



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE HARINA DE CAMU CAMU
ORGÁNICA A ESTADOS UNIDOS, FLORIDA, COMERCIALIZADO
POR LA EMPRESA LA COLORADA PERÚ S.A.C. DE LA CIUDAD DE
PUCALLPA, 2022”**

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

PRESENTADO POR

Bach. SANTILLAN LA TORRE, CRISTINA ALEXSANDRA
<https://orcid.org/0000-0001-8398-4508>

ASESOR

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

PUCALLPA – PERÚ

2022

DEDICATORIA

Dedico este trabajo en primer lugar, a mis padres: Luis Santillan y Betsy La Torre, que con su amor y esfuerzo me dejaron la mejor herencia que es mi educación. A mi esposo: Marcial Picón por su apoyo incondicional en cada momento. A mi hija Rachel, que es mi motivación para seguir adelante y superarme profesionalmente.

AGRADECIMIENTO

Agradezco en primer lugar a Dios por darme la bendición de la vida, de tener a mi familia, a mis seres queridos y las personas que me ayudan en este proceso.

Al profesor el Mg. Joan Boza por el tiempo de enseñanza y a mi casa de estudios la Universidad Alas Peruanas por brindarnos la oportunidad de superarnos profesionalmente.

INTRODUCCIÓN

La realización del proyecto de exportación dependió de : harina de camu camu que se exportará, también del país de destino de Estados Unidos, al estado de Miami, una vez determinado estos dos factores se procedió a desarrollar la estructura y los lineamientos requeridos para los contenidos que debe ser fundamentado por información objetiva.

La empresa COLORADA PERÚ después de evaluar diversos criterios técnicos se procedió a medir la empresa proveedora quien suministrar el producto que luego deberá pasar por dos tipos de procesos; el primero los primarios que tiene que ver con el pesado, clasificación, selección y controles de calidad; y el segundo tiene que ver con el rotulado, empacado, embalado y paletizado.

Este producto harina de camu camu, tiene alta demanda por países como Estados Unidos, España, Canadá, Alemania y Japón; en el año 2019 se tiene en cuenta una exportación de 250,000 toneladas y en el 2021 se logró exportar 720,000 toneladas, es decir que el incremento es paulatino y se espera triplicar este producto para el próximos años venideros.

RESUMEN

Del desarrollo del proyecto de exportación y siguiendo cada punto de la estructura se pudo fundamentar el trabajo con información objetiva y de interés para poder lograr una exportación óptima.

Producto a exportar; se pudo detallar la ficha técnica del producto con información de alto valor y se logró identificar el número de partida respecto a la clasificación arancelaria del producto. En base al aprovisionamiento se consiguió detallar el argumento del almacén y determinar los costos del almacén.

Rotulado técnico; en este apartado se especificó las normas técnicas y el proceso de las etiquetas con información de interés. En cuanto al empaque se pudo señalar los criterios para poder la selección del empaque y con ello se procedió a indicar los tiempos y costos.

Embalaje; fue importante analizar la ficha técnica con la mayor objetividad en su información y su proceso para embalar los productos. Respecto a la unitarización fue importante considerar los criterios que determinaron su selección y fue importante señalar sus tiempos y costos.

Transporte; para el traslado de la mercancía se obtuvo un lista de proveedores con las mejores condiciones y la cotización del flete para el transporte internacional. De acuerdo con el servicio de soporte fue determinante las agencias de aduanas y los almacenes temporales para los productos.

Infraestructura para distribución en el país destino; se detalló correctamente los sistemas de exportación del país de origen y se formuló una lista de proveedores que ofrecen el servicio logístico en el país de destino. Para la distribución se formuló el mapeo comercial y se determinó las tendencias actuales para la comercialización.

Se argumentó la matriz de costo para el proceso de la exportación y la valuación económica para ser más preciso el VAN y TIR importante para determinar la rentabilidad de la empresa.

ÍNDICE DE CONTENIDO

Caratula	
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Introducción.....	iv
Resumen.....	v
Índice de Contenido.....	vii
Índice de Tablas.....	x
Índice de Figuras.....	xi
1. PRODUCTO A EXPORTAR.....	1
1.1 Ficha técnica del producto.....	2
1.2 Clasificación arancelaria del producto.....	2
1.3 Flujograma del proceso productivo.....	3
2. APROVISIONAMIENTO.....	5
2.1 Proveedores potenciales.....	5
2.2 Matriz de selección de proveedores.....	6
2.3 Control de calidad.....	7
2.4 Costo de fabricación y/o adquisición.....	8
3. ALMACENAMIENTO.....	9
3.1 Estrategia de almacenamiento.....	9
3.2 Lay-out de almacén.....	10
3.3 Detalle de mobiliario usado en almacenamiento.....	11
3.4 Costo fijo de almacén.....	13
4. ROTULADO.....	14
4.1 Modelo de etiquetas / rotulado de producto.....	14
4.2 Normas técnicas aplicables.....	15
4.3 Proceso de empaque.....	16
4.4 Tiempos y costos del proceso de empacado.....	17
5. EMPAQUE.....	18
5.1 Ficha técnica de empaque seleccionado.....	18
5.2 Criterios usados para la selección del empaque.....	19
5.3 Proceso de empaque.....	20
5.4 Tiempo y costo del proceso de empacado.....	21
6. EMBALAJE.....	22
6.1 Ficha técnica de embalaje seleccionado.....	22
6.2 Criterios usados para la selección del empaque.....	23
6.3 Proceso de embalaje.....	24
6.4 Tiempos y costos del proceso de embalaje.....	25
7. UNITARIZACIÓN.....	26
7.1 Ficha técnica de los pallet seleccionados.....	26
7.2 Criterios usados para la selección del pallet.....	27
7.3 Proceso de paletización.....	28
7.4 Plano de estiba del pallet.....	29

7.5	Tiempos y costos del proceso de paletización.....	29
8.	CONTENEDORIZACIÓN.....	30
8.1	Ficha técnica del contenedor seleccionado.....	30
8.2	Criterios usados para la selección del contenedor.....	31
8.3	Proceso de contenedorización.....	32
8.4	Plano de estiba del contenedor.....	33
8.5	Tiempos y costos del proceso de contenedorización.....	33
9.	TRANSPORTE.....	34
9.1	Proveedores del transporte interno.....	34
9.2	Costo de transporte interno.....	35
9.3	Proveedores de servicio de transporte internacional.....	35
9.4	Cotización de flete marítimo y aéreo.....	36
10.	SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....	37
10.1	Agente de aduanas.....	37
10.2	Costo de agenciamiento.....	39
10.3	Aseguradoras.....	40
10.4	Póliza de seguros.....	40
10.5	Depósitos temporales.....	40
11.	INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO.....	42
11.1	Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana.....	42
11.2	Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.....	44
11.3	Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.....	45
11.4	Datos de proveedores de servicios logísticos en el país de destino.....	46
12.	DISTRIBUCIÓN.....	48
12.1	Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor.....	48
12.2	Identificación y descripción de canales de distribución (Ficha de perfil que incluye: ciudad, contacto, dirección, teléfono, fax, e-mail, número de establecimiento o puntos, proveedores actuales, márgenes, plazos).....	49
12.3	Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto.....	50
12.4	Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.....	50
12.5	Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.....	51
12.6	Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.....	54
13.	MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN.....	52

14. VALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA.....	54
14.1 Costos de oportunidad de capital.....	54
14.2 Valor actual neto.....	55
14.3 Tasa interna de retorno.....	56
Conclusiones.....	57
Recomendaciones.....	58
Referencias Bibliográficas.....	59

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Información técnica del producto.....	2
Tabla 2	Partida según aranceles.....	2
Tabla 3	Empresas productoras.....	5
Tabla 4	Detos para la empresa de proveedores.....	6
Tabla 5	Gastos para el proceso de exportación.....	8
Tabla 6	Información de bienes.....	11
Tabla 7	Registro requeridos en el almacén.....	13
Tabla 8	Datos del proceso de rotulado.....	17
Tabla 9	Datos referenciales del empaque.....	19
Tabla 10	Proceso de empacado.....	20
Tabla 11	Información del proceso de empacado.....	21
Tabla 12	Datos informáticos del embalaje.....	23
Tabla 13	Proceso de embale.....	24
Tabla 14	Información del proceso de embalado.....	25
Tabla 15	Característcias de los pallet.....	26
Tabla 16	Proceso del paletizado.....	28
Tabla 17	Información del proceso de pallet.....	29
Tabla 18	Ficha técnica del contenedor.....	30
Tabla 19	Proceso del contenedor.....	32
Tabla 20	Información del proceso de contenedor.....	33
Tabla 21	Empresas de servicio de transporte.....	34
Tabla 22	Empresas de servicio de transporte.....	35
Tabla 23	Gastos logísticos.....	35
Tabla 24	Empresa de servicio de transporte internacional.....	36
Tabla 25	Empresa de servicio de transporte internacional.....	36
Tabla 26	Detalle de costo por buque.....	36
Tabla 27	Agente de aduanas.....	37
Tabla 28	Agente de aduanas.....	38
Tabla 29	Proforma para la exportación.....	39
Tabla 30	Empresas aseguradoras.....	41
Tabla 31	Póliza de la empresa.....	41
Tabla 32	Costo para la exportación.....	52
Tabla 33	Datos de ingresos económicos.....	55
Tabla 34	Información de gastos.....	55

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	Flujograma del proceso productivo.....	3
Figura 2	Detalle estructural.....	10
Figura 3	Diseño de etiquetado.....	15
Figura 4	Flujograma de etiquetas.....	16
Figura 5	Plano de estiba del pallet.....	29
Figura 6	Información del container.....	33
Figura 7	Puerto Callao.....	43
Figura 8	Aeropuerto Jorge Chavez.....	43
Figura 9	Logo de la empresa.....	46
Figura 10	Logo de la empresa.....	47
Figura 11	Secuencia de mapeo.....	49

CAPÍTULO I

PRODUCTO A EXPORTAR

Descripción del producto:

Luego de realizar un análisis de mercado se estableció para la exportación (harina de camu camu), este producto es procesado del fruto pasando por diversas etapas hasta llegar a convertirlo en harina. La (harina de camu camu) se utiliza para diversos preparados que se pueden combinar con potajes o la gastronomía de cada país de destino, en variedades de postres por sus valores nutritivos que ayudan a la salud de los consumidores. El Perú se perfila como una de los países que viene exportando este producto transformado y que su demanda crece en el comercio internacional. (www.exportación.com)

1.1 Ficha técnica del producto:

Tabla 1

Información técnica del producto

HARINA DE CAMU CAMU Nombre Científico: Citrus x tangerina	
Zona de producción	Estos lugares son bien marcados, se encuentran en Loreto y Ucayali
Propiedades	Mejora las funciones vitales del organismo. Previene el cáncer.
Valores nutricionales	Vitamina C Calorías Minerales
Exportaciones	Estados Unidos, Canada, España y Alemania

Nota. www.harinadecamucamuexportable.com

1.2 Clasificación arancelaria del producto:

Tabla 2

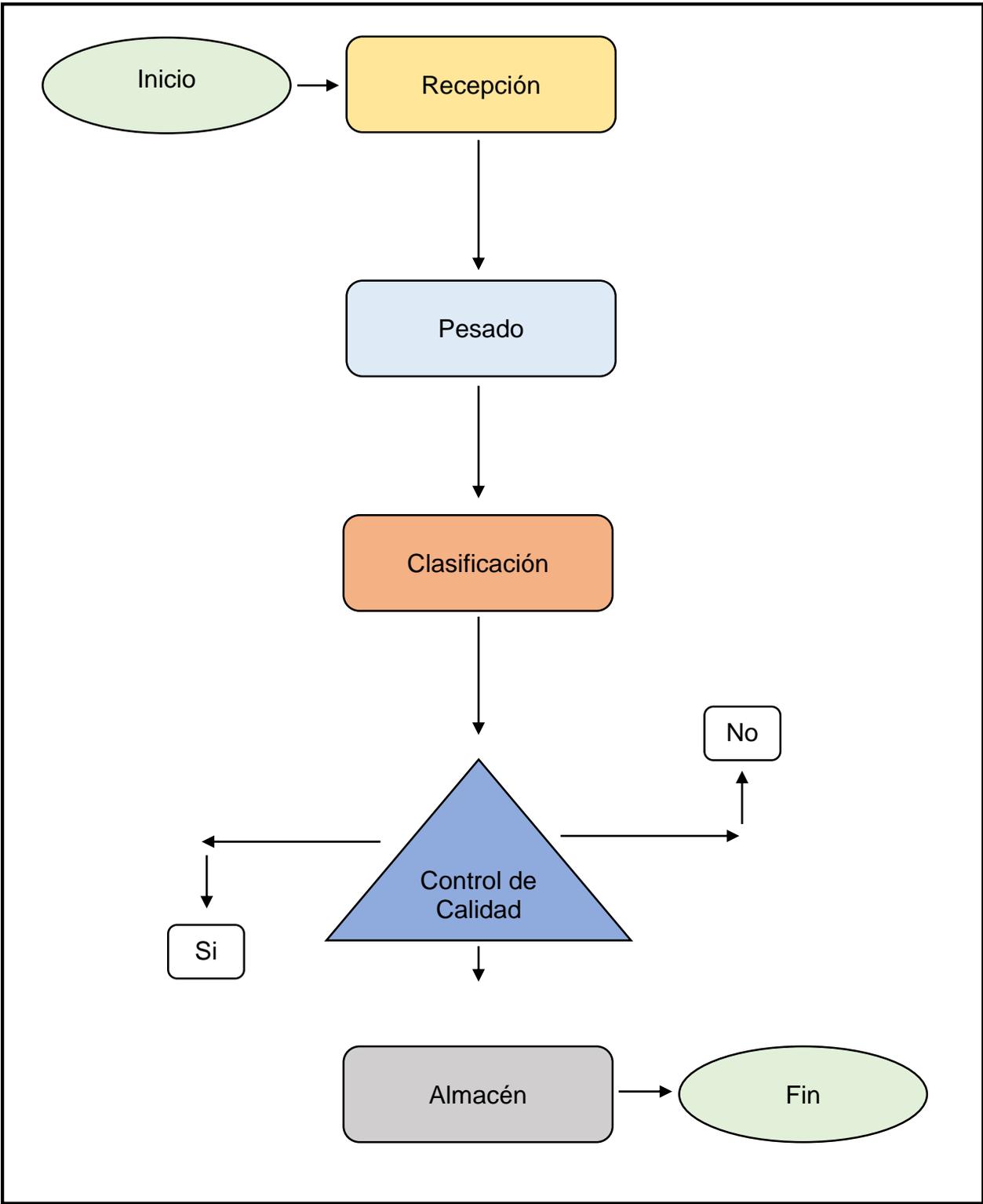
Partida y datos

Partida	Descripción
1106.309000	Harina, Sémola y de los demás productos

Nota. www.sunat.gob.pe

1.3 Flujograma del proceso productivo:

Figura 1
Flujograma del proceso productivo



Nota. www.biodiversidadalimentaria.com

Recepción:

Se recibe el producto proveniente de la empresa proveedora y se evalúa que el producto este en buenas condiciones.

Pesado:

Para establecer la cantidad exacta de la compra de la harina de camu camu para concretar la exportación.

Clasificación:

El producto pasa por personal capacitado y clasificara el producto considerando criterios de calidad, olor, sabor y color.

Almacén:

Se procede a depositar la harina de camu camu en recipientes para su conservación y posterior almacenamiento.

CAPÍTULO II

APROVISIONAMIENTO

2.1 Proveedores potenciales:

Tabla 3

Empresas productoras

Proveedores	Ubicación
JJ Green Planet	Las empresas se registran en el departamento de Pucallpa y Lima
CPX Perú	
Peruvian Nature S&S	
Villa Andina	

Nota. Autoría propia

2.2 Matriz de selección de proveedores:

Tabla 4

Datos para la empresa proveedora

Indicadores	JJ Green Planet	CPX Perú	Peruvian Nature S&S
	Valor %		
Calidad	10	9	9
Certificaciones	10	9	9
Plazos de entrega	10	9	9
Precio	10	10	9
Formas de Pago	10	10	9
Garantía	10	10	10
Estabilidad	10	10	10
Proximidad	10	10	10
Transporte	10	10	10
Referencias	10	10	10
Puntuación	100%	97%	95%

Nota. Autoría propia

Considerando los indicadores de evaluación para seleccionar a la empresa que suministrar de la materia prima que en este caso es la (Harina de Camu Camu), se evidencia que JJ Green Planet ha alcanzado el porcentaje mayor por tal es la que tendrá trata comercial con nuestra empresa.

2.3 Control de calidad:

Para Miranda, (2011). Un proceso de calidad determina que el producto que se va a comercializar o vender esta en las mejores condiciones para los consumidores, este proceso también se complementa con una buena maquinaria y equipos que estén operativos y que demuestren sus controles, y por último el personal debe estar preparado para los procesos.

Norma Técnica Peruana:

ISO 9001:

- La gestión del tiempo es fundamental para cada etapa productiva y poder cumplir con la entrega de los productos.
- El mantenimiento de las máquinas y equipos es prioridad para que los procesos productivos sean efectivos.
- La instalación de la empresa debe ser permanente para genera procesos con las mejores medidas de seguridad.
- El personal debe recibir capacitación para evitar riesgos que puedan perjudicar su integridad.

HACCP:

- Se debe desarrollar un plan de control de los materiales que se utilizan para cada proceso de producción.
- Se debe contar con trabajadores para la supervisión del producto final e inspeccionar que están actos para su consumo.

Norma Fitosanitarias:

Cuando se exporta productos que son para el consumo humano deben ser inspeccionadas por diversas entidades competentes, las cuales emiten los certificados de salubridad y de fumigación, son competencias de Senasa y Digesa.

2.4 Costos de fabricación y/o adquisición:

Tabla 5

Gastos para el proceso de exportación

INFORMACIÓN			
Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Total
Harina de Camu Camu	5,280 kilos	8.00	42,240.00
Procesos	5,280 kilos	1.00	5,280.00
Rotulado (Etiquetas)	10,560	0.50	5,280.00
Empacado (Bolsas Nailon)	10,560	1.20	12,672.00
Embalado (Cajas)	880	15.00	13,200.00
Paletizado	11	150.00	1,650.00
Costo			S/. 80,322.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO III

ALMACENAMIENTO

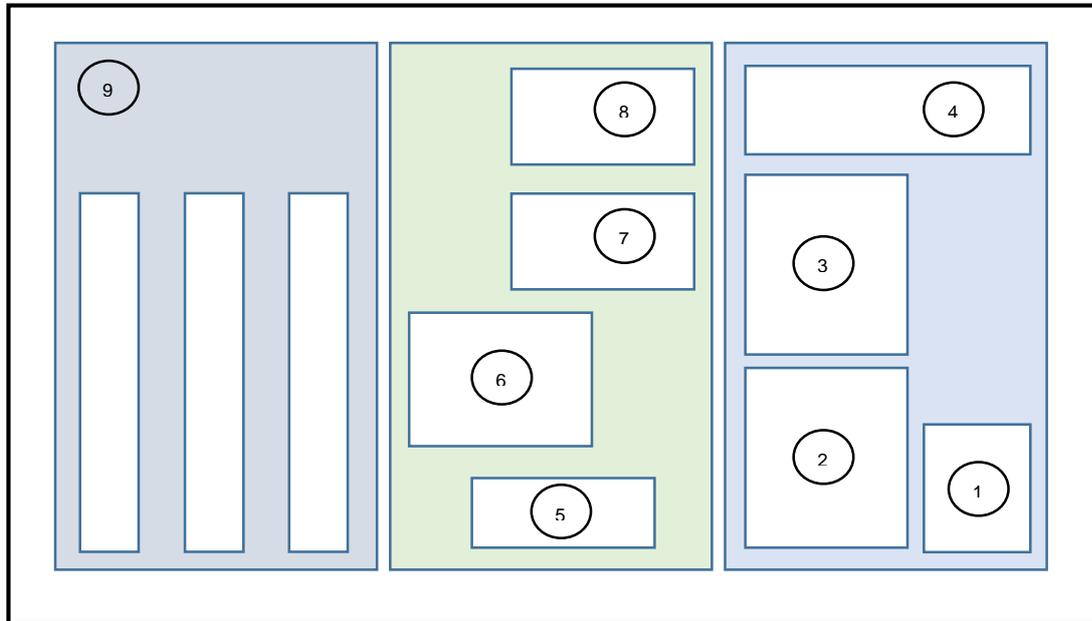
3.1 Estrategia de almacenamiento:

Una empresa que se dedica a la exportación, además de contar con un área administrativa debe contar con un ambiente para los procesos productivos y como norma que exige un almacén. Tanto la parte operativa como el sector de almacenamiento deben contar con las máquinas y equipos necesarios para el tratamiento, manipulación y procesos que permitan que el producto que se va a exportar sea de calidad, y además que cumplan con las exigencias técnicas por parte de la empresa importadora y el control en aduanas, de esta manera se optimiza la exportación y el comercio internacional será beneficioso para la empresa COLORADA PERÚ. (www.logycon.com)

3.2 Lay-out de almacén:

Figura 2

Detalle estructural



Nota. Autoría propia

Estructura del almacén:

1. Recepción
2. Gerencia
3. Administración
4. Servicios
5. Recepción de productos
6. Pesado
7. Lavado
8. Paletizado
9. Almacén

3.3 Detalle de mobiliario usado en almacenamiento:

Tabla 6
Información de bienes

Maquinarias	
Faja Transportadora	
Carretilla Hidráulica	

Son muy importante las maquinarias para los controles de calidad de los productos que se van a exportar.

Equipamientos	
Aire Acondicionado	

Góndola de Acero	
-------------------------	------------------------------------------------------------------------------------

Los equipos sirven de complemento para que los productos puedan ser transportados adecuadamente y para que el ambiente de trabajo beneficie a los procesos.

Implementos de Seguridad	
Lentes	
Guantes	

Para el desarrollo de las actividades se requiere que el personal este bien equipados cuidando su integridad.

Nota. Autoría propia

3.4 Costo fijo del almacén:

Tabla 7

Registro requeridos en el almacén

Descripción	Cantidad	P. Unitario S/.	Total S/.
Carrito montacarga	1	18,000.00	18,000.00
Carretilla Hidráulica	3	1,500.00	4,500.00
Balanza Electrónica	4	600.00	2,400.00
Aire Acondicionado	3	2,000.00	6,000.00
Góndola de Acero	3	3,500.00	10,500.00
Refrigerador Industrial	1	10,000.00	10,000.00
Mesa de Trabajo	2	800.00	1,600.00
Parihuelas	20	50.00	1,000.00
Señalización de Seguridad	20	10.00	200.00
Extintores	10	100.00	1,000.00
Luces de Emergencias	10	100.00	1,000.00
Lentes	10	15.00	150.00
Guantes	10	12.00	120.00
Fajas	10	10.00	100.00
Botas	10	20.00	200.00
Uniforme	10	50.00	500.00
Escritorios	6	400.00	2,400.00
Sillas giratorias	5	400.00	2,000.00
Muebles de Espera	2	600.00	1,200.00
Computadoras	4	1,500.00	3,000.00
Impresoras	4	400.00	1,600.00
Costo Total			S/. 67,470.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO IV

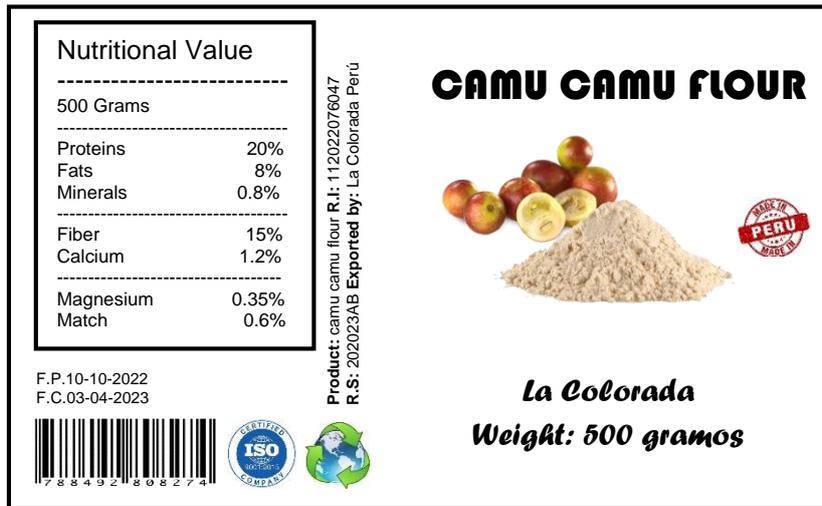
ROTULADO Y EQTIQUETADO TÉCNICO

4.1 Modelos de etiquetas / rotulado del producto:

Todo proceso de etiquetado requiere de una evaluación técnica, donde se considere los criterios de información que se deben registrar, para ello es importante conocer las normas regulatorias del país de destino, en este caso lo es (Estado Unidos) cuyo proceso exportador llegara al estado de (Florida), estos indicadores normativos son señalados por la FDA institución competente que inserta en sus procesos de control los datos que se deben incorporar en las etiquetas, siendo el factor principal es que debe estar escrito en el idioma correspondiente al país donde se enviara la carga. (Rodríguez, 2018)

Figura 3

Diseño de etiquetado



Nota. Rodríguez, 2018

4.2 Normas técnicas aplicables:

Las etiquetas son importante porque son controladas por aduanas con respecto a Perú, en ella se debe considerar datos que son relevantes para los consumidores, estas también son reguladas por la entidad americana la FDA, en Estados Unidos, quienes tienen competencia en su evaluación previo al inicio de la exportación.

Normas para el etiquetado según la FDA: (www.fda.gov)

- Se evalúa la información en el idioma que corresponde, debe ser contrastado con los documentos que se presentan en los controles de aduanas.
- Se inspecciona la carga con los productos y se verifica la cantidad, el peso, los permisos, las certificaciones de calidad.
- La mercancía paletizada se revisa para evitar el ingreso de productos ilegales.

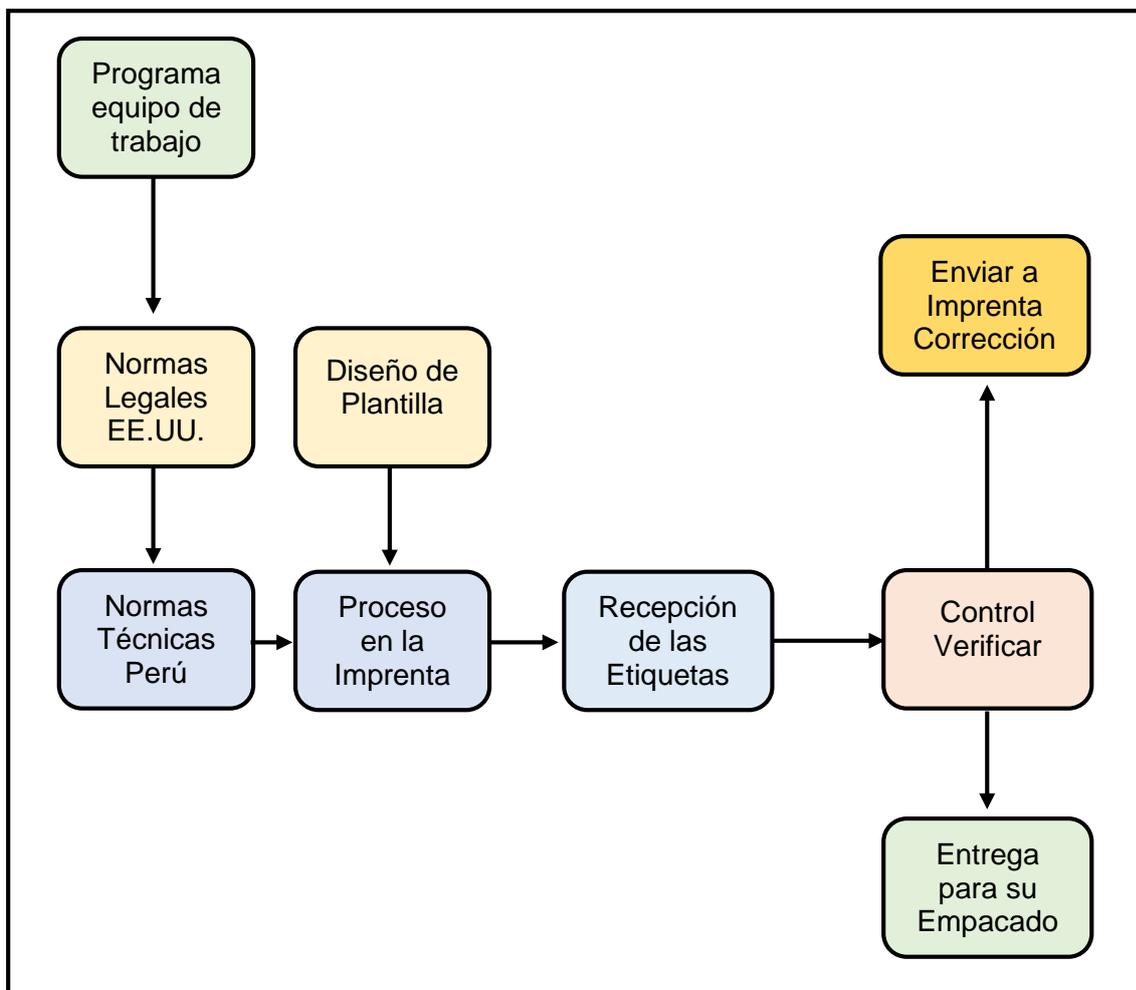
Normas aplicables según Perú: (www.aduanas.gob.pe)

Para este proceso se respalda en el ISO 780 y 7000 donde se señalan los símbolos que tiene información para la manipulación, la carga y el debido almacenamiento; también regula su cuidado ante elementos que pueden ocasionar daño al producto exportable.

4.3 Proceso de rotulado:

Figura 4

Flujograma de etiquetas



Nota. www.idyca.com

4.4 Tiempos y costos del proceso de rotulado:

Tabla 8

Datos del proceso de rotulado

	Etiquetas	Tiempos	S/.
Personal			
Rotular	10,560		
Selección		8 horas	
Proceso		8 horas	
Total		2 días	5,280.00

Nota. Autoría propia

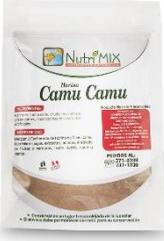
CAPÍTULO V

EMPAQUE

5.1 Ficha técnica del empaque seleccionado:

Una vez seleccionado el producto que se va a procesare para la exportación, se debe escoger adecuadamente el tipo de empaque que se utilizaría para depositar (harina de camu camu), este empaque debe ser seguro y que ofrezca un sistema de calidad. El proceso de empackado dependerá de las características técnicas, estos deben generar para el cliente o consumidor un medio optimo que llame la atención y que permita insertar o adherir las etiquetas en una ubicación estratégica del empaque para que el cliente pueda observar la información. (www.envasados.es)

Tabla 9*Datos referenciales del empaque*

Bolsas de plástico hermético	
Contiene la harina de camu camu de manera segura	
Características	Es flexible Protege al producto Son resistente
Material	Polietileno
Manipulación	Pueda pasar por varios procesos de manipulación
Almacenamiento	Resiste bajas temperaturas

Nota: www.envasados.es**5.2 Criterios usados para la selección del empaque:****- Flexibilidad:**

Al ser de plástico y durante el proceso de envasado este es flexible en el trabajo de abrir y cerrar la envoltura.

- Protección:

El empaque seleccionado cuenta con un cierre hermético.

- Resistencia:

Por ser el material de plástico este tiene a resistir bajas temperaturas.

- Material:

Sus propiedades de la bolsa son de polietileno.

5.3 Proceso de empaque:

Tabla 10

Proceso de empackado

SECUENCIA	
 <p>Camu Camu www.herbazest.com</p>	<p>Paso 1: El fruto es pasado por los controles de calidad</p>
	<p>Paso 2: Se diseñan las etiquetas con los datos de interés</p>
	<p>Paso 3: El producto es procesado hasta obtener la harina a exportar</p>
	<p>Paso 4: El producto final se llena en los empaques</p>

Nota: Autoría propia

5.4 Tiempos y costos del proceso de empackado:

Tabla 11

Información del proceso de empackado

Característcias	Mallas	Tiempos	S/.
Personal			
Empaques	10,560		
Selección		8 horas	
Proceso		16 horas	
Total		24 Horas	12,672.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO VI

EMBALAJE

6.1 Ficha técnica del embalaje seleccionado:

Los procesos de exportación es una secuencia, se inicia con el diseño de las etiquetas que deben tener información para los clientes, luego sigue la selección del empaque para depositar el producto que se va a comercializar, en esta etapa se selecciona el embalaje, que es el segundo medio cercano al producto, cuya finalidad es la protección del empaque y del producto. Se tiene que evaluar los criterios para evitar que el embale sea adecuado y seguro para el proceso de exportación, también es importante para los controles aduaneros en Perú y por la FDA en Estados Unidos. (www.coplasem.com)

Tabla 12

Datos informáticos del embalaje

Cajas de cartón corrugado	
Permite la protección de los empaques con el producto a exportar	
Beneficios	Útil para la carga Es para todo tipo de productos Optimiza la manipulación
Características	
Medidas	Alto 30 cm., Ancho 30 cm., Largo 30 cm.
Peso	30 Kilos
Resistencia	V- H 15 kilos

Nota: www.coplasem.com

6.2 Criterios usados para la selección del embalaje:

Criterio 1: Material

Las cajas serán corrugadas, con doble láminas de papel para amortiguar.

Criterio 2: Controles

Es un embale ya certificado para las exportaciones.

Criterio 3: Forma

Es cuadrado y permite ocupar los espacios en el transporte o almacenes.

Criterio 4: Costo

El precio es accesible cuando se compra por cantidades grandes.

6.3 Proceso de embalaje:

Tabla 13

Proceso de embale

ESTRUCTURA	
 <p>Camu Camu www.herbazest.com</p>	<p>Etapa 1: Se debe asegurar la cantidad exacta del producto a exportar</p>
	<p>Etapa 2: La información debe estar en el idioma según el país de destino</p>
	<p>Etapa 3: El empaqueo debe pasar por controles de calidad</p>
	<p>Etapa 4: Las cajas debe estar selladas para evitar que se sustraigan los empaques.</p>

Nota: Autoría propia

5.5 Tiempos y costos del proceso de embalado:

Tabla 14

Información del proceso de embalado

Secuencia	Cajas	Tiempos	S/.
Personal			
Embalados	880		
Selección		8 horas	
Proceso		8 horas	
Total		16 Horas	13,200.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO VII

UNITARIZACIÓN

7.1 Ficha técnica de pallet seleccionada:

Tabla 15

Características de los pallets

INFORMACIÓN	
Pallets Americano	
Para la carga de la harina de camu camu son (880) cajas que se pondrán en las parihuelas	

CARACTERÍSTICAS	
Largo	1,200 mm.
Ancho	1,000 mm.
Normativa	UNE-EN 13698
Peso Mínimo	30 kilos
Carga Máxima	1,500 kilos

Nota: www.logismarket.es

7.2 Criterios usados para la selección del pallet:

El comercio internacional debe regirse a las normas de calidad en todos sus procesos, uno de ellos son los pallets, donde se deposita la mercadería para ser transportada con destino a Estados Unidos. (www.logismarket.es)

- Criterio 1: Tamaño

Es importante que las medidas sean adecuadas para la apilación de las cajas y su seguridad.

- Criterio 2: Costo

Los pallet son relativamente de bajo costo, pero deben ser inspeccionados para certificar su calidad.

- Criterio 3: Capacidad

Se debe considerar que su capacidad máxima es de 2,500 kilos, su exceso puede ocasionar que la mercadería pierda su equilibrio.

- Criterio 4: Utilidad

Son importante para transportar cualquier tipo de producto, su vida útil es a largo plazo.

7.2 Proceso de paletización:

Tabla 16

Proceso del paletizado

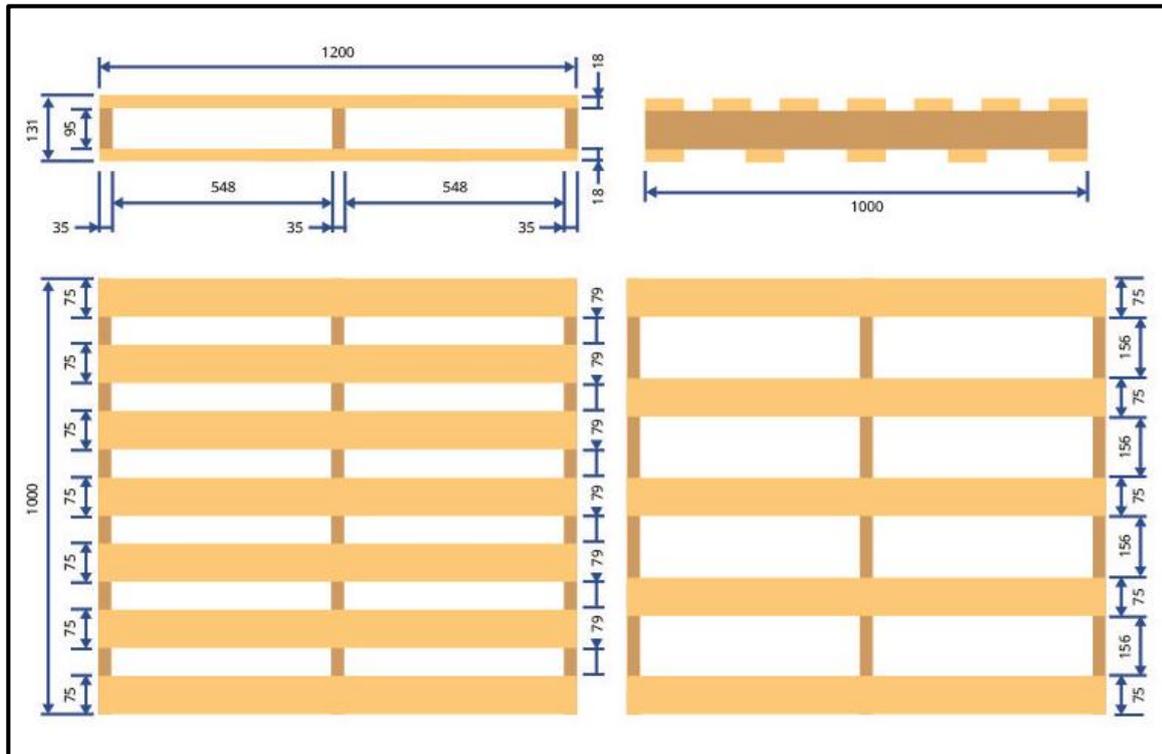
INFORMACIÓN	
 <p>Camu Camu <small>www.herbezest.com</small></p>	
	
	Las cajas de manera segura con los empaques, serán apiladas u ordenadas correctamente, se utilizarían sunchos y esquineros para mayor equilibrio, durante el transporte al país destino.
	
	

Nota: Autoría propia

7.3 Plano de estiba del pallet:

Figura 5

Plano de estiba del pallet



Nota. www.logismarket.es

7.4 Tiempo y costos del proceso de paletización:

Tabla 17

Información del proceso de pallet

Detalle	Pallet	Tiempos	Costos S/.
Personal			
Pallet	11		
Selección		4 horas	
Proceso		4 horas	
Total		8 Horas	1,650.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO VIII

CONTENEDORIZACIÓN

8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado:

Tabla 18

Ficha técnica del contenedor

Contenedor 20´	
-----------------------	--------------------------------------------------------------------------------------

Para el proceso se utilizará un contenedor estándar con ventilación para el producto a exportar

CARACTERÍSTICAS

Dimensión Externa	Largo	Ancho	Alto
	20´	8´	8´
Medidas Internas	Largo	Ancho	Alto
	5.89 m.	2,35 m.	2,39
Capacidad	25,000 kilos		

Nota. www.icontainers.com

8.2 Criterios usados para la selección del contenedor:

- Criterio 1:

Infraestructura, se debe saber el material que compone el contenedor para evitar inconveniente con el producto a exportar.

- Criterio 2:

Permisos, estos documentos deben acompañar en el expediente para los controles de aduanas.

- Criterio 3:

Medidas de seguridad, debe tener un plano estructural donde se señale las medidas de seguridad en caso de incidentes.

- Criterio 4:

Estándar, es un container con ventilación o temperatura ambiente, porque el producto a exportar no requiere de temperaturas bajas.

- Criterio 5:

Reportes, consiste en un monitoreo de los tiempos que se requieren para el traslado de la mercancía.

8.3 Proceso de contenedorización:

Tabla 19

Proceso del contenedor

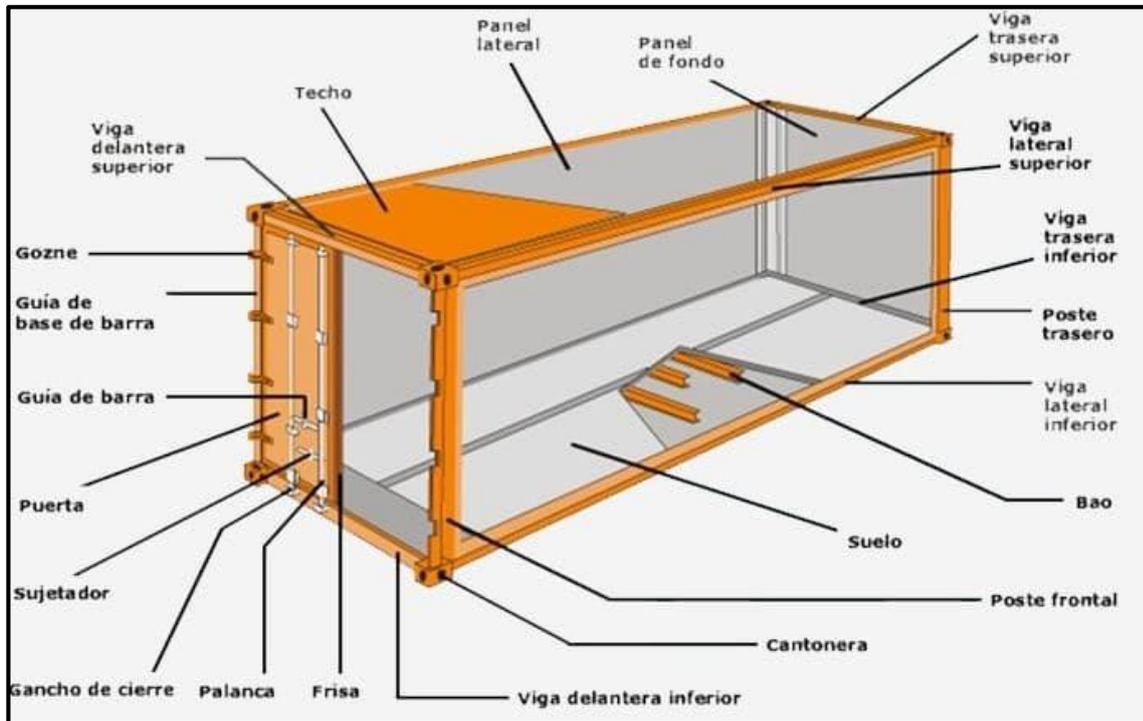
INFORMACIÓN	
 <p>Camu Camu <small>www.herbazesl.com</small></p>	<p>La selección del contenedor es la última etapa para la exportación, se carga al contenedor los pallets que contienen la mercancía con la harina de camu camu, que será distribuido por la empresa importadora en Estados Unidos a los distintos negocios para la venta a los consumidores.</p>
	
	
	
	

Nota: Autoría propia

8.4 Plano de estiba del contenedor:

Figura 6

Información del container



Nota. www.icontainers.com

8.5 Tiempo y costos del proceso del contenedor:

Tabla 20

Información del proceso de contenedor

Detalle	Contenedor	Tiempos	Costos S/.
Personal			
Contenedor	20´		
Proceso		1 horas	
Carga		2 horas	
Total		3 Horas	2,700.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO IX

TRANSPORTE

9.1 Proveedores del transporte interno:

Tabla 21

Empresas de servicio de transporte

CAP LOGISTIC	
Correo	grupo@caplogistic.com.pe
Departamento	Lima - Callao
Dirección	Av. Mz. A Lt. & Urb. Aero Industrial
Teléfono	(+51) 1 631-3737

Su misión es la consolidación con sus clientes para ofrecerles un servicio especial en su carga de mercadería, utilizando los mejores transportes acondicionados según el producto.

Nota. www.caplogistic.com

Tabla 22*Empresas de servicio de transporte*

AMBROGIO S.A.	
Correo	coemrcial@ambrogio.com.pe
Departamento	Lima - Callao
Dirección	Calle Hermanos Catarí 186
Teléfono	(+51) 1 319-1260
Cuenta con la tecnología moderna para el cuidado de los productos a transportar, su objetivo principal es ser líder en el ámbito nacional y lograr cubrir todo el Perú.	

Nota. www.ambrogio.com**9.2 Costo de transporte interno:****Tabla 23***Gastos logísticos*

Empresa Transportes AMBROGIO			
Ruta	Trayecto	Precio	Tiempo
Pucallpa Callao	736.60 Kilómetros	S/. 3,500.00 \$ 897.43	16 h.

Nota. Autoría propia**9.3 Proveedores de servicio de transporte internacional:**

De acuerdo al proceso operativo la exportación será con destino al mercado de los Estados Unidos, especialmente al estado de Florida, es importante que se seleccione la carga disponible para que durante el viaje el producto se conserve en buenas condiciones.

Tabla 24*Empresas de servicio de transporte internacional*

ADS GROUP	
Correo	info@adsgroup.net
Departamento	Lima - Callao
Dirección	Av. 2 de Mayo 1050
Teléfono	991 281455

El transporte marítimo es la carta de presentación de la empresa, porque cuenta con 65 buques que están disponibles para la exportación de productos a todo el mundo.

Nota. www.ads group.net

Tabla 25*Empresas de servicio de transporte internacional*

AUSA ADUNAS S.A.	
Coreo	infrmes@ausaadunas.net
Departamento	Lima - Callao
Dirección	Calle Padre Urraca 276
Teléfono	511 - 61633300

Además de ofrecer el servicio de carga marítima a diversos países también es una empresa que asesora a las empresas exportadoras como agente de aduanas para el desembarque de productos.

Nota. www.ausaadunas.com

9.4 Cotización de flete marítimo:

Tabla 26*Detalle de costo por buque*

Ruta	Costo \$	Precio S/.	Tiempo
Callao – Florida	1,470	6,174.00	19 días

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO X

SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1 Agentes de aduana:

Tabla 27

Agente de aduanas

Empresa	
Dirección	Calle Los Cedros 103
Teléfono	+51 952 743178
Servicios	Agente Aseguradora Transporte

Nota. www.ghcgroup.com

Tabla 28*Agente de aduanas*

Empresa	
Dirección	Calle Carolina Freyre 149
Teléfono	511 563-2257
Servicios	Agencia de carga y aduanas Logística integral

Nota. www.novotrans.com

10.2 Costo de agenciamiento:

Tabla 29

Proforma para la exportación



CALLAO, [REDACTED] 2023	Señores: [REDACTED]
PROFORMA [REDACTED]	[REDACTED]
Despacho N° [REDACTED]	RUC: [REDACTED]
Régimen: EXPORTACIÓN PARA EL COMERCIO	Teléfono: [REDACTED]
Aduana: MARITIMA CALLAO	Fax: [REDACTED]
Nave / Avión:	Contenido:
Tipo de cambio: 4.20	Destino: FLORIDA – ESTADOS UNIDOS
Peso bruto: 0.00	Fecha de Llegada: 19 días
Valor CIF 194,413.47	Flete US\$ 1,470.00 Seguro US\$ 400.00
FOB 190,601.44	
Valido: 25-01-2023	

Carga de productos

Observaciones:

Partida:

IGV (Exonerado)	30,496.22
IPM	3,812.03
Total Aduana	S/. 3,812.03
Gastos operativos	273.00
Documentos de aduanas	105.00
Gastos administrativos	399.00
Transporte	378.00
Almacenaje	924.00
Comisión de aduanas	820.00
IGV 18%	525.42
Gastos de origen	546.00
Descarga	223.02
Handling	322.14
Visto bueno	495.60
Transmisión	148.68
Total	4,634.44
Total General	S/. 8,446.47

SON: OCHO MIL CUATROCIENTOS CUARENTA Y SEIS CON 47/100 SOLES

Av. Bertello Balatti Mz. "C" Lt. 14 Urb. Los Jazmines – Callao Provincia Constitucional del Callao

Teléfono: 01 574-2614

E-mail: contacto@logisticainternacionaladuanera.com

Web: www.logisticainternacionaladuanera.com

10.2 Aseguradoras:

Tabla 30

Empresas Aseguradoras

DETALLE	S/.	\$
ASSEKURANSA	2,100.00	500.00
AVLA PERÚ	2,016.00	480.00
HANSEATICA	1,680.00	400.00

Nota. Autoría Propia

10.3 Póliza de Seguro:

Tabla 31

Póliza de la empresa

Empresa SKHOL		
Detalle	S/.	\$
HANSEATICA	1,680.00	400.00
info@hanseatica.com	511 415 1900	

Nota. Autoría Propia

10.4 Depósitos temporales:

DEPOSEGURO:

Se ubica en la Av. José Gálvez 145, en el distrito de la Victoria, cuento con varias sede en Lima, y sus almacenes están equipados con la más alta tecnología para la custodia de producto que requieren cámaras de emisión frio o ventilados, y con un monitoreo las 24 horas. (www.iroperadores.com.pe)

MEGAVAL:

Estratégicamente está registrada en el Jr. Huaraz 1933 en el distrito de Pueblo Libre, su visión es mantener el prestigio ante sus clientes, ofreciéndoles almacenes con la seguridad y con operadores logísticos capacitados en la manipulación y custodia de la mercancía. (www.megaval.com.pe)

CAPÍTULO XI

INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO

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

Puertos:

El sistema portuario del Perú es muy limitado, se tiene terminales portuarios en Piura, Ilo y en otros departamentos pero su capacidad de servicio es mínimo, se puede decir que el del Callao es el que cuenta con la mayor tecnología y capacidad logística, tiene disponible cinc muelles que se utilizan para la carga y descarga de mercadería, en el 2021 se exportaron más de 200 millones de toneladas de productos a diversos países del mundo, siendo los principales Estados Unidos, Canada, España, entre otros.

Figura 7

Puerto Callao



Nota. www.mincetur.gob.pe

Aeropuertos:

Este sistema para las exportaciones en el Perú no es tan utilizado por las empresas por su elevado costo; el principal aeropuerto es el internacional Jorge Chavez y está dispuesto para el traslado de pasajeros y de mercaderías, en el 2021 se transportaron productos en 800 mil toneladas, su capacidad es muy limitada para este proceso.

Figura 8

Aeropuerto Jorge Chavez



Nota. www.mincetur.gob.pe

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

Estados Unidos es un país altamente desarrollado y dispone de la tecnología para hacerlo, por ello cuenta con un sistema vial muy bien estructurado y seguro, sus autopistas son de seis carriles y dos son exclusivos para el transporte de carga pesada, y están conectadas con todos los estados por ello las empresas de transporte interno cumplen con sus tiempos de recorridos, anualmente se invierte alrededor de 10 mil millones de dólares para su mantenimiento.

La información sobre los puertos se señala más de 300 y están equipados para el proceso de las importaciones y en el 2021 fue mayor a los 2 mil millones de dólares, todos los puertos son supervisados y controlados para no tener imprevistos que puedan limitar en las embarcaciones con los productos, todos cuentan con servicios de almacenes y están conectados con terminales terrestres para el traslado inmediato de las mercancías.

Los aeropuertos están disponibles para el transporte de pasajeros y para el comercio internacional, se cuenta con 15,000 terminales aéreas con buena infraestructura, seguridad y personal capacitado para las operaciones logísticas, los aeropuertos cuentan conexiones con 300 empresas aéreas, y tiene conexión con empresas de carga terrestre y con el sistema de ferrocarriles para el transporte de los productos que llegan de distintos puntos del mundo, el país de Norteamérica es el que mayor exportación realiza. (www.wto.org)

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

Principales puertos:

- Nueva York
- San Francisco
- Florida
- Los Ángeles
- Miami

Principales aeropuertos:

- Florida
- Los Ángeles
- O'Hare
- Dallas
- Miami

Restricciones:

De acuerdo con las normas de aduana en Estados Unidos está prohibido exportar carne, huevos, leche, aves de corral, y sus productos, además de productos elaborados con estos materiales, tal como sopas secas o consomé.

Sanciones:

De saber las restricciones y aun así se exporta lo ya mencionado, las sanciones son las siguientes: Negación de preferencias comerciales, aranceles punitivos en productos específicos, embargo comercial parcial y embargo comercial total.

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

I-DRAY:

Los 35 años de experiencia en servicios de transporte logístico, lo mantiene líder en el transporte de carga pesada para la exportación de contenedores con mercadería de todo tipo de productos, sus unidades tiene un control interno que le permite monitorear los productos, su flota de transportes son 165 unidades.

Figura 9

Logo de la empresa



Nota: www.idray.net

USA TRUCK BROKERS:

Es la empresa de transporte con la mayor cantidad de vehículos exclusivos para el transporte de carga pesa para la exportación e importación, los 20 años de experiencia en servicios logístico lo ponen en lista de todas las empresas que busca movilizar su mercadería, cuenta con 150 operadores en logística con capacitación continua para la mejora del servicio.

Figura 10

Logo de la empresa



Nota. www.usatruckbrokers.net

CAPÍTULO XII

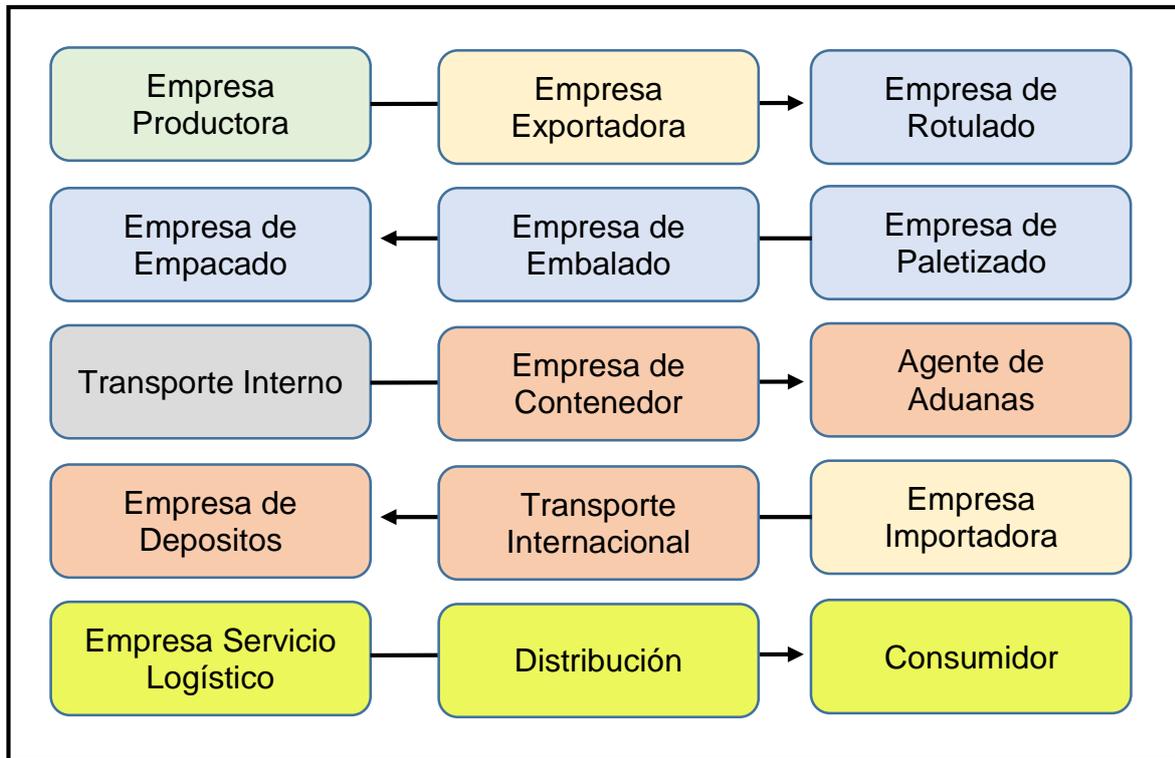
DISTRIBUCIÓN

12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor:

El mapeo de procesos de negocios es la base de todas las operaciones de negocios centrales, de los productos que se destina a exportar. Cuanto más entienda cómo funcionan los procesos y el potencial que tienen para transformar su negocio, mejor será el proceso organizativo y operativo de su empresa. Ser capaz de diseñar claramente sus procesos de negocio le ayuda a entender cómo funciona su proceso de negocio. El mapeo de procesos le ayuda a aprender lo que necesita mejorar, junto con sus puntos fuertes. Conocerlas le ayudará a gestionar su negocio con una visión internacional de manera más efectiva para avanzar. (www.ciospain.es)

Figura 11

Secuencia de mapeo



Nota. www.ciospain.es

12.2 Identificación y descripción de canales de distribución (Ficha de perfil que incluye: ciudad, contacto, dirección, teléfono, fax, e-mail, número de compra, cubrimiento geográfico, productos, proveedores actuales, márgenes, plazos):

El comercio intrnacional de productos que se destinan a diversos países, son recurrentes en el empleo de canales de distribución que permiten viabilizar los procesos, para ello se puede recurrir al canal directo como al indirecto, la decisión dependerá del país de destino y la mercadería a exportar. Dependiendo de la exportación un canal directo consiste en un trato comercial entre las empresas exportadoras e importadoras, y entre las partes de interés son los que

toman decisiones técnicas y legales en el proceso. Respecto al canal indirecto, este mantiene una relación empresarial con otras empresas que pueden servir de intermediarios para desarrollar un proceso de ventas más rápido y que el comercio sea más expansivo en el reconocimiento de la marca.

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

Para la exportación de (Harina de Camu Camu) con destino al estado de Florida (Estados Unidos) se utilizara el canal directo, donde la empresa importadora tendrá una estrecha relación con la empresa vendedora del producto, los participantes son las únicas que intervienen en los aspectos técnicos y legales, y no recurren a otras empresas que impulsen el comercio.
(www.vendus.es)

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

La secuencia del comercio está dentro de un proceso legal y comercial con la importación del producto (Harina de Camu Camu) y esta refrendado por el CIF donde se señalan los costos, el pago por el seguro y los derechos de flete para el traslado internacional, en tal contrato se establece un pago de 50% enviando la mercancía y la cancelación cuando la carga este en el país de destino y entregado, el volumen es de 5,280 toneladas, transportado en un contenedor de 20' con destino al estado de Florida – Estados Unidos.

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

Lo importante es que la empresa pueda posicionarse en varios mercados con ellos se estaría logrando un desarrollo sostenible y un crecimiento participando en otros países, se espera que se logre exportar alrededor de 10 productos de alta demanda y lograr la participación en el proceso de exportación con intermediarios que faciliten la distribución de los productos exportables y el proceso comercial genera confianza en las empresas importadoras.

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

El proceso comercial, las condiciones de adquisición de productos y la competitividad empresarial dependerá de la empresa que desee mantenerse en el rubro exportador y de los tipos de canales que utilicen para el proceso; pero esto es influenciado por el desarrollo tecnológico que cada vez es más cambiante y prácticamente obliga a las empresas a adaptarse para no perder posición en el mercado y también depende de la globalización para nuevas oportunidades de negocio con países nuevos.

CAPÍTULO XIII

MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

Tabla 32

Costo para la exportación

DESCRIPCIÓN	TOTAL S/.	TOTAL \$
Flete internacional	6,174.00	1,470.00
Seguro marítimo	1,680.00	400.00
Certificado fitosanitario	46.20	11.00
Certificado de calidad	2,045.40	487.00
Certificado sanitario	29.40	7.00
Contenedor	2,700.00	642.86
Gastos operativos	273.00	65.00

Documentos de aduanas	105.00	25.00
Gastos administrativos	399.00	95.00
Transporte	378.00	90.00
Almacenaje	924.00	220.00
Comisión de aduna	820.00	200.00
Gastos de origen	546.00	130.00
Descarga	223.02	53.10
Handling	322.14	76.70
Visto bueno	495.60	118.00
Transmisión	148.68	35.40
Total Costo	17,309.44	4,121.29
IPM	3,812.03	907.63
Total Exportación	S/. 21,121.47	\$ 5,028.92

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO XIV

VALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA

14.1 Costos de Oportunidad de Capital:

Este apartado señala que existen otras alternativas para exportar con la misma inversión y la rentabilidad sería mayor, que la exportación de Harina de Camu Camu; pero es un riesgo optar por una exportación el que se desconoce sus procesos y mercados internacionales, estos aspectos ponen en riesgo la inversión, es lo contrario de la exportación de Harina de Camu Camu donde se tiene mucho conocimiento de productores, procesos productivos, empresas tercerizadas para etiquetas, empaçado, embalado, paletizado, transporte interno, agentes de aduanas, servicios logísticos y mercados internacionales. (www.volca.com)

14.2 Valor Actual Neto:

Tabla 33

Datos de ingresos económicos

Año	Ingresos S/.
0	-250,000.00
1	400,000.00
2	560,000.00
3	840,000.00
4	935,000.00
5	1'122,000.00

Tabla 34

Información de gastos

Año	Egresos S/.
Producto	42,240.00
Proceso Productivo	5,280.00
Rotulado	5,280.00
Empaques	12,672.00
Embalado	13,200.00
Paletizado	1,650.00
Transporte Interno	3,500.00
Gastos Proceso Exportación	21,121.47
Costo Fijo Almacén	67,470.00
Costo Fijo Empresa	12,000.00
Gastos de Personal	10,000.00
Total	194,413.47

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

Nota: TIR = 0.90

$$\frac{-250,000.00 + 4000,000.00 + 560,000.00 + 840,000.00 + 935,000.00 + 1'122,000.00}{1.80 \quad 3.24 \quad 5.83 \quad 10.50 \quad 18.90}$$

$$-250,000.00 + 222,222.22 + 172,839.51 + 144,032.92 + 89,067.98 + 59,378.65$$

$$\text{VAN} = 437,541.28$$

14.3 Tasa Interna de Retorno:

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

Nota: TIR = 2.00 / 2.01

$$\frac{-250,000.00 + 4000,000.00 + 560,000.00 + 840,000.00 + 935,000.00 + 1'122,000.00}{2.95 \quad 8.70 \quad 25.67 \quad 75.73 \quad 223.41}$$

$$-250,000.00 + 135,593.22 + 64,349.32 + 32,720.00 + 12,345.92 + 5,022.07$$

$$= 30.53$$

$$\frac{-250,000.00 + 4000,000.00 + 560,000.00 + 840,000.00 + 935,000.00 + 1'122,000.00}{2.96 \quad 8.76 \quad 25.93 \quad 76.77 \quad 227.23}$$

$$-250,000.00 + 135,135.14 + 63,915.27 + 32,389.49 + 12,179.93 + 4,937.81$$

$$= -1,442.37$$

$$\text{TIR} = a + \frac{m}{m - n} \times (b - a)$$

$$\text{TIR} = 1.95 + \frac{30.53}{30.53 - 1,442.37} \times (1.96 - 1.95)$$

$$\text{TIR} = 1.95\%$$

CONCLUSIONES

1. La exportación de harina de camu camu, es un producto innovador que en la actualidad es muy requerido por diversos mercados internacionales, como es nuestro caso Estados Unidos.
2. Para seleccionar la empresa proveedora se realiza un proceso de evaluación, donde se consideraron ciertos criterios, que permitieron establecer la empresa JJ Green Planet como la suministradora de la materia prima.
3. Para lograr una exportación óptima fue importante diseñar el rotulado de las etiquetas, con información relevante para la empresa importadora y para los clientes, basado en las regulaciones de la FDA.
4. Los procesos productivos que se utilizaron para que el fruto pueda ser procesa en harina, fue controlado por Senasa y Digesa, al considerar que la harina de camu camu es para el consumo humano.

RECOMENDACIONES

1. Analizar en el ámbito peruano nuevos productos que puedan ser comercializado, de esta forma, se ampliaría los productos a exportar, y beneficiaria a la empresa en su posicionamiento.
2. Es importante que se cuente con un almacén donde se puede custodiar el producto a exportar, cumpliendo las normas y exigencias del país de destino, en los controles de aduanas.
3. Se debe buscar empresas que realicen procesos logísticos como etiquetados, empacados, embalado y paletizado, de esta forma se estaría reduciendo los costos que genere la exportación.
4. Es importante conocer las normas legales que contemplan la exportación en el Perú, y en los diversos países de los cuales se pretende exportar, ello permitirá que la exportación sea viable.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Ficha técnica del producto, (2022). *Tomate exporta*

<https://www.tomateesexporta.com>

Partida arancelaria, (2022). *SUNAT*

<https://www.sunat.gob.pe>

Flujograma del proceso productivo, (2022). *Biodiversidad alimentaria*

<https://www.biodiversidadalimentaria.cl>

Miranda, F. (2011). *Introducción a la gestión de la calidad*. Editorial DELTA

Normas fitosanitarias, (2022). *SENASA*

<https://www.senasa.com>

Estrategias de almacenamiento, (2022). *Logycon*

<https://logicon.mx>

Rodríguez, J., (2018). *Especificaciones técnicas de etiquetas, envases y embalajes*.

Editorial IMPEE

Normas para el etiquetado, (2022). *FDA*

<https://www.fda.gov>

Normas aplicables en el país de origen. (2022). *Aduanas Perú*

<https://www.aduanas.gob.pe>

Flujograma de etiquetas, (2022). *Idyca*

<https://www.idyca.com>

Ficha técnica de empaque, (2022). *Envasados*

<https://www.ensados.com>

Ficha técnica de embalaje, (2022). *Coplasem*

<https://www.coplasem.com>

Ficha técnica de pallet, (2022). *Logis market*

<https://www.logismarket.es>

Ficha técnica de contenedor, (2022). *Icontainers*

<https://www.icontainers.com>

Empresa de servicio de transporte, (2022). *Perú Container Line*

<https://www.perucontainer.com>

Empresa de servicio de transporte, (2022). *Ambrogio*

<https://www.ambrogio.com>

Empresa de servicio de transporte internacional, (2022). *Royal Cargo Logistic*

<https://www.royalcargologistic.com>

Empresa de servicio de transporte internacional, (2022). *Ausa Adunas*

<https://www.ausaadunas.com>

Agente de aduanas, (2022). *Grupo Aduan*

<https://www.grupoaduan.com>

Agente de aduanas, (2022). *Evergreen*

<https://www.evergreen.com>

Depositos temporales, (2022). *Depsa*

<https://www.depsa.com.pe>

Depositos temporales, (2022). *AQP Express Cargo*

<https://www.aqpexpresscargo.com.pe>

Puerto en el Perú, (2022). *Mincetur*

<https://www.mincetur.gob.pe>

Aéreo puertos en el Perú, (2022). *Mincetur*

<https://www.mincetur.gob.pe>

Análisis de la infraestructura comercial en Estados Unidos, (2022). Wto

<https://www.wto.org>

Servicios logísticos, (2022). MSC

<https://www.msc.net>

Servicios logísticos, (2022). Ibercondor

<https://www.ibercondor.com>

Mapeo de la secuencia comercial, (2022). Ciospain

<https://www.ciospain.es>

Canal comercial, (2022). Vendus

<https://www.vendus.es>