nutricionista Beatriz Lara).
4. Al ser un producto en constante crecimiento en el mercado mundial, les da oportunidad a los emprendedores a desarrollar estrategias de comercialización con altos índices de rentabilidad.
5. De acuerdo con los flujos y estados de pérdidas y ganancias proyectados, podemos concluir que los bajos costos permiten obtener una rentabilidad por encima de los productos alternativos (deshidratados de mango y manzana).
6. El TIR sobrepasa el 25% sobrepasa el 15%, del flujo de caja económico, lo que permite al exportador, obtener una mejor rentabilidad.
7. Los buenos indicadores de rentabilidad (VAN y TIR) también permiten al exportador, manejar periodos de crédito que no afecten sus flujos de caja.
8. La inversión apalancada por un préstamo bancario, se puede cancelar inclusive solo en 2 años, sin afectar el flujo de caja, en nuestro ejemplo, consideramos un mediano plazo a 5 años, motivo por que el TIR es aún mucho más alto.

9. A pesar de que el préstamo bancario considerado en el proyecto, tiene una TEA de 15%, el proyecto sigue siendo altamente rentable, sin embargo, en el mercado nacional, se puede conseguir TEA de hasta 10% pero con plazos máximo de 2 años en operaciones puntuales.

REFERENCIA BIBLIOGRAFICA

- Aduanas, C. (8 de 2 de 2023). *Aduanas Chile, Agentes de Aduana*. Obtenido de <https://www.aduana.cl/agentes-de-aduana/aduana/2012-04-27/094321.html>
- Aduanet. (2022). *Glosario de Términos* . Lima.
- Agrotécnica. (05 de Noviembre de 2022). *Vegetales Naturales*. Obtenido de <https://www.vegenat.es/productos/citricos/>
- Allianz. (8 de 2 de 2023). *Allianz Costeo Aseguradora*. Obtenido de <https://app-web.allianz.com/travel/booking>
- Bogotá, C. d. (2021). *Costeo de una Exportacion e Importación*. Bogotá.
- Coggle. (8 de 2 de 2023). *Coggle, Embalajes Tipos*. Obtenido de <https://coggle.it/diagram/X30OyAMZ8IRASj0p/t/embalaje>
- Dorta, P. (2019). *Transporte y Logística Internacional*. Aula Magna.
- Economipedia. (6 de 2 de 2023). *Economipedia, Terminología Exportación*. Obtenido de <https://economipedia.com/>
- Ekon. (8 de 2 de 2023). *Ekon Costeo de Almacenamiento*. Obtenido de <https://www.ekon.es/blog/costes-de-almacenamiento-tipos/#:~:text=Son%20todos%20aquellos%20costes%20relacionados,pertinentes%2C%20los%20seguros%2C%20etc.>
- Eustat. (8 de 2 de 2023). *Eustat, Transporte Internacional*. Obtenido de https://www.eustat.eus/estadisticas/opt_0/tema_62/ti_Transportes_y_Comunicaciones/temas.html
- Exportador, D. d. (4 de 5 de 2018). Fichas Técnicas. *Diario del Exportados*, pág. 8.
- FAO. (2021). *Definiciones* .
- García, A. (2010). *Almacenes, Planeación, Organización y Control*. Ciudad de México: Trillas.
- Harasdadinco. (7 de 2 de 2023). *Harasdadinco Matriz de Selección de Proveedores*. Obtenido de <https://www.harasdadinco.cl/que-es-la-matriz-de-seleccion-de-proveedores/>
- Indecopi. (2021). *Guía Informativa sobre Rotulado*. Lima.

- Ishikawa, K. (2020). *¿Qué es Control de Calidad Total?* Editorial Norma.
- Jungheinrich. (8 de 2 de 2023). *Jungheinrich, Estrategias de Almacenamiento*. Obtenido de <https://www.jungheinrich-profishop.es/es/guia-profi/estrategias-almacenamiento/#:~:text=Las%20estrategias%20de%20almacenamiento%20determinan,procesos%20log%C3%ADsticos%20de%20la%20empresa.>
- K.Espacio. (8 de 2 de 2023). *K.Espacio Mobiliario para Bodegas*. Obtenido de <https://k-espacio.com/mobiliario-para-bodega-o-almacen/>
- Legro. (8 de 2 de 2023). *Legro Proceso de Embalaje*. Obtenido de <https://legro.es/proceso-embalaje-fases-optimizacion/>
- Logisber. (8 de 2 de 2023). *Logisber Transporte Internacional*. Obtenido de <https://logisber.com/transporte>
- Logística, Z. (8 de 2 de 2023). *Zonalogística Contenedores*. Obtenido de <https://zonalogistica.com/el-contenedor-herramienta-clave-en-el-transporte-internacional-de-mercancias/>
- Logístico, C. (8 de 2 de 2023). *Cluster Logístico Contenerización*. Obtenido de <https://clusterlogistic.org/es/todo-lo-que-debes-saber-sobre-la-contenerizacion/>
- López, R. (2021). *Logística de Aprovisionamiento*.
- Mecalux. (8 de 2 de 2023). *Mecalux Diseño de Almacén*. Obtenido de <https://www.mecalux.es/manual-almacen/disenio-de-almacenes/layout-almacen>
- Mincetur. (2018). *Plan de Desarrollo de Mercado de Estados Unidos*. Lima.
- Mincetur. (2019). *Perfil de Frutas Deshidratadas del Mercado de EEUU*. Lima.
- Mundio. (8 de 2 de 2023). *Mundio Costos de Exportación*. Obtenido de <https://mundio.io/exportacion/costos-de-exportacion-mexico/>
- Onecore. (17 de 1 de 2023). *Onecore Datos Logística*. Obtenido de <https://www.onecore.mx/>
- Parra, V. (2019). Distribución Física Internacional. En V. Parra, *Distribución Física Internacional*. Lima.
- ProChile. (2011). *Estudio de Mercado Snacks de Fruta Deshidratada EE.UU.* Santiago de Chile.
- PromPerú. (2010). *Guía de Requisitos Sanitarios y Fitosanitarios para Exportar Alimentos a EEUU*. Lima.
- Serrano, M. J. (2007). *Gestión de Aprovisionamiento*. International Thomson Ed.
- Transgesa. (8 de 2 de 2023). *Transgesa Tipos de Transporte*. Obtenido de <https://www.transgesa.com/blog/tipos-de-transporte/>

ANEXOS

Lista de los mercados importadores para un producto exportado por Perú

Producto: 0805 "Agridos ""cítricos"", frescos o secos"

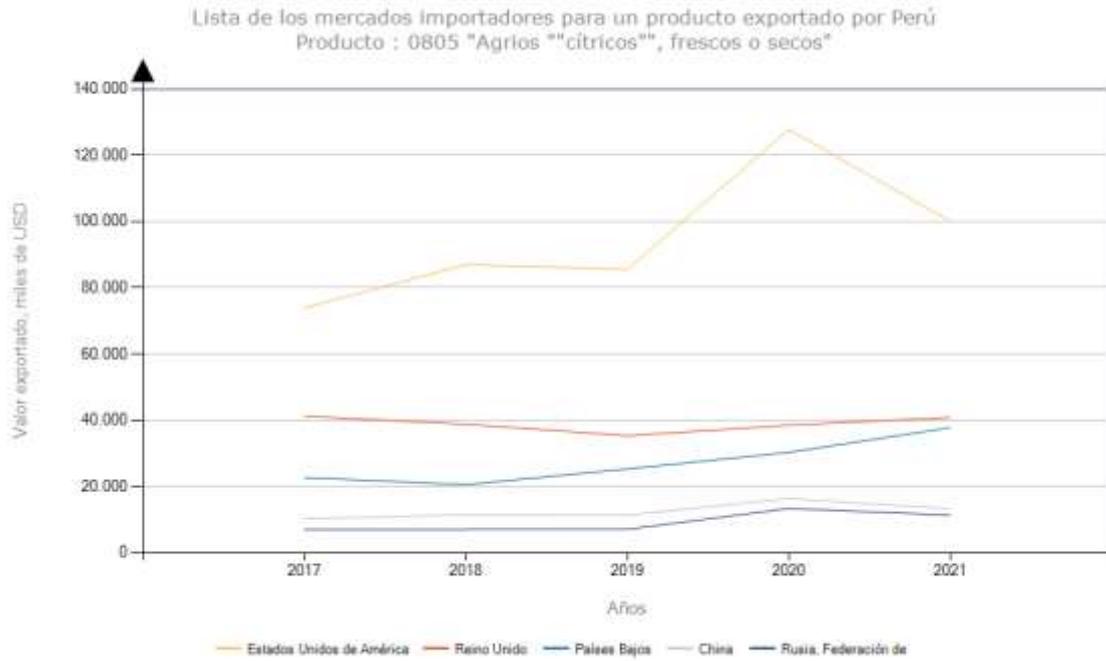
Importadores	Valor exportado en 2017	Valor exportado en 2018	Valor exportado en 2019	Valor exportado en 2020	Valor exportado en 2021
Mundo	190.658	202.746	206.882	279.401	264.850
Estados Unidos de América	73.943	86.963	85.567	127.831	100.039

Unidad : miles Dólar Americano

Fuente: INEI (2015)

Comercio bilateral entre Perú y Estados Unidos de América

Producto: 0805 "Agridos ""cítricos"", frescos o secos"



Fuente: INEI (2015).

Unidad : Dólar Americano miles

Código del producto	Descripción del producto	Perú exporta hacia Estados Unidos de América			Estados Unidos de América importa desde el mundo			Perú exporta hacia el mundo		
		Valor en 2019	Valor en 2020	Valor en 2021	Valor en 2019	Valor en 2020	Valor en 2021	Valor en 2019	Valor en 2020	Valor en 2021
0805	"Agrios ""cítricos"" , frescos o secos"	85.567	127.831	100.039	1.390.785	1.552.077	1.810.980	206.882	279.401	264.850

