



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE CASTAÑA A ESTADOS
UNIDOS, NEW YORK, COMERCIALIZADO POR LA EMPRESA
TROPICAL NUTS SAC DE LA CIUDAD DE MADRE DE DIOS”**

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

PRESENTADO POR

Bach. ROJAS CALDERON, YELITH TAID
<https://orcid.org/0000-0001-5263-007X>

ASESOR

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

**CUSCO – PERÚ
2022**

DEDICATORIA

Dedico el trabajo a mi madre y mi hermano por ser mi motivación constante de superación personal y profesional.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a mis maestros de la UAP por sus conocimientos y experiencias transmitidas, y a todas las personas que me apoyaron para realizar el trabajo.

INTRODUCCIÓN

De acuerdo con el MINAGRI (2021) La castaña, también conocida como nuez del Brasil, es una especie nativa que se encuentra en concentraciones significativas en Brasil, Bolivia y Perú, donde crece en rodales naturales de Madre de Dios. Estas nueces son consideradas como un superalimento, con grasas saludables, vitaminas y minerales; por tanto, tienen gran demanda en el mercado internacional, llegando a transar a nivel mundial por US\$ 367 millones en 2017.

Según cifras del Centro de Comercio Internacional, Perú y Bolivia lideran las exportaciones de castañas al mundo, pues en 2019 realizó envíos por un valor de US\$ 221 millones, un 60% del total exportado; seguido por otros países, con US\$ 147 millones (13%). Asimismo, entre los principales importadores de castañas se encuentran EE.UU., con un 18% del total importado por el mundo, seguido por Reino Unido y Alemania, con un 15% cada uno, y Corea del Sur, con un 12%.

Finalmente, en las siguientes páginas se explicará todo lo relacionado en producción de la castaña en el Perú y la importancia que debe tener como consigna la apertura de nuevos mercados, ya que este producto es muy relevante e importante para Madre de Dios quien aporta el 25% de la economía de dicha ciudad, la cual tomaremos en consideración el estado americano siendo un mercado altamente competitivo, pero con gran poder adquisitivo.

Por ello se presenta el siguiente trabajo para exponer las ventajas de una operación de exportaciones de este producto peruano.

RESUMEN

El presente trabajo tiene por finalidad desarrollar las líneas de exportación del proyecto de exportación de la Castaña al mercado estadounidense, aplicando una serie de procedimientos en logística internacional, y de gestiones en la SUNAT Aduanas, incluyendo a agentes aduaneros, proveedores, etc.

La razón de llevar a cabo este emprendimiento es tener claras puertas abiertas para que nuestros productos exportables sean accesibles en el mercado mundial y probar la experiencia con excelentes artículos viables con principios globales. Este estudio se realizó en catorce capítulos de las cuales comenzamos conociendo las cualidades del producto, su diagrama de flujo y función, continuando con las secciones dos y tres que dan sentido a los proveedores y equipos y hardware que queremos para la creación, así como dando sentido en las partes cuatro, cinco y seis a los ciclos para utilizar el empaque, el embace y el agrupamiento. Todo esto buscando buenos operadores aduaneros, obviamente, como encontraremos en las partes siete, ocho y nueve, donde vemos, desde la unitarización, la contenedorización hasta el interior, proveedores de operaciones navieras.

En las últimas secciones nos dedicaremos a dar sentido a los factores coordinados fundamento de la nación de objetivo de estudio como es USA y nuestros socios esenciales en la mercancía, por último, en las secciones trece y catorce evaluaremos los estados monetarios y financieros de la actividad producto, que nos proporciona el aval de la actividad, terminamos con los fines, que confiamos están de acuerdo con los supuestos ideales establecidos por la Academia.

ÍNDICE

Caratula.....	i
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Introducción.....	iv
Resumen.....	v
Índice.....	vi
Índice de tabla	ix
Índice de figura	x
Índice de imágenes	xi
1. PRODUCTO A EXPORTAR.....	12
1.1. Ficha técnica del producto.....	12
1.2. Clasificación arancelaria del producto.....	14
1.3. Flujo grama de proceso de productivos.....	15
2. APROVISIONAMIENTO.....	17
2.1. Proveedores potenciales.....	17
2.2. Matriz de selección de proveedores.....	22
2.3. Control de calidad.....	23
2.4. Costo de fabricación y/o adquisición.....	25
3. ALMACENAMIENTO.....	26
3.1. Estrategia de almacenamiento.....	26
3.2. Lay-out de almacén.....	27
3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento.....	28
3.4. Costo fijo de almacén.....	29
4. ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO.....	30
4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto.....	30
4.2. Normas técnicas aplicable.....	32
4.3. Proceso de rotulado.....	32
4.4. Tiempos y costos del proceso de empaçado.....	34
5. EMPAQUE.....	35
5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado.....	35
5.2. Criterios usados para la selección del empaque.....	36
5.3. Proceso de empaque.....	37
5.4. Tiempo y costo del proceso de empaçado.....	37
6. EMBALAJE.....	39
6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado.....	39
6.2. Criterios usados para la selección de embalaje.....	40
6.3. Proceso de embalaje.....	41
6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje.....	42
7. PALLET.....	43
7.1. Ficha técnica del pallet.....	43
7.2. Criterios usados para la selección del pallet.....	44
7.3. Proceso de paletización.....	45
7.4. Plano de estiba del pallet.....	45

7.5. Tiempo y costos del proceso de paletizado.....	46
8. CONTENEDORIZACION.....	48
8.1. Ficha técnica del contenedor.....	48
8.2. Criterios usados para la selección del contenedor.....	49
8.3. Proceso de contenedorización.....	50
8.4. Plano del contenedor.....	52
8.5. Tiempos y costos del proceso de contenedorización.....	52
9. TRANSPORTE.....	53
9.1. Proveedores del transporte interno.....	53
9.2. Costo de transporte interno (Inland Freight).....	56
9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional.....	56
9.4. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo.....	59
10. SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....	60
10.1. Agentes de aduana.....	60
10.2. Costo de agenciamiento.....	62
10.3. Aseguradoras.....	63
10.4. Póliza de seguros (cobertura y costo)	64
10.5. Terminales de almacenamiento.....	64
11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FISICA EN EL PAÍS DESTINO.....	66
11.1. Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana.....	66
11.2. Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.....	71
11.3. Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.....	74
12. DISTRIBUCIÓN.....	80
12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.....	80
12.2. Identificación y descripción de canales de distribución (Ficha de perfil que incluye: ciudad, contacto, dirección, teléfono, fax, e-mail, numero de establecimiento o puntos de ventas, estrategias y términos de compra, cubrimiento geográfico, productos, proveedores actuales, márgenes, plazos).....	81
12.3. Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto.....	82
12.4. Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.....	83
12.5. Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.....	84
13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN.....	86
14. VALUACIÓN ECONOMICA FINANCIERA.....	88
14.1 Costo de oportunidad de capital.....	88

14.2 Valor actual neto.....	89
14.3 Tasa interna de retorno.....	90
Conclusiones.....	92
Recomendaciones.....	93
Bibliografía.....	94

INDICE DE TABLAS

Tabla 1	Ficha técnica.....	13
Tabla 2	Clasificación arancelaria.....	14
Tabla 3	Proveedores.....	18
Tabla 4	Matriz de selección.....	22
Tabla 5	Costos de fabricación.....	25
Tabla 6	Equipamiento.....	28
Tabla 7	Costos fijos.....	29
Tabla 8	Tiempo y costos	34
Tabla 9	Ficha técnica de pallet seleccionado.....	35
Tabla 10	Tiempos del proceso de empacado	38
Tabla 11	Costo del proceso de empacado por unidad.....	38
Tabla 12	Ficha técnica del embalaje	40
Tabla 13	Proceso de embalaje.....	42
Tabla 14	Ficha técnica del pallet	44
Tabla 15	Tiempo y costos	46
Tabla 16	Costos de paletizado.....	34
Tabla 17	Ficha técnica del contenedor	49
Tabla 18	Tiempo y costo del proceso de contenerización.....	52
Tabla 19	Proveedores de transporte interno	53
Tabla 20	Costo de transporte	56
Tabla 21	Proveedores de transporte internacional	56
Tabla 22	Cotización.....	59
Tabla 23	Cotización de exportación.....	63
Tabla 24	Aseguradoras.....	63
Tabla 25	Póliza de seguro	64
Tabla 26	Matriz de costos de exportación.....	86
Tabla 27	Costo de oportunidad	88
Tabla 28	Valor actual neto.....	89
Tabla 29	Tasa de interés de retorno	90

INDICE DE FIGURAS

Figura 1	Flujo del proceso.....	14
Figura 2	Proceso de rotulado.....	33
Figura 3	Flujograma del proceso de empaçado	37
Figura 4	Diagrama de carga sobre paleta	42
Figura 5	Distribución de estibas en un contenedor marítimo	46
Figura 6	Plano de estiba contenedor.....	52
Figura 7	Mapa del aeropuerto de los Ángeles en USA	72
Figura 8	Mapa del aeropuerto de New York USA	75
Figura 9	Mapa comercial	80

ÍNDICE DE IMÁGENES

Imagen 1	Castaña fresca.....	16
Imagen 2	Logo de la empresa Xpodeka.....	19
Imagen 3	Logo de la empresa Zafra.....	20
Imagen 4	Logo de la empresa Avedaño Trading	21
Imagen 5	Logo de la empresa SN LOGISTIC S.A.C.....	22
Imagen 6	Modelo de certificación ISO 9001	24
Imagen 7	Almacén.....	27
Imagen 8	Etiqueta del producto Castaña	30
Imagen 9	Etiqueta	32
Imagen 10	Logo del fabricante	33
Imagen 11	Logo de la empresa CLI.....	54
Imagen 12	Logo de la empresa Grupo Transoceanic.....	55
Imagen 13	Logo de la empresa ORION.....	55
Imagen 14	Logo de la empresa JMR.....	57
Imagen 12	Logo de la empresa New Atlantic.....	58
Imagen 16	Logo de la empresa Peruvian Supply partners.....	59
Imagen 17	Logo de la empresa Inversiones aduaneras.....	61
Imagen 18	Logo de la empresa RAMSEY SA.....	62
Imagen 19	Logo empresa Litoral pacífico SA	62
Imagen 20	Puerto de Nueva Orlenas.....	67
Imagen 21	Puerto de New York.....	68
Imagen 22	Puerto de Nueva Orleans	70
Imagen 23	Aeropuerto internacional de Orlando	71
Imagen 24	Formas de transporte internacional	79
Imagen 25	Canal de distribución.....	82

CAPÍTULO I

PRODUCTO A EXPORTAR

1.1 Ficha técnica del producto:

La castaña (*bertholletia excelsa*) es originaria de la selva húmeda tropical de la Amazonía que abarca los países de Venezuela, Colombia, Bolivia, Perú, Guayana y Brasil. Ella constituye un elemento muy importante para la alimentación de los pueblos nativos y colonizadores de la región. La castaña es una fruta tradicional de recolección extractiva, el árbol del castaño no es sembrado en cultivos puesto que la producción de este árbol se da mayormente de forma natural, cuando las ardillas rojas entierran el fruto y se olvidan de desenterrarlas.

Tabla 1*Ficha técnica*

Nombre Comercial	Castaña	
Nombre Científico	<i>Bertholletia excelsa</i>	
Requerimiento de suelo	Terreno para la plantación de castaños, el árbol necesita tierras sueltas, ricas en materia orgánica y con una profundidad de al menos 60 cm; necesita también de un suelo fresco, pero sin presencia de encharcamientos.	
Usos y aplicaciones	<ul style="list-style-type: none"> ● Consumo en fresco, asada o cocida. ● Aporte de hidratos con menos grasas y calorías ● Mucha fibra y minerales para el organismo ● Previene problemas vasculares. ● Favorece a la circulación de la sangre. 	
Color	Cascara: Marrón brillante Pulpa: Blanco- amarillenta	
Zona de producción	Madre de Dios	
Valor nutricional	Agua 3.0 gr valor energético: 751.6 cal proteínas: 16.4gr Lípidos: 69.3 gr Carbohidratos 3,2 gr Fibras; 4.6 gr	Calcio: 0.243 gr Fosforo: 0.664 gr Vitamina A presente Vitamina B1 presente Vitamina B2 presente
Se cosecha	Empieza en el mes de octubre hasta diciembre aproximadamente. Los primeros días de octubre son los días de recolección.	

Nota: Autoría propia

1.2 Clasificación arancelaria del producto:

Tabla 2

Clasificación arancelaria

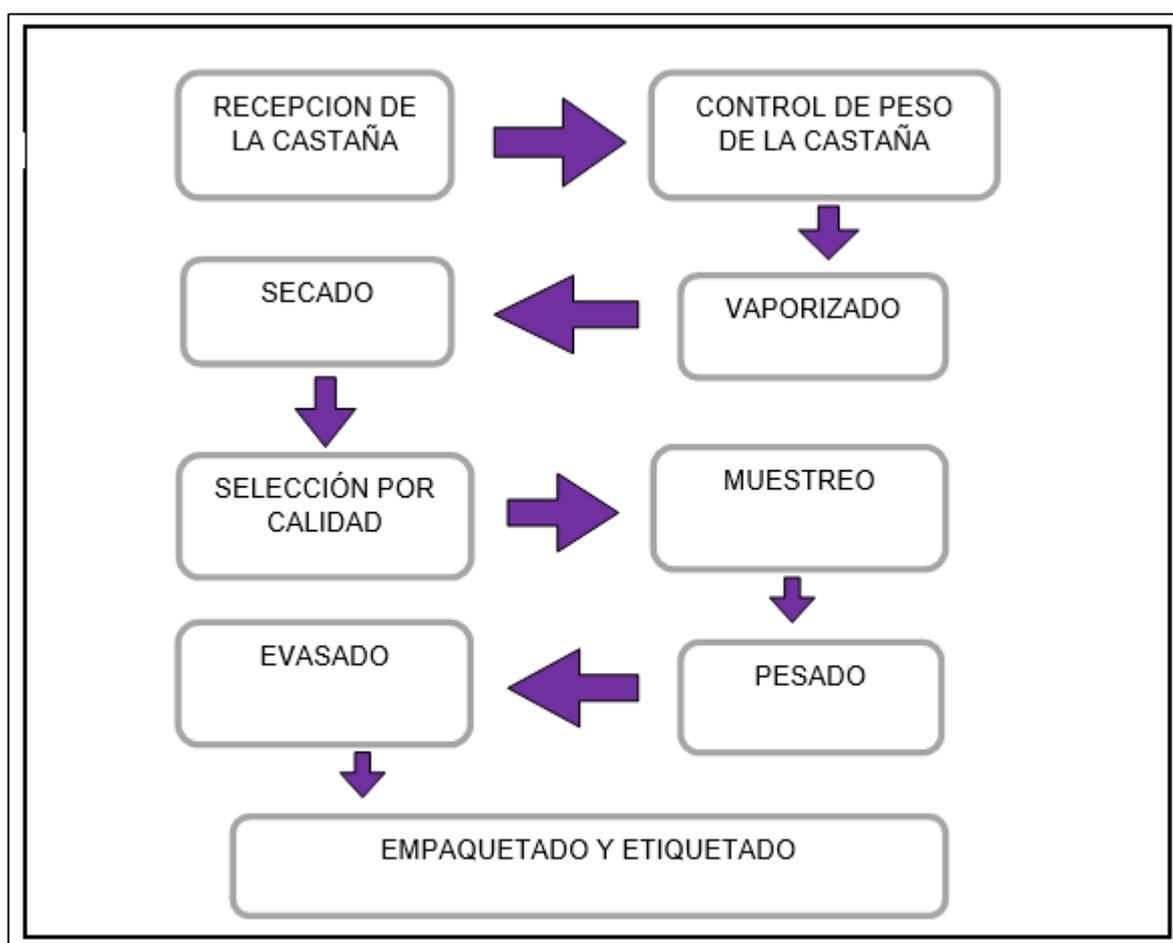
Partida	Descripción
0801220000	Nueces del Brasil

Nota: SIXEC

1.3 Flujograma del proceso productivo:

Figura 1

Flujograma del proceso productivo



Nota: Autoría propia

- **Recepción:**

Realizar el control de la materia prima verificando que la castaña esté libre de plagas y la clasificaremos para el siguiente procedimiento.

- **Vaporización:**

Se procede en pailas de acero inoxidable a una temperatura entre 139 °C.

- **Secado:**

Se realiza en grupo de dos silos, se prende el ventilador la cual se deja por 24 horas para un secado acelerado.

- **Selección por calidad:**

Se procede con la selección de la castaña para su envasado, la primera o segunda calidad, según al tamaño y estado de la castaña.

- **Muestreo:**

Se realiza el control de sobre las castañas de 1era y 2da calidad y se efectúa el análisis microbiológico y fisicoquímico.

- **Pesado:**

En una balanza se mide los 20kl que serán envasados.

- **Envasado:**

Se coloca la bolsa de aluminio dentro del cartón corrugado, para agregar los 10 kg de castaña seleccionada.

- **Empaque y embalaje:**

El cartón corrugado será el empaque final, se imprimirá en la caja los datos de la empresa exportadora e importadora con el código de producción cada empaque se ira colocando de forma ordenada al pallet.

Imagen 1

Castaña fresca sin cascara



Nota: <https://www.lavanguardia.com>

CAPÍTULO II

APROVISIONAMIENTO

2.1 Proveedores potenciales:

En la actualidad tenemos una lista proporcionada por la empresa Quiminet quienes a través de estos proveedores nos aprovisionarán la materia prima para nuestro proyecto exportador. En la tabla siguiente se describen del 1 al 4, esto es muy importante ya que los proveedores formales son una garantía del buen servicio que se brindara para la operación de exportación de la castaña fresca hacia Estados Unidos.

Tabla 3

Proveedores

Nº	Proveedor	Lugar
1	Xpodeka	Lima
2	Zafra - Brazil Nut	Madre de dios, Lima
3	Avendaño Trading Company	Lima
4	Sn logistics	Callao

Nota: Autoría propia

Empresa Proveedora 1: Xpodeka

Lugar: Lima

Productos:

- Castaña
- Quinoa
- Cereales Andinos: Quinoa, Chia, Amaranto, Kanihua
- Maca
- Alubias
- Especias
- Maíces Y Otros.

Certificaciones de Calidad:

- Certificaciones Internacionales

Misión:

Producir, procesar, desarrollar y comercializar granos andinos de primera calidad junto a un excelente servicio.

Visión:

Estar comprometida a ser una de las empresas líderes en el sector alimenticio a nivel nacional, proyectándose al mercado internacional, mediante la innovación de productos acorde con las nuevas tendencias y exigencias de calidad del mercado.

Imagen 2

Logo de la Empresa Xpodeka



Nota: *quiminet.com*

Empresa Proveedor 2: zafra -Brazil Nut

Lugar: Departamento de Madre de Dios

Productos:

- Castaña
- Nuez
- Almendra

Certificaciones de Calidad:

- BPA

Misión:

Facilitar los requerimientos de nuestros clientes

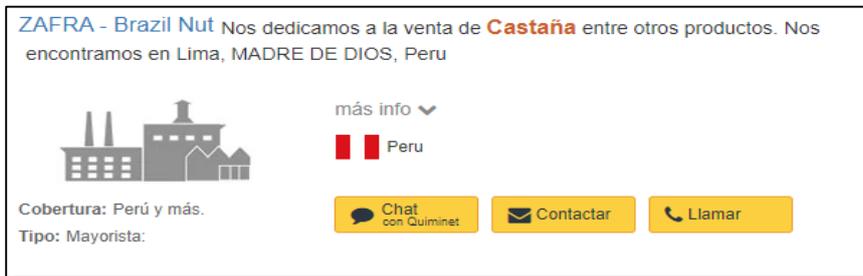
Visión:

Concretar transacciones de bienes y servicios con un comercio justo

Imagen 3

Logo de la empresa zafra Brazil Nut

Nota: quiminet.com



The image shows a product listing for 'ZAFRA - Brazil Nut' on the Quiminet platform. The text reads: 'ZAFRA - Brazil Nut Nos dedicamos a la venta de Castaña entre otros productos. Nos encontramos en Lima, MADRE DE DIOS, Peru'. Below this is an icon of a factory and a 'más info' dropdown menu. The location is listed as 'Peru' with a flag icon. At the bottom, there are three yellow buttons: 'Chat con Quiminet', 'Contactar', and 'Llamar'. Additional text includes 'Cobertura: Perú y más.' and 'Tipo: Mayorista:'.

Empresa Proveedor 3: Avedaño Trading Company.

Lugar: Departamento de Lima

Productos:

- Castaña

Certificaciones: NOP USDA, KOSCHER, BRC

Misión:

Ofrecer a nuestros clientes alimentos de calidad con una excelente relación costo-beneficio, superando sus expectativas. Desarrollar el cultivo de los granos andinos en sociedad con los productores contribuyendo con el desarrollo de la actividad agrícola peruana.

Visión:

Ser una compañía de alimentos de clase mundial y líder en los mercados donde participa. Nuestros productos ser la mejor opción para nuestros clientes y consumidores por ser naturales, nutritivos y de alta calidad.

Imagen 4

Logo de la empresa Avedaño trading



Nota: *quiminet.com*

Empresa Proveedor 4: SN LOGISTICS

Lugar: Departamento de Lima

Productos:

- Castaña

Certificaciones de Calidad:

- A nivel internacional

Misión:

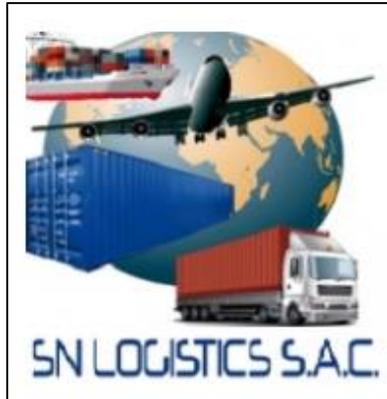
Proporcionar a nuestros clientes sobresalientes servicios de logística en toda América Central, facilitando su éxito, fomentando el comercio y el desarrollo en toda la región.

Visión:

Ser reconocido como el proveedor de servicios logísticos más competitivo en América Central.

Imagen 5

Logo de la empresa SN LOGISTIC S.A.C.



Nota: *quiminet.com*

2.2 Matriz de selección de proveedores:

Tabla 4

Matriz de Selección

Criterios	Xpodeka		Zafra – Brazil Nut		Avedaño trading Company		Sn Logistic	
	%		%		%		%	
Precio	13.5	1kg	14.5	1kg	14.4	1kg	13.6	1kg
Seguridad	Si	9%	Si	9%	Si	8%	Si	7%
Transporte	Si	0%	Si	10%	No	2%	No	0%
Certificaciones	Si	9%	Si	9%	Si	7%	Si	5%
Cercanía	No	5%	No	8%	Si	6%	Si	7%

Nota: *Autoría propia*

Resultado: Seleccionamos como proveedor potencial a Xpodeka de acuerdo a los resultados y los estándares idóneos requeridos, teniendo así un precio no tan elevado a comparación del resto, pero que con nosotros requerimientos cubre las expectativas además en el tema de seguridad se obtiene un 9%,

cuenta con transporte para facilitarnos la movilización de castaña hasta nuestro punto de producción, cuenta con certificación internacional por ello un promedio del 9%, con respecto a la cercanía está en un punto alejado pero no alterando la puntuación final.

2.3 Control de calidad:

La creación bajo las normas BPA (Buenas Prácticas Agrícolas), propuesta por el MINAGRI, es un instrumento comercial que permite separar el rubro de una u otra forma y debe contar con el reconocimiento convencional de los clientes (autoridades, centros de distribución urgentes, mayoristas, etc.) exportadores y comerciantes).

Dependen de los estándares de valor, productividad y mantenibilidad de la creación y abarcan desde la fase de recolección de "semillas" y suelo hasta el ingreso al centro de distribución de prensado. Los mandatos de BPA destacan la utilización sensata de todos los activos como la innovación y las prácticas (sociales, orgánicas, físicas, mecánicas, hereditarias y sustanciales), en la organización hortícola, para brindar calidad y productividad. (Instituto Público de Tecnología Agropecuaria).

Las consecuencias de la utilización de los mandatos de las BPA se caracterizan como la "creación conservadora de la castaña de primera calidad, para lo cual se necesitan las técnicas agronómicas más sugeridas".

Esto asegura buenos productos de alta calidad, dan prioridad a los métodos ecológicamente más seguros, pretendiendo un producto sano y apto (inocuo),

2.4 Costo de fabricación:

Tabla 5

Costo de fabricación y/o producto

COSTO DE FABRICACIÓN				
Descripción	Cantidad	Unidad/Medida	Precio	Precio Total
Castaña	25,200	1 kg.	13.50	327,240.00
Etiqueta	2,400	7 cm.	0.55	1,320.00
Bolsa de Polietileno	2,400	10 kg.	1.40	3,360.00
Cajas	2,400	11 kg	2.61	6,264.00
	Costo		S/. 18.06	S/. 338,184.00

Nota: *Autoría propia*

CAPÍTULO III

ALMACENAMIENTO

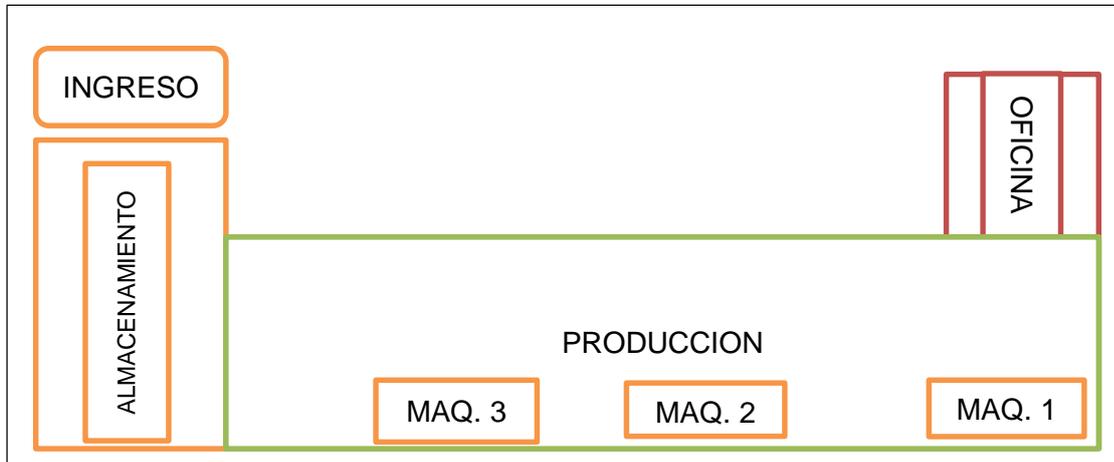
3.1 Estrategia de almacenamiento:

La planta tiene una diseminación interesante para este proyecto, se basará en el resultado de la castaña, ya que para la interacción de la creación, el material fundamental se organiza en una progresión constante, de manera sistemática, por lo que la sustancia sin refinar (castaña) luego, en ese punto, pasar por las 5 regiones más importantes para su cambio hasta adquirir el artículo completo, estas regiones son el salón de banquetes PM, el centro de distribución PM, la línea de creación, el cambio PM y el almacén PT; como lo indica la disposición del esquema del formato del centro de distribución. El diagrama adjunto muestra los componentes necesarios y la metodología seguida para planificar el formato ideal para la creación de la castaña.

3.2 Lay-out de almacén:

Imagen 7

Almacén



Nota: Autoría propia.

3.3 Equipamiento para el almacén:

Tabla 6

Equipamiento

Maquinaria e implementos	Nombre	Descripción
	Maquina envasado al vacío	Para el proceso final de nuestro producto usaremos el envase al vacío por la cual se requiere la maquina
	Computadora	Se utilizará para el registro de inventarios y comunicaciones respectivas por vía correo.
	Impresora	Usaremos la impresora para la facturación y guías de remisión de los productos a exportar.
	Sillas y escritorios	Incorporado para que el personal realice sus actividades.

Nota: Autoría propia

3.4 Costo fijo del almacén:

Tabla 7

Costo fijo de almacén

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO U.	PRECIO T.
Colaborador	1	S/ 1,335.00	S/ 1,335.00
Mantenimiento	1	S/ 475.00	S/ 475.00
Vigilante	1	S/ 1,200.00	S/ 1,200.00
Otros (Luz, Agua, etc.)	1	S/ 525.00	S/ 525.00
			S/. 3,535.00

Nota: Autoría propia.

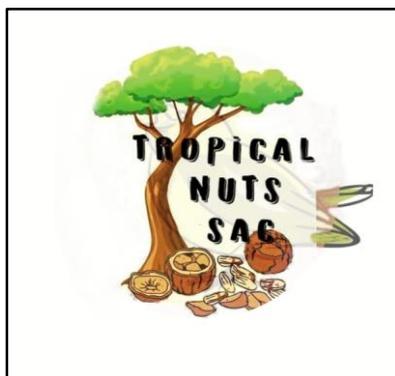
CAPÍTULO IV

ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO

4.1 Modelos de etiquetas / rotulado del producto:

Imagen 8

Etiqueta del producto Castaña



Nota. *Autoría propia*

El etiquetado debe contener la siguiente información:

- a. Nombre o denominación del producto.
- b. País de fabricación.

- c.** Si el producto es perecible:
- d.** fecha de vencimiento.
- e.** Condiciones de conservación.
- f.** Observaciones.
- g.** Condición del producto, en caso se trate de un producto defectuoso, usado, reconstruido o re-manufacturado.
- h.** Contenido neto del producto, expresado en unidades de masa o volumen, según corresponda.
- i.** En caso de que el producto, contenga algún insumo o materia prima que represente algún riesgo para el consumidor o usuario, debe ser declarado.
- j.** Nombre y domicilio legal en el Perú del fabricante o importador o envasador o distribuidor responsable, según corresponda, así como su número de Registro Único de Contribuyente (RUC).
- k.** Advertencia del riesgo o peligro que pudiera derivarse de la naturaleza del producto, así como de su empleo, cuando éstos sean previsibles.
- l.** El tratamiento de urgencia en caso de daño a la salud del usuario, cuando sea aplicable.
- m.** La información detallada debe consignarse preferentemente en idioma castellano, en forma clara y en lugar visible. La información de los incisos c.2 y c3 y los literales d), e), f), g), y h) e i) deberán estar obligatoriamente en castellano.
- n.** La información referida al país de fabricación y fecha de vencimiento debe consignarse con caracteres indelebles,

Imagen 9

Etiqueta



Nota. Autoría propia

4.2 Normas técnicas aplicables:

Para el Perú es la DIGESA Según el Art. 102 del Reglamento sobre Vigilancia y Control Sanitario de los Alimentos y Bebidas aprobado por el D.S. 007-98-SA son competencias de la entidad los alimentos y bebidas industrializados. Según el Art. 104 del Reglamento sobre Vigilancia y Control Sanitario de Alimentos y Bebidas aprobado por D.S. -007 -98 - SA, el Registro Sanitario se otorga por producto o grupo de productos y fabricante. Se considera grupo de productos aquellos elaborados por un mismo fabricante, que tienen la misma composición cualitativa de ingredientes básicos que identifica al grupo y que comparten los mismos aditivos alimentarios. Sólo puede ingresar por expediente un Producto o Grupo de productos.

4.3 Proceso de rotulado:

Datos de marcado Nombre del artículo. Anuncio de las fijaciones y sustancias añadidas utilizadas en la disposición del artículo (demostrar las

fijaciones que producen sensibilidad excesiva si son fundamentales) Nombre y dirección del productor, etiqueta adicional. Número de alistamiento estéril. Fecha de terminación, cuando la cosa lo requiera según lo que le corresponda. Código de clúster o clave. Condiciones extraordinarias de capacidad, cuando el rubro lo requiera.

Imagen 10

Logo del fabricante:



Nota: Autoría propia

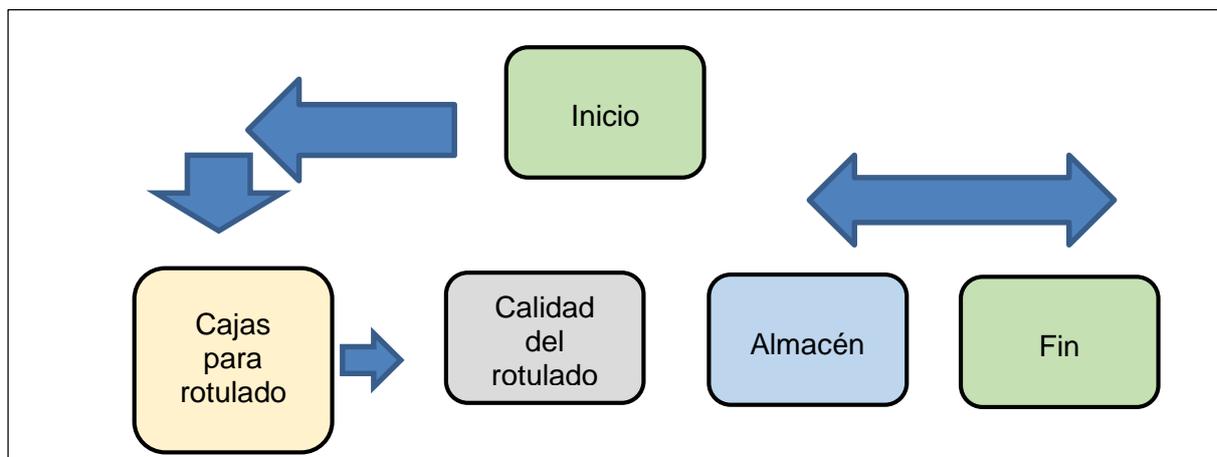
Dirección del fabricante: Contáctenos: (51) 325 7489,

infoventas@pravserperu.com

País origen: Perú

Figura 2

Proceso de rotulado



Nota: Autoría propia

4.4 Tiempos y costos del proceso de empackado

Tabla 8

Tiempos y costos

DESCRIPCIÓN		
Tiempo	Costos S/.	Productos
1 hora	8.35	Rotulo 5 bolsas de 10.00 kg.
8 horas laboradas	66.80	Rotulo 40 bolsas de 10.00 kg.

Nota: Autoría propia

CAPÍTULO V

EMPAQUE

5.1 Ficha técnica del empaque seleccionado:

Tabla 9

Ficha técnica del empaque de polipropileno

Ficha técnica	
Muestra	Características
	<ul style="list-style-type: none">● Material: Bolsa de polipropileno● Color: Polietileno● Capacidad: 10 kr.● Altura: 24 cm.● Ancho: 10 cm.● Peso: 0.25 gr

Nota. *Autoría Propia*

5.2 Criterios usados para la selección del empaque

Como criterios generales para la selección del empaque adecuado para el producto final se tendrá en cuenta:

- La seguridad que ofrezca para mantener protegida la castaña.
- La tecnología que se emplee para que la castaña no pierda su calidad y se conserve, además de ser amigable con el medio ambiente.
- La imagen que ofrezca para atraer la atención del mercado objetivo según su estilo y nivel de vida.
- Lo adecuado que sea el empaque para soportar los diferentes cambios demográficos por los que pasará durante el proceso logístico sin que afecte el contenido.

Asimismo, se considerarán los siguientes criterios específicos para la selección de los empaques:

- Se elegirá como empaque las bolsas de polipropileno porque este es uno del material considerado por la aduana americana dentro de la clasificación para consumo de la población, además de ayudar a la mejor conservación del sabor y calidad de la castaña, muy aparte de ofrecer una buena imagen al producto final.
- Asimismo, porque se está buscando incentivar en el consumidor final la cultura del reciclaje y reutilización de envases y que este sea participe de la responsabilidad medioambiental que tiene. Se verificará que las bolsas se encuentren libres de imperfecciones o defectos antes de ser llenados con la castaña para su posterior exportación.

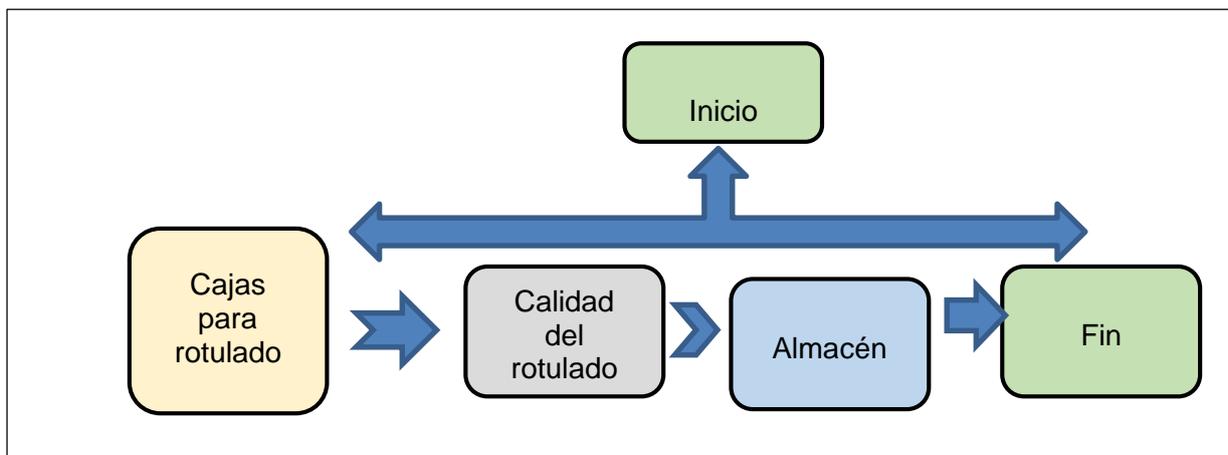
5.3 Proceso de empaque

Una vez culminado la elaboración de la castaña, se procederá con este proceso, el cual constará de los siguientes pasos:

1. Se llenarán las bolsas de polipropileno con la castaña, misma que han sido previamente esterilizados.
2. Se cerrarán las bolsas con el clip de cierre automático.
3. Se pasteurizarán las bolsas con el contenido dentro para eliminar cualquier microorganismo en el interior.

Figura 3

Flujograma del proceso de empackado



Nota: Autoría propia

5.4 Tiempo y costo del proceso de empackado

En la tabla siguiente se mostrarán los tiempos que tarde todo el proceso por cada 10 unidades de bolsas y en la otra tabla se observa el costo total del proceso en base a 10 unidades de bolsas. Estos puntos son muy importantes para la elaboración de los costos de producción que serán de gran ayuda para poder calcular de forma eficiente los costos de exportación.

Tabla 10*Tiempos del proceso de empaçado*

Descripción	Tiempo
Colocación de la castaña en el envase de bolsa	02:40 minutos
Cerrado del envase de bolsa de polipropileno	01:40 minutos
Sellado al vacío	01:40 minutos
Tiempo total	6:00 minutos

Nota. Autoría propia**Tabla 11***Costos del proceso de empaçado por unidad*

Descripción	Porcentaje	Monto
Envase de la bolsa	52%	S/1.40
Precintos de seguridad para la bolsa	25%	S/1.10
Set de decoración del envase de la castaña	28%	S/0.60
Costo total	100%	S/3.10

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO VI

EMBALAJE

6.1 Ficha técnica del embalaje seleccionado:

El embalaje es todo aquello necesario en el proceso de acondicionar los productos para protegerlos, y/o agruparlos de manera temporal pensando en su manipulación, transporte y almacenamiento.

La actividad exportadora involucra una serie de requisitos de empaque y embalaje que garanticen que el producto llegue en buen estado a su destino final. El empaque apropiado es vital para guardar, proteger y servir de medio para manipular el producto en nuestro caso la castaña

Tabla 12*Ficha técnica del embalaje*

Ficha Técnica		
Descripción física de la caja	El embalaje es todo aquello necesario en el proceso de acondicionar los productos para protegerlos, y/o agruparlos de manera temporal pensando en su manipulación, transporte y almacenamiento. El embalaje para esta operación de exportación será la caja cuyas.	
Características físicas del empaque	Alto	140 mm.
	Ancho	200 mm.
	Largo	240 mm.
	Peso	0.80 kg.
	Color	BEIGE

Nota: Autoría propia, 2021

6.2 Criterios usados para la selección del embalaje:

Se establecen los requisitos previos de agrupación, incluidos los atributos de las camas. Caracterizaremos algunas ideas, por ejemplo, la unitarización, que consiste en recolectar piezas de carga en unidades de mayor volumen, por ejemplo, camas o compartimentos para trabajar con su cuidado. Además, la paletización alude a la reunión de artículos en sus paquetes individuales y también a los marcos de paquetes en una cama, debidamente unidos con esquinas, grupos, grapas o películas envolventes de tal manera que se puedan cuidar, guardar y enviar de forma segura como una sola unidad de carga.

6.3 Proceso de embalaje:

Teniendo en cuenta los estándares en el manejo de carga internacional se recomienda el uso de estibas. Para asegurar la estabilidad de la carga sobre las estibas es común el uso de flejes o zunchos en combinación con protectores tipo esquineros elaborados en cartón. Aunque también se usan envolturas con películas plásticas estirables, no se recomienda para el transporte de productos perecederos puesto que estas películas impiden la ventilación.

Las esquinas o cantoneras, de cartón o plástico, se colocan hacia arriba en cada lado de la cama, cubriéndola y se unirán a la cama mediante un lazo o banda. El componente base de cada uno de ellos debe ser de 20 x 24 x 14 mm de segmento y su longitud debe ser equivalente a la altura absoluta de la cama. El amarre se hace a través de algo así como cuatro lazos, uno de ellos doblado sobre la estiba, y cada uno de ellos lo suficientemente apretado, pero sin dañar el bulto. Cabe señalar que las pestañas tienden a aflojarse cuando los cambios de temperatura son innecesariamente extraordinarios. La altura de apilamiento de las camas que se embarcan en el compartimiento no debe superar los 2 metros, incluidas las medidas de la cama. (Abanto E, 2021).

Por ello para nuestra operación de exportación el envío será por carga marítima con un monto superior a US\$ 3,000 o mayor a 70Kg. Este envío se hace utilizando un agente de aduana. Se debe realizar a través de una Carga General Unitarizada sobre una Paleta de 1.2 x 1.1 x 0.15 m, tal como se muestra a continuación:

Figura 4

Diagrama de carga sobre paleta



Nota: Autoría propia

6.4 Tiempos y costos del proceso de embalaje:

Tabla 13

Proceso de embalaje

DESCRIPCIÓN		
Tiempo	Costos S/.	Productos
1 hora	6.75	Embalar 40 caja
8 horas laboradas	54.00	Embalar 320 cajas

Nota: Autoría propia 1 día= 320 cajas

CAPÍTULO VII

PALLET

7.1 Ficha técnica del pallet seleccionado

Un pallet, o paleta es un armazón de madera, plástico u otros materiales empleados en el movimiento de carga ya que facilita el levantamiento y manejo con pequeñas grúas hidráulicas, llamadas carretillas elevadoras.

Otro concepto importante es que los pallets son plataformas rígidas portátiles que se usan para consolidar envíos y permitir el fácil traslado de carga. Los pallets de calidad están hechos generalmente de madera o plástico y pueden pesar entre 9 y 31 kilogramos.

Tabla 14

Ficha técnica del pallet

PALLET DE MADERA			
	ALTO: 1,000m.	LARGO: 1,200m.	PESO: 15 kg.
			PESO MAX. APILABLE: 1,500 Kg.
CARACTERISTICAS	<ul style="list-style-type: none"> • Aplicar para grandes volúmenes: Aplicar calor al menos 56° de temperatura durante 30 minutos. Reutilizable (dura hasta 20 vueltas). Resistencia al maltrato y a daños accidentales Capacidad de sostener la carga sin flexionarse demasiado Resistir manipuleo y almacenamiento sin fracturarse. 		
FABRICADO	Pino.		
ACTUALIDAD	Actualmente, la normativa internacional obliga a tratar la madera que se destina a exportación		

Nota: *Autoría propia*

7.2 Criterios usados para la selección del pallet

La cama o pallet es un escenario utilizado para amontonar, apilar, almacenar, manipular y transportar existencias. Sus principales prestaciones son:

- Múltiples utilizations (transporte, capacidad).
- Gasto mínimo.
- Obras sobre la naturaleza del transporte.
- Da agilidad en el cuidado.
- Permite un avance superior del espacio donde se despacha el producto.

Este diseño presenta ideas socialmente confiables, como la manejabilidad y el cuidado del clima. Por su planta y material, no ensucia.

7.3 Proceso de paletización

Es muy práctica de transportar mercancías en pallets de forma y tamaño uniforme apoyando en gran medida esta función de la cadena de suministro gracias a su facilidad de transporte, su proceso implica:

- Carga de contenedores en el lugar de producción y en el lugar de muelle.
- Traslado de contenedores al puerto por cambiión.
- Grúas para

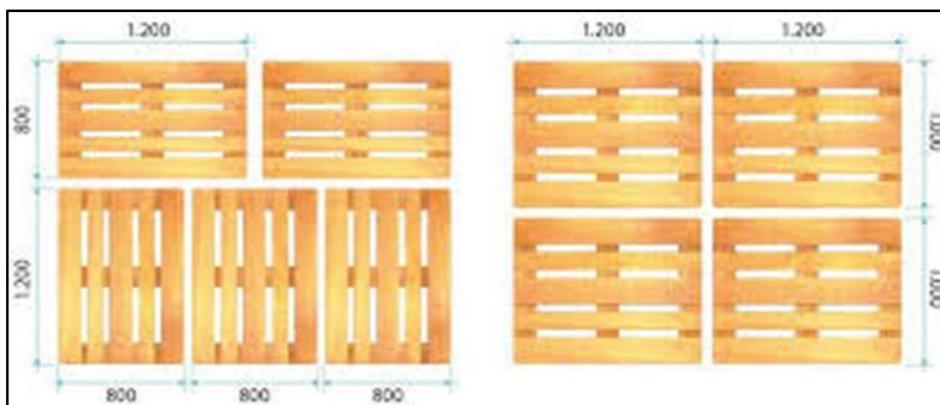
7.4 Plano de estiba del pallet

Las cajas de castaña antes desarrolladas, se colocarán sobre estas estructuras de madera capaces de soportar más de una tonelada. El modelo elegido por la bodega para este tipo de exportación es el estándar americano que mide 1,000 mm. por 1,200 mm. con un espesor de 150 mm. y un peso de 15 kg.

Sobre el mismo se colocarán un total de 120 cajas, un equivalente a 1,200 kg. por pallet, siendo su peso alrededor de 1.500 kg brutos (considerando el peso del producto, los envases, embalajes y palé).

Figura 5

Distribución de estibas en un contenedor marítimo



Nota: www.hapag-lloyd.com/es

7.5 Tiempos y costos del proceso de paletizado

Tabla 15

Tiempo y costos

Costos de exportación de perecibles (incluye IGV)	TIEMPO	Kg	Total (\$/)
Manipuleo cámara	8 Min.	0,00	2.57
Descarga	2 Min.	10,100	0.32
Estiba para el despacho de carga	3 Min.	10,100	0.88
Fiscalización	5 Min.	10,100	0.40
Servicio de montacarga	6 Min.	10,100	2.57
Total de Tiempo	21 Min.	-	-
		Total (\$)	6.75
		Total (\$/.)	135.00

Nota: Obtenido de (Talma, 2021)

Tabla 16*Costos de paletizado*

DESCRIPCIÓN		
Tiempo	Costos S/.	Productos
1 hora	6.75	Paletizar 120 caja en una Pallet
8 horas laboradas	54.00	Paletizar 960 cajas

Nota: Autoría propia (960 cajas en un día)

CAPÍTULO VIII

CONTENEDORIZACION

8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado

Dry Van 20`

El transporte marítimo refrigerado se realiza en compartimentos Dry (soportes refrigerados), una especie de soporte polivalente dotado de un motor frigorífico que permite el transporte de mercancías sensibles a la temperatura, como productos naturales, verduras, lácteos, carnes, chocolate, vino, artículos drogas, sintéticos, etc.

Tabla 17

Ficha técnica del contenedor

FICHA TÉCNICA DEL CONTENEDOR	
	Contenedor cerrado y seco (dry container). Se utiliza para el transporte de carga general tanto en un barco. Hermético y no llevan ningún tipo de ventilación o refrigeración.
Tipo	Dry
Tamaño	20 pies
Ancho	7.7 ft / 2.35 mt
Altura	7.9 ft / 2.39mt
Altura apertura	7.5 ft / 2.28 mt
Capacidad útil	32.5 m3
capacidad en pallets	9 a 11
Vida útil	7 a 14 años
Tara	2,280 kg
Carga máx.	21,800 kg
Volumen	33.0 cbm

Nota: *googleacademico.com*

8.2 Criterios usados para la selección del contenedor

Para la elección de nuestro contenedor hemos considerado:

Tamaño. Tanto la cantidad como las características de tu producto condicionan el tamaño del contenedor. Dentro de los diferentes tipos de contenedores hay de 20 y 40 pies (6,09 y 12,192 metros respectivamente).

8.3 Proceso de contenedorización

Estos son los procesos del contenedor *DRY-Van 20*:

Distribución del peso para la carga en el contenedor

El peso de la carga se distribuye por igual en toda el área del compartimiento. Si el peso del montón no se adecua de manera uniforme, se cubren los espacios vacíos con material de amortiguación. Un soporte con una tonelada de peso hacia un lado y algo hacia el otro puede tener problemas, ya que el peso es demasiado alto en solo uno de los *tomahawks*. Además, hace que el transporte al puerto sea más problemático y, en algunos casos, puede ser peligroso.

Se debe verificar cuál es la carga útil más extrema del compartimiento para no sobrepasarla. Normalmente, la mayor masa bruta de un soporte es de 24 000 kg (52 900 lb) para un compartimiento de 20 pies y de 30 480 kg (67 200 lb) para un soporte de 40 pies.

Puede observar el límite de peso de cada compartimiento que se muestra en la entrada derecha. Si está apilando un soporte particularmente pesado, asegúrese de leer las pautas locales sobre la carga máxima para el transporte terrestre.

Embalaje y estiba de la mercancía en el contenedor

Casi todos los daños en la carga de un contenedor completo son el resultado de un embalaje insuficiente o de una estiba incorrecta. Es fundamental que la carga vaya perfectamente embalada y/o paletizada. La mercancía viajará durante días en el contenedor tal y como la hayas cargado,

y sufrirá movimientos, cambios de temperatura, humedad, etc. Utiliza materiales especiales para embalar, de buena calidad, resistentes y apropiados para el tipo de mercancía que envíes.

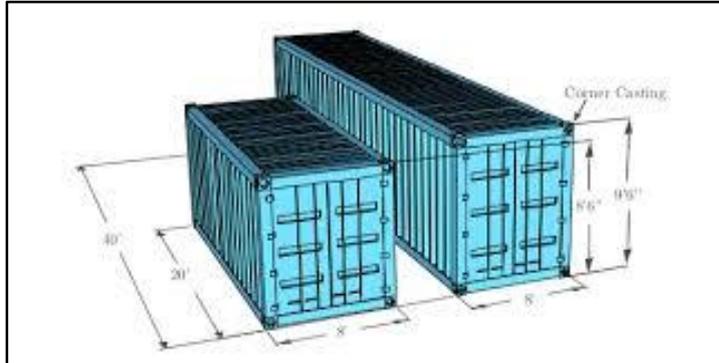
La estiba no consiste solamente en poner tanta carga como sea posible. Como dijimos, es importante distribuir el peso correctamente. Algunos factores que debes considerar en el momento de la distribución de la mercancía en el contenedor:

- Pensemos en el peso, el tamaño y el tipo de carga.
- Como norma, no se coloca los productos húmedos sobre la carga seca, ya que corres el riesgo de arruinar la carga seca.
- No colocar objetos pesados encima de la carga más ligera para evitar que pueda aplastarla.
- Asegura la carga embalando su envase tan firmemente como sea posible. También puedes usar correas para atar la carga en su sitio.
- Recuerda no poner presión directa en la puerta del contenedor. Si es necesario, usa una valla o puerta para evitar la presión.

8.4 Plano de estiba del contenedor

Figura 6

Plano de estiba del contenedor asignado



Nota: <https://www.freepik.es/>

8.5 Tiempo y costos del proceso de contenedorización

La contenedorización hace referencia a los tiempos en transportar el contenedor desde el punto puerto del Callao hasta el país de destino.

Tabla 18

Tiempo y costo del proceso de contenedorización

Tipo de Contenedor	Dimensiones
Full Container Load (FCL) de 20 pies estándar	Largo 6.22 m Ancho 2.34 m Alto 2.59 m
Lugar de partida	Lugar de llegada
Puerto de Callao	Puerto de New York - USA
Costo y tiempo	
Costo de viaje	US\$ 2,650.00
Tiempo	19 días

Nota. *Rutas marinas, SIICEX*

CAPÍTULO IX

TRANSPORTE

Para nuestras operaciones exportadoras debemos tomar en cuenta nuestro tipo de transporte, nosotros utilizaremos el transporte marítimo por los costos, manipulación y tiempo de entrega.

9.1. Proveedores del transporte interno

Tabla 19

Proveedores Transporte interno

Nº	Proveedor	Lugar
1	Cli gestiones aduaneras	Arequipa, Lima-Callao
2	Agente de aduana trasoceanic sac	Arequipa, Mollendo, Callao
3	Transportes y servicios Orión SA	Callao, Lima. Paíta

Nota: SIICEX 2022

Empresa Proveedor 1: CLI GESTIONES ADUANERAS

Lugar: Arequipa, Cusco, Madre de Dios

Servicio: Agente de transporte interno

Misión: Ofrecer a sus clientes un servicio de calidad internacional bajos costos.

Visión: Ser el operador logístico más importante del país y Sudamérica

Marca:

Imagen 11

Logo empresa CLI Gestiones aduaneras



Nota: www.cligestionesaduaneras.com

Empresa Proveedor 2: AGENTE DE ADUANA TRASOCEANIC SAC

Lugar: Arequipa, Puno, Cusco, Madre de Dios.

Servicio: Agente aduanero y de transporte interno

Misión: Nuestra misión es afianzar nuestro servicio, en términos de calidad, seguridad y eficiencia, generando valor en la Cadena Logística de nuestros asociados de negocios, satisfaciendo sus necesidades y expectativas.

Visión: Convertirnos en la solución Logística de nuestros clientes, logrando un crecimiento mutuo y posicionándonos en el sector de agenciamiento aduanero, desarrollando alianzas estratégicas y potenciando la integración de servicios, construyendo relaciones de largo plazo.

Marca:

Imagen 12

Logo empresa Grupo trasnoceanic



Nota: *www.grupotrasoceanic*

Empresa Proveedor 3: Transportes y servicios Orión SA

Lugar: Lima

Servicio: Transporte interno

Misión: Es concentrarnos en dar un servicio de absoluta calidad en el transporte de mercancías a nivel nacional

Visión: Ser la empresa a nivel nacional e internacional, más importante en transporte de carga.

Marca:

Imagen 13

Logo empresa Transportes y servicios Orión



Nota: www.transportesyserVICIOSorion.com

9.2 Costo de transporte interno (Inland Freight):

Tabla 20

Costo de transporte

DESCRIPCIÓN			
Ruta	Trayecto	Precio S/.	Tiempo
Origen - Destino	Panamericana KM 1100,74	590.00	3 hr. aprox.

Nota: *Autoría Propia*

9.3 Proveedores de servicio de transporte internacional

Los servicios de transporte internacional son parte de la distribución física internacional y apoyan en las operaciones logísticas de los importadores como exportadores dando las herramientas logísticas necesarias para concretar los negocios a nivel internacional acá les presentamos con los que vamos a trabajar.

Tabla 21

Proveedores Transporte internacional

Nº	Proveedor	Lugar
1	Corporacion jmr s.a.c	Lima-Callao
4	New atlantic s.a.c	Callao
5	Peruvian supply partiners.	Callao, Lima.

Nota: *SIICEX 2021*

Empresa Provedora 1: CORPORACION JMR S.A.C

Lugar: Lima - Callao

Servicio: infraestructura y tecnología al servicio de su gestión en comercio exterior

Sólido respaldo en infraestructura y sistemas. Contamos con oficinas propias, trabajamos con sistemas de gestión. Telefonía IP, trazabilidad de sus operaciones que apoyan la gestión de comercio exterior.

Misión: Consolidar la mayor eficiencia en la gestión de importaciones y exportaciones que nos permita orientar a nuestros clientes a soluciones en negocios internacionales.

Visión: Encontrar aquellos usuarios que necesiten solucionar temas operativos en comercio exterior, que nos permita ser líderes en el sector con nuestra logística diferenciada.

Marca:

Imagen 14

Logo empresa Corporación JMR



Nota: www.corporacionjmr

Empresa Provedora 2: *New atlantic S.A.C*

Lugar: Lima

Servicio: Nuestros servicios logísticos son conocidos en todo el país por ser uno de los más confiables, seguros y asequibles, porque nos enorgullecemos de brindar los mejores servicios a los precios más razonables.

Misión: Empresa peruana comprometidos en brindar servicios de calidad, contamos con un grupo humano experimentado, proactivo y profesional. Nuestra razón de ser es superar las expectativas de nuestros clientes brindándoles soluciones creativas, eficientes y de bajo costo en el manejo internacional de carga.

Visión: Ser reconocidos a nivel mundial como el mejor socio estratégico en la cadena logística, con soluciones simples orientadas a nuestros clientes.

Marca:

Imagen 15

Logo empresa New Atlantic



Nota: www.newatlanticlogisticaintegral.com

Empresa Proveedora 3: PERUVIAN SUPPLY PARTINERS

Lugar: Lima – Callao.

Servicio: Ofrecemos una cobertura del mercado en los 5 continentes gracias a nuestra amplia red de agentes a nivel Internacional, dando soluciones a cargas perecibles, IMO, carga general, carga refrigerada, químicos para la industria farmacéutica, entre otros; con Tarifas competitivas en todas nuestras cotizaciones.

Misión: Tenemos la misión de ofrecerle la mejor calidad de servicios, para ello hemos creado alianzas estratégicas con las principales consolidadoras, navieras, aerolíneas, almacenes y operadores logísticos a nivel mundial. **Visión:** Nuestro valor agregado es un servicio 100% enfocado en el cliente, asegurando una comunicación fluida durante todo el proceso y un alto grado de compromiso para brindar una gestión de calidad; desde el momento de la cotización hasta la atención post-venta.

Marca:

Imagen 16

Logo empresa Peruvian Supply partners



Nota: *www.peruviansupplypartners*

9.4 Cotizaciones de flete marítimo y aéreo

El costo del transporte marítimo desde Lima – Callao hasta el puerto de New York – Estados Unidos.

Tabla 22

Cotización

FLETE MARITIMO			
Ruta	Precio \$	Precio S/.	Tiempo
Origen - Destino	2,650.00	10,308.50	19 días

Nota: *Autoría propia*

CAPÍTULO X

SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1 Agentes de aduana:

Agente: INVERSIONES ADUANERAS

INVERSIONES ADUANERAS S.A. es una empresa dedicada a organizar todos los trámites legales y logísticos de una importación o exportación.

Imagen 17

Logo empresa Inversiones aduaneras SA



Nota: *inversionesaduanerassa.com*

Agente: RAMSEY SA

Ramsey es una empresa peruana constituida hace más de 30 años, y que gracias a su constante buen servicio se ha hecho paso para constituirse actualmente en una de los mejores Operadores Logísticos del Perú.

Nos caracterizamos por nuestra atención personalizada, rapidez y seguridad en el servicio para la entrega de sus mercancías. Encontrando la diferencia entre nosotros y los demás en que nuestro enfoque es verdaderamente internacional ofreciéndoles una gama completa de recursos globales que no encontrará en otro lugar.

El cabal conocimiento de la legislación aduanera, así como de las operaciones de comercio exterior en todo su contexto, soportado en la competencia de nuestros profesionales y la permanente adecuación de nuestras operaciones a los avances tecnológicos aseguran la calidad y eficiencia de nuestro servicio.

Imagen 18

Logo empresa RAMSEY SA.



Nota: www.ramseysa.com

Agente: LITORAL PACIFICO SAC.

Litoral Pacífico S.A. Agencia de Aduana inició sus operaciones el 02 de Abril de 1984 como una empresa de servicio en comercio exterior, caracterizándose por ofrecer un servicio integral de calidad y gran eficiencia, capacitada a nivel técnico y profesional, operando desde hace más de 35 años de manera ininterrumpida.

Imagen 19

Logo empresa Litoral pacífico SA



Nota: www.litoralpacificosa.com

10.2 Costo de agenciamiento:

El costo de agenciamiento se realizó con la empresa Inversiones aduaneras.

Tabla 23*Cotización de exportaciones*

Cotización de Exportación					
Nº de Cotización	104			Vigencia	30/11/2021
Ejecutivo:	Gerardo Montoya			Para:	Marcos Coccha
Fecha:	21/01/2022			Atten.:	
Régimen:	Exportación	Régimen Aduanera:	-	Peso Bruto:	-
Vía:	Marítimo	Incoterms:	-	Volumen:	-
Tipo de Carga:	FCL	Ref.:	CIF	Valor FOB:	-
Tipo de Flete:	Collect	Puerto de Origen:	Callao	Flete:	-
Condición Flete:	-	Puerto Destino:	Los Ángeles	Seguro:	-
Tipo de Servicio:	Integral	Nº Bultos:	MSC	Valor CIF:	10
Tipo de Despacho:	Anticipado	Línea Naviera:		Días Libres:	
Gastos de Origen:		Dólares		Detalle	
Flete:	CUR	\$ 4,000.00	Soles	X Contenedor	
Seguro:	USD	\$ 225.00	-	405T/HQ	
Internacional:	USD		-	-	
Sub Total:		\$ 4225.00	-	-	
IGV:	USD	\$ 802.75			
Total, Origen y Locales:	USD	\$ 5,027.75			

Nota. www.inversionesaduaneras.com

10.3 Aseguradoras:

Una aseguradora funge como un intermediario financiero capaz de proporcionar una protección ante un riesgo a las mercancías; esta protección está condicionada al pago de una cuota mensual, llamada prima, que debe realizar el asegurado.

Tabla 24*Aseguradoras*

ASEGURADORAS	
Global Comex	\$ 225.00
MAPFRE	\$ 480.00
DEUTSCHE BANK	\$ 620.00

Nota: *Autoría propia*

10.4 Póliza de seguros (cobertura y costo):

Para la toma de la póliza se toma como referencia promedio el porcentaje que esta asume por cada embarque de carga.

Tabla 25

Póliza de seguro

DESCRIPCIÓN	
1.48 %	Valor FOB

Nota: Autoría propia

10.5 Terminales de almacenamiento:

MAERSK:

Fundada en 1904, es una empresa integrada de transporte y logística y líder mundial en transporte de contenedores y puertos. También tiene una división de energía independiente. La compañía emplea a aproximadamente 88.000 empleados a través de operaciones en 130 países. Sus filiales Maersk Line, APM Terminals y Maersk Container Industries prestan servicios de transporte y logística, mientras que sus filiales Maersk Oil, Maersk Drilling, Maersk Supply Services y Maersk Tankers sirven al sector energético. Sus recientes proyectos en América Latina incluyen una terminal intermodal en Lázaro Cárdenas, México

RANSA:

Ofrecemos desde almacenes en tránsito hasta almacenamiento de carga en stock. Asimismo, realizamos almacenamiento para carga especializada como granos, materiales peligrosos y congelados.

Modalidades: Intemperie, Techado, Cámaras, Silos graneleros, Materiales

peligrosos.

Ventajas de trabajar con nosotros: Sistema de información de clase mundial, Trazabilidad completa de su cadena de logística, Más de 3´000,000 m2 de almacenamiento, 90,000 posiciones secas, 15,000 posiciones con temperatura controlada, Almacenes especializados por tipo de mercadería.

LIMAHUB:

Años de experiencia en manos de los mejores profesionales y técnicos logísticos, aseguran un desempeño óptimo para cumplir todas las necesidades empresariales. Contamos con: Conexión directa al Aeropuerto Internacional Jorge Chávez, A 10 km del puerto del Callao, Zona de usos múltiples, Oficinas, Servicios complementarios, Ambientes para autoridades aduaneras y bancos.

CAPÍTULO XI

INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO

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

Son importantes por los puertos de:

New York, Miami, *Everglades*, Cañaveral, Nueva Orleans, entre otros, en la figura siguiente se describe el mapa de puertos en USA.

Imagen 20

Puerto de Nueva Orleans



Nota: *mincetur.com*

Para nuestra operación de exportación se tomará como puerto de destino el puerto de New York el cual pasaremos a describir.

Puerto de New York

Con las instalaciones portuarias de Nueva York y Nueva Jersey, es el mayor punto de importación de petróleo y el segundo mayor puerto de contenedores del puerto de la nación. Aunque la frase siempre ha implicado la actividad comercial del puerto de la ciudad de Nueva York.

Desde la década de 1950, el puerto comercial ha sido casi completamente eclipsado por la instalación de contenedores de buques en el cercano puerto de Newark-Elizabeth Marine Terminal, en la bahía de Newark, que es el puerto más grande de este tipo en la costa este de EE. UU. El puerto ha disminuido en importancia en cuanto a los viajes de pasajeros, pero la Autoridad Portuaria opera los tres principales aeropuertos de Nueva York (La Guardia, JFK y 1939 / Idlewild, 1948) y Newark (1928). La ciudad de Nueva York sigue siendo destino de varias líneas de cruceros, transbordadores y barcos de excursión turística. Un nuevo servicio de pasajeros se ha inaugurado recientemente en Red Hook, Brooklyn.

Imagen 21

Puerto de New York



Nota. *Google.com*

Puerto de Miami

El Puerto de Miami es un puerto situado en Miami, Florida sobre la Bahía Biscayne. El puerto reconocido como la capital del mundo de los cruceros y es una de las más importantes puertas de entrada de mercancías de toda América. El puerto de Miami es un contribuidor importante a las economías locales y del estado.

Puerto Everglades

Puerto Everglades, es un puerto marítimo en Fort Lauderdale, Florida, ubicado en el condado de Broward. Port Everglades es uno de los centros económicos más importantes del sur de la Florida, ya que es la puerta de entrada tanto para el comercio internacional como para las vacaciones en crucero.

En 2018, Port Everglades se clasificó como el tercer puerto de cruceros más ocupado del mundo, con más de 3.8 millones de pasajeros. También fue el puerto de contenedores más ocupado en Florida y el décimo más ocupado en

los Estados Unidos, moviendo más de 1 millón de TEU al año.

Puerto de Cañaveral

Puerto Cañaveral es un puerto importante de cruceros ubicado en el levante del estado de Florida. Se localiza concretamente en el condado de Brevard, en cabo cañaveral.

Puerto de Nueva Orleans

El puerto de Nueva Orleans, es un puerto ubicado en Nueva Orleans, Luisiana. Es el sexto puerto más grande de los Estados Unidos por volumen de carga manejada, el segundo más grande del estado después del puerto del sur de Luisiana, y el 13º más grande en los EE. UU.

Basándose en el valor de la carga. También tiene el muelle más largo del mundo, que es de 3,4 km de largo y tiene capacidad para 15 buques al mismo tiempo. El puerto de Nueva Orleans maneja alrededor de 62 millones de toneladas de carga al año. El puerto también maneja alrededor de 50.000 barcazas y 700.000 pasajeros de cruceros por año con varios barcos de Carnival, Royal *Caribbean* y *Norwegian* Cruise Lines por lo que es uno de los puertos de cruceros de primera clase de la nación.

Imagen 22

Puerto de Nueva Orleans



Nota: *mincetur.com*

Con respecto a los aeropuertos tenemos:

Aeropuerto Internacional de Orlando

Es un importante aeropuerto público ubicado a diez kilómetros (6 mi) al sureste de Orlando, Florida, Estados Unidos. En 2017, MCO manejó 44,611,265 pasajeros, lo que lo convirtió en el aeropuerto más activo del estado de Florida y en el undécimo aeropuerto más activo de los Estados Unidos.

El aeropuerto sirve como un centro de conexiones para Silver Airways, así como una ciudad foco para Frontier, JetBlue, Southwest y Spirit Airlines. Southwest es el transportista más grande del aeropuerto por pasajeros transportados. El aeropuerto también es una importante puerta de entrada internacional para la región central de la Florida, con vuelos de compañías aéreas extranjeras. Con 5,383 ha (13,302 acres), MCO es uno de los aeropuertos comerciales más grandes de Estados Unidos.

Imagen 23

Aeropuerto internacional de Orlando



Nota: *mincetur.om*

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

Estados Unidos es un país norteamericano que cuenta con una superficie total de 9.833.517 km², de los que 9.147.593 km² corresponden a la superficie terrestre y 685.924 km², a la superficie de aguas jurisdiccionales. Limita al norte con Canadá, el mar de Beaumont y el océano Ártico; al oeste con el océano Pacífico, el mar de Chikotka y el mar de Bering; al este con el Océano Atlántico; y al sur con México y el golfo de México.

Por su nivel de desarrollo, este país norteamericano cuenta con una infraestructura de transporte muy completa y eficiente que 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 ocupa los primeros lugares por el manejo de carga.

Figura 7

Mapa del aeropuerto de los Ángeles en USA



Nota. *Google.com*

Índice de Desempeño Logístico

Teniendo en cuenta el Índice de Desempeño Logístico (LPI por su sigla en inglés) desarrollado por el Banco Mundial (BM) en el que se califican 160 países y toma en cuenta variables que miden la eficiencia de las cadenas de suministro de cada uno, sirve para dar una descripción a la forma en que cada uno se desenvuelve en el comercio con otros países.

Esta calificación es de 1 a 5, siendo 1 bajo y 5 alto. Los resultados para el año 2018 arrojaron que Estados Unidos se encuentra ubicada en el puesto 14 de 160 países con una puntuación de 3,9 cuando hay un promedio de 2,9.

El BM toma en cuenta 6 criterios para realizar la calificación de cada país:

- Aduana: mide la eficiencia de las aduanas y del despacho en la frontera.

Donde el país obtuvo un puntaje de 3,78 cuando hubo un promedio de 2,7 y quedó en el puesto 10 de 160 países.

- Infraestructura: toma en cuenta la calidad del comercio y la infraestructura de transporte (puertos, ferrocarriles, carreteras, tecnología). Donde el país obtuvo un puntaje de 4,05 cuando hubo un promedio de 2,7 y quedo en el puesto 7 de 160 países.
- Envíos Internacionales: evalúa la facilidad para organizar los envíos dirigidos a diferentes países a precios competitivos. Donde el país obtuvo un puntaje de 3,51 cuando hubo un promedio de 2,8 y quedo en el puesto 23 de 160 países.
- Competencia logística: calcula la competencia y calidad de los servicios logísticos, evalúa tanto a los operadores de transporte y a los agentes de aduana. Donde el país obtuvo un puntaje de 3,87 cuando hubo un promedio de 2,8 y quedo en el puesto 16 de 160 países.
- Seguimiento y localización: valora las habilidades de hacerle seguimiento y tener disponible la localización de los envíos realizados. Donde el país obtuvo un puntaje de 4,09 cuando hubo un promedio de 2,9 y quedo en el puesto 6 de 160 países.
- Puntualidad: califica la exactitud con que llegan los envíos a su destino teniendo en cuenta los plazos de entrega programados. Donde el país obtuvo un puntaje de 4,08 cuando hubo un promedio de 3,2 y quedo en el puesto 19 de 160 países.

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

Las principales instalaciones puertearías de Estados Unidos son:

· Puerto de --Los Ángeles: Este puerto se encuentra ubicado en la Bahía de San Pedro, a 20 Km al sur del Centro de los Ángeles y abarca en total 7.500 hectáreas de tierra y agua a lo largo de 43 millas de costa, es considerado el puerto más activo de los EE UU.

- Puerto de New York/New Jersey: Este Puerto es el más grande de la costa este, el tercero más grande la región y el segundo más importante de EE. UU. para el manejo de contenedores.

Acceso terrestre

Según la CIA, EE. UU cuenta con 6.586.610 km de carreteras. De este total, 4.304.715 km son pavimentados y 2.281.895 km se encuentran sin asfaltar. Así mismo, 76.334 km son grandes autopistas. Según la BTS, en el 2019, se transportó 103,05 millones de toneladas por vía terrestre, el 100% fueron importaciones. Comparado con el año anterior, hubo un decrecimiento del 0,1%, cuando se registró un total de 103,18 millones de toneladas.

Acceso Aéreo

Según los datos brindados por el BM el flete aéreo medido en toneladas métricas por kilómetros recorridos que registró el país fue 42.985 millones de toneladas/kilogramos para el 2018 y según las proyecciones realizadas por

Legiscomex.com, para el 2019 este valor llegaría a 44.282,30 toneladas/kilogramos

Figura 8

Mapa del aeropuerto de Nueva York, USA



Nota. *Google.com*

Acceso ferroviario Según los datos brindados por el BM el volumen de bienes transportados por ferrocarril medido en toneladas métricas por kilómetros recorridos que registró el país fue 2.525.217 millones de toneladas/kilogramos para el 2018 y según las proyecciones realizadas por Legiscomex.com, para el 2019 este valor llegaría a 2.487.515 toneladas/kilogramos.

11.4 Proceso de importación y nacionalización en el país destino (flujo grama con costos y tiempos):

El proceso de ingreso de la mercancía a USA Los productos importados no entran legalmente en Estados Unidos hasta que el embarque ha llegado dentro de los límites del puerto de entrada y la entrega de la mercancía ha sido

autorizada por el U.S. *Customs Service*.

El trámite se concluye con el cumplimiento y entrega de los documentos apropiados, bien por el importador o en todo caso por el Agente. El Servicio de Aduanas no notifica al importador de la llegada del embarque, sino que la notificación se hace normalmente por el transportista (Custom Broker).

El importador debe cumplir los trámites para asegurarse de que él o su agente sean informados inmediatamente para completar el registro de entrada de las mercancías y evitar retrasos innecesarios. Si la documentación no se completa dentro de los 30 días siguientes a la llegada, la mercancía es enviada a un almacén general y registrada como no reclamada.

El importador es responsable de los cargos de almacenamiento durante período en el que la mercancía está depositada en el almacén, después de un año será vendida.

La entrada de bienes se hará en el primer puerto de entrada a no ser que desde el país de origen se solucionen los trámites para que el embarque continúe hacia un puerto más lejano o para depositar la mercancía en un almacén. Si el importador no es capaz de estar presente para preparar el registro de entrada, los agentes comerciales conocidos como *Customs Brokers*, (agentes de aduanas) con licencia del departamento de aduanas, pueden actuar como tal. Estos *Brokers* cargan una comisión por sus servicios.

a) Mercancía con un valor igual o menor a US\$ 2000 Cuando la mercancía

tiene un valor menos a US\$ 2000 tendrá que realizar un “*informal entry*” o Declaración Simplificada. No paga arancel debido a que estas partidas están exoneradas por que se acogen al Tratado de Libre Comercio (TLC), ni impuestos adicionales. Debe llevar consigo la factura comercial.

b) Mercancía con un valor mayor a US\$ 2000 Como el valor es de más de \$2,000 y es con fines comerciales tendrá que contratar a un agente aduanal o despachante de aduanas ("Customs Broker"), para hacer la declaración reglamentaria of "Formal Entry". Derechos a Pagar en Aduanas:

- Bajo el TLC, las joyas de plata y oro no pagan aranceles.
Pero están sujetos a 0.21% del valor FOB por trámites y 0.125% si viene por barco por concepto de conservación de puertos.

11.5 DATOS DE PROVEEDORES DE SERVICIOS LOGISTICOS EN EL PAIS

DESTINO:

HITEK Logistic:

Nuestra profunda experiencia, las mejores prácticas rigurosas y el servicio al cliente inigualable han contribuido a nuestro éxito. No importa el tamaño, la distancia o las demandas, enviaremos su envío a las personas adecuadas en el lugar correcto, a tiempo y dentro del presupuesto. Nosotros haremos que pase.

Nuestros sistemas patentados le brindan una vista instantánea de su cadena de suministro, lo que le ahorra tiempo y dinero y permite que sus envíos se muevan de manera más eficiente y precisa. Nuestros informes optimizados son personalizables y optimizados según sus necesidades. Ponen el control de su

inventario, envíos, documentos y entrega al alcance de su mano. Pueden integrar todo su proceso de transacción, o solo partes clave del mismo. Podemos entregar toda esta información en papel, medios portátiles o en línea a través de nuestros servidores seguros las 24 horas.

AP INTERNATIONAL:

Nuestra misión es comprometernos en ofrecer servicios logísticos de calidad a nuestra creciente clientela, demostrando nuestra pasión incondicional por hacerlo con integridad, respeto y confianza al asociarnos con aliados de logística que comparten nuestros mismos valores y pasiones.

AP International fue fundada por el Sr. Alain Plouffe, quien después de pasar la mayor parte de su carrera profesional con empresas que poseen equipos de transporte, decidió crear su propia agencia de transporte que sería totalmente independiente de operadores y 100% centralizada en ofrecer el mejor servicio al cliente a sus clientes.

RADIUS LOGISTICS

Radius Logistics brinda servicios de cadena de suministro y logística en los que puede confiar para llegar a tiempo, con la flexibilidad para satisfacer sus necesidades.

Respaldado por un servicio de atención al cliente sin igual, informes detallados y un sólido historial de búsqueda de soluciones rentables, Radius se entrega con certeza.

Radius Logistics ofrece soluciones personalizadas que incluyen transporte,

almacenamiento y distribución para clientes en Canadá y EE. UU. Puede confiar en nuestros experimentados profesionales de logística para mover sus productos por aire, tierra, agua o una combinación de servicios perfectamente integrados.

Imagen 24

Formas de transporte internacional



Nota: www.google.com

CAPÍTULO XII

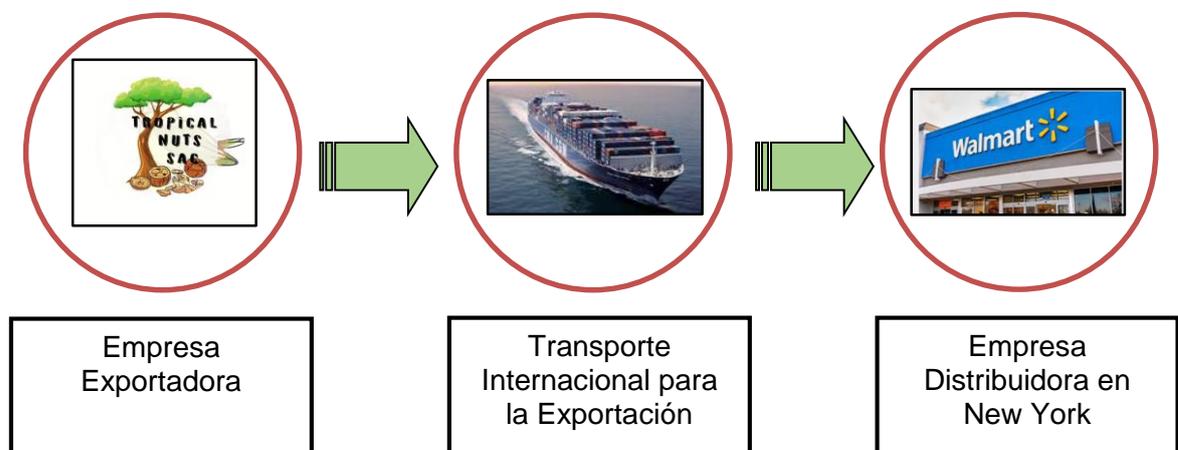
DISTRIBUCIÓN

12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor:

La secuencia para la exportación del producto de castaña fresca con destino a USA, NY, donde será llevado hacia nuestro distribuidor será de la siguiente manera:

Figura 9

Mapeo comercial



Nota: Autoría propia

12.2 Identificación y descripción de canales de distribución:

Los desvíos de dinero son componentes principales en el curso significativo de la publicidad y la apariencia del producto, en este caso la castaña nueva, al último comprador. Pasamos a la representación de los canales:

Distribución Indirecta: es la que necesita de un intermediario (distribuidor) para llegar al mercado detallista y de ahí al último comprador, en donde cuando aparece el cargamento de castaña nuevo por cuenta del comerciante, éste debe recurrir a un proveedor para esta situación.

Este distribuidor o mayorista nos ayudará para que se pueda enviar el producto a la red ya establecida de súper mercados y grandes almacenes como también a las MYPE del estado de NY, que, a su vez, se encargará de brindar el producto al cliente final. Esto es muy importante destacar ya que representa una menor inversión en costos, ya que el intermediario se encargará de colocar el producto y realizar las negociaciones para su venta, siendo su obligación y responsabilidad. Para la operación exportadora presente utilizaremos este tipo de distribución, ya que vamos a recurrir al distribuidor comercial en este caso la empresa Walmart.

Imagen 25

Canales de distribución



Nota: googleacademico.org

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

De las otras variables mencionadas para poder calcular con exactitud los costos que nos darán en operador logístico.

- Lugar de destino: New York - USA
- Valor aprox: 179,825.94 dólares
- Peso: 26,160 kg
- Restricciones para entrada al país: NINGUNA
- Pago de impuestos Ad-valoren: 0%
- Incoterms: FOB
- Forma de pago: Carta de crédito irrevocable
- Plazo de pago: 45 días

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

En la actualidad existe un futuro prometedor para las variedades de alimentos básicos tanto naturales como entregados en condiciones de montaje, cócteles de alta calidad. Las uvas nuevas, los filetes congelados, las nueces (castañas) y los mangos se encuentran entre los productos perecederos con las tasas de crecimiento anual más destacadas.

Cabe señalar que USA es el motor financiero del mundo y una nación políticamente influyente, en ese sentido tiene una acelerada expansión en sus importaciones anuales, lo que impulsa un importante poder monetario que trabaja con relaciones de intercambio con numerosas naciones, tanto en el exterior como con el continente americano y Europa.

Eso ayudará a dar un impulso más notable a la utilización de nuevos artículos hortofrutícolas que ingresan al mercado americano. Deberíamos tener los instrumentos calculados y autorizados, tanto en el ámbito privado como en el público, para tener la opción de responder a este interés.

El uso de la castaña nuevo está fuertemente ligado a la variedad gastronómica que ofrecen y, en ese sentido, consolidarnos como proveedores de este producto abrirá el camino a nuevas organizaciones públicas y comerciantes

dispuestos a seguir adelante con un precio digno por nuestros productos. Los patrones de gasto en alimentación siguen siendo elevados, pues supera poco menos de la mitad del salario. Las inclinaciones de los compradores dependerán de dónde se encuentren y de la forma de vida de cada estado americano.

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

Hoy en día la utilización mundial de castaña nuevo sigue en expansión, se sabe que los tres países importadores como Bolivia, Brasil y Perú, son los sectores comerciales que atenderán el 44% de las importaciones absolutas, por lo que el 66% lo constituirán más de 120 naciones en diferentes niveles de importación, en este sentido, vemos que USA ha expandido dramáticamente sus importaciones de castaña nuevo en alrededor de un 3% durante los últimos seis años.

En la actualidad, de forma explícita, el Perú se encuentra entre las cuatro principales naciones proveedoras de castaña, siendo un aporte fundamental para la cocina peruana, que lo ha consolidado como un componente de su práctica culinaria y terapéutica. Esto impulsa un desarrollo del 5% en su creación, buscando cubrir el interés público y buscar nuevos sectores de negocio para la extensión del rubro. Sabiendo que el comprador americano es excepcionalmente formal, confiable, le gusta establecer relaciones comerciales duraderas. En esta perspectiva, es vital consentir lo acordado con las organizaciones con las que trabajar, ya que es una muestra de consideración

por las demás personas y seriedad en los negocios.

Por tal motivo, es conveniente adaptarse a su cultura de negocios para, en nuestro caso, hacer de las exportaciones de castaña frescos sea una operación rutinaria.

CAPÍTULO XIII

MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

Tabla 26

Matriz de costos de exportación

Componentes del costo	Precio Unitario		Importe S/
A. Costo de Adquisición			
Castaña - Bolsa	S/	13.50	S/ 327,240.00
Energía Eléctrica			S/ 4,322.00
Pastillas preservantes	S/	0.00	S/ 1,440.00
B. Costo Administrativo			
Administrador			S/ 6,000.00
Colaborador (Operativos - Planta)			S/ 9,815.00
Costos fijos de Almacén			S/ 3,535.00
C. Costo de rotulado y empaçado			
Cajas de cartón 50 x 40 x 12	S/	0.00	S/ 6,264.00
Envases - Bolsas de Polietileno Kraf	S/	0.00	S/ 3,360.00
Rotulado del producto	S/	0.00	S/ 1,320.00
D. Transporte			
Flete terrestre interno del almacén al depósito (X viaje)	S/	590.00	S/ 3,540.00
E. Costo de embalaje y paletización			
Costo de embalaje	S/	54.00	S/ 1,050.00
Costo de paletización (20 pallets)	S/	45.00	S/ 900.00
Costo de Producto para Conservación	S/	1.10	S/ 2,640.00
Costo de Mandiles, guantes, tocas, botas, alcohol gel, etc.			S/ 4,800.00
F. Costos de exportación			
Certificado de origen			S/ 45.00

Certificado fitosanitario	S/	50.00
Handling	S/	330.65
Carga y Estiba al Contenedor	S/	213.95
Emisión B/L	S/	213.95
Seguro Internacional Door to Door	S/	497.92
Derecho de embarque VB y Gate Out	S/	692.42
Gastos de Almacén - Referencial	S/	902.48
Comisión Agencia de Aduanas - min.	S/	1,528.77
Gastos operativos	S/	1,243.17
Costo total	S/	381,944.31
UTILIDAD 30%	30% S/	114,583.29
COSTO TOTAL FOB	S/	496,527.60
COSTO TOTAL FOB	\$	127,642.06

Nota: *Autoría propia*

CAPÍTULO XIV

VALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA

14.1 Costos de oportunidad de capital:

Tabla 27

Costo de oportunidad

<i>Exportación 1: Castaña pelada</i>	
S/ 381,944.31	S/ 767,428.60
<i>Exportación 2: Almendra Envasada</i>	
S/ 381,944.31	S/ 966,331.60

El costo de oportunidad es:

$$966,331.60 - 767,428.60 = 198,903.00$$

Entonces se evidencia que; 198,903.00 soles de costo de oportunidad al tomar una decisión por otra.

14.2 Valor actual neto:

Tabla 28

Valor actual neto

AÑO	INGRESOS	EGRESOS	FLUJO NETO
0	0.00	381,944.31	-381,944.31
1	993,055.18	767,428.60	225,626.58
2	1,092,360.70	844,171.46	248,189.24
3	1,201,596.77	928,588.61	273,008.16
4	1,321,756.44	1,021,447.47	300,308.98
5	1,453,932.09	1,123,592.21	330,339.88

AÑO 1	EGRESOS
Proveedor	327,240.00
Energía eléctrica y preservantes	5,762.00
Costo Administrativo	15,815.00
Almacén	3,535.00
Envases	3,360.00
Rotulado	1,320.00
Empaque	6,264.00
Embalaje	1,050.00
Pallet	900.00
Mandiles, guantes, alcohol, etc.	7,440.00
Transporte Interno	3,540.00
Gastos de Exportación	5,718.31
Total	S/ 381,944.31

WACC = 17.50%

$$VAN = -381,944.31 + \frac{225,626.58}{(1+0.175)^1} + \frac{248,189.24}{(1+0.175)^2} + \frac{273,008.16}{(1+0.175)^3} + \frac{300,308.98}{(1+0.175)^4} + \frac{330,339.88}{(1+0.175)^5}$$

$$VAN = 549,482.44$$

14.3 Tasa de interés de retorno:

Tabla 29

Tasa de interés de retorno

AÑO	INGRESOS
0	-381,944.31
1	993,055.18
2	1,092,360.70
3	1,201,596.77
4	1,321,756.44
5	1,453,932.09

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

$$TIR = -381,944.31 + \frac{225,626.58}{(1+0.175)^1} + \frac{248,189.24}{(1+0.175)^2} + \frac{273,008.16}{(1+0.175)^3} + \frac{300,308.98}{(1+0.175)^4} + \frac{330,339.88}{(1+0.175)^5}$$

TIR = 79.77%

TIR	>	WACC
VAN	>	0

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

CONCLUSIONES

1. El producto escogido cumple las expectativas en tres características fundamentales calidad, cantidad y constancia más sus características naturales y las zonas donde se cultiva y produce la castaña fresca como ejemplo tenemos la región, Madre de Dios.

2. Existen los proveedores necesarios para su abastecimiento de acuerdo a las cantidades y características deseadas por los importadores, pero sobre todo consumidores y en especial los distribuidores, sobre todo en la región de Madre de Dios con características importantes tanto como: suelo, agua y clima ideal para el cultivo de la castaña fresca.

3. En la distribución física internacional se ha logrado establecer flujos de exportaciones e importación de insumos para su producción, adecuados vía marítima que facilitarían su distribución rápida, económica y eficiente de acuerdo con los tiempos concretados con el distribuidor en el país de destino en este caso USA, New York.

4. El país importador en este caso USA, cumple con las exigencias establecidas por el vendedor ya que su poder adquisitivo, estabilidad económica, fuerte demanda interna y estabilidad política y un marco normativo vigente, brinda las facilidades para exportar dando las condiciones adecuadas para la apertura de mercado.

RECOMENDACIONES

1. La castaña está en proyección a ser un producto bandera del país porque cumple la expectativa exportadora: calidad, cantidad y constancia, debemos consumir su posición en el mercado local e internacional con estrategias de marketing internacional para lograr colocarnos a mediano y largo plazo como principales proveedores internacionales.
2. La región de Madre de Dios cuenta con las características importantes tanto en su clima para el cultivo y producción de este, por ello debemos buscar la articulación entre el sector privado y las instituciones públicas encargadas de promover, impulsar y asistir técnicamente a los productores de esta región para elevar la producción de calidad y desarrollo organizacional de los empresarios particulares y las asociaciones.
3. En la distribución física internacional, tenemos retos logísticos muy importantes donde el ejecutivo debe participar activamente con paquete de inversiones en infraestructura logística descentralizada que vaya de la mano con el impulso empresarial.
4. Las estrategias de desarrollo de mercados, son muy importantes para nuestra economía por ello debemos de capacitar a nuestros productores en manejo de finanzas, técnicas, económicas y sobre todo de negociación para darles la oportunidad de crecimiento comercial y social

BIBLIOGRAFIA

MINCETUR. (s.f.). Comercio Justo. Obtenido de

<https://www.mincetur.gob.pe/ochocientosproductores-de-castaña-iniciaran-exportaciones-a-traves-de-marcacolectiva-zikuyo/>

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2013). Plan de Desarrollo de Mercado (PDM) -

PROINVERSION. (s.f.). Cuadro comparativo de sociedades. Obtenido de Sierra exportadora. (s.f.).

<https://www.sierraexportadora.gob.pe/programas/castaña/que-significa.php>

SIICEX. (s.f.). Etiquetado y Envasado. Obtenido de

http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/calidad/req_ue.pdf

SIICEX. (s.f.). Guía requisitos sanitarios. Obtenido de

<http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/calidad/Guia%20Requisitos%20Sanitarios%20UE.pdf>

Sociedad Nacional de Industria - IEES. (Junio de 2016). Instituto de Estudios

Económicos y Sociales. Obtenido de Industria de la castaña, cacao, chocolate y otros derivados:

SUNAT. (s.f.). Carga Inicial T-Registro. Obtenido de

<http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas>

SUNAT. (s.f.). Régimen Laboral. Obtenido de

<http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/regimenLaboral.html>

SUNAT. (s.f.). Régimen MYPE Tributario. Obtenido de

http://orientacion.sunat.gob.pe/images/rmt/CARPETA_RMT.pdf

Trade EU. (s.f.). Etiquetado y Embalaje. Obtenido de

<http://trade.ec.europa.eu/tradehelp/es/etiquetado-y-embalaje>

Trademap. (s.f.). Exportaciones castaña, cacao. Obtenido de

<https://www.trademap.org/CompaniesList.aspx?nvpm=3|604|||18||2|1|1|2|3|1|>