



**UNIVERSIDAD ALAS PERUANAS
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y EDUCACION
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACION Y NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE JUGO DE MARACUYA A
PAISES BAJOS, 2022”**

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

PRESENTADO POR

**Bach. TORRES ACOSTA, LILIANA PAOLA
CÓDIGO ORCID: 0000-0001-7200-7701**

ASESOR

**Mg. CORILLA CONDOR MARGOT CECILIA
CÓDIGO ORCID: 0000-0002-1578-6558**

**AREQUIPA – PERÚ
2022**

DEDICATORIA

El presente trabajo está dedicado primeramente a Dios y luego a mis padres por ser mi motivación constante de superación personal y profesional.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a mis maestros de la Universidad Alas Peruanas por brindarme los conocimientos y experiencias transmitidas durante mi formación profesional, a los docentes del curso de tesis quien nos apoyaron para realizarlo durante estos 4 meses y a todas las personas que me apoyaron para poder sacar mi título profesional universitario.

INTRODUCCIÓN

El proyecto presentado, consiste en la compra de Maracuyá de las empresas agroindustriales, para así poder venderla procesada como jugo de maracuyá hacia Países Bajos y diferentes establecimientos para su consumo en general, así como hoteles, restaurantes, entre otros.

La maracuyá es una fruta típica peruana conocida mundialmente por su sabor suave y de gran calidad. Actualmente el Perú exporta esta fruta a todo el mundo, siendo su principal mercado Países Bajos, ya que la sociedad del país ha desarrollado en los últimos años el consumo de productos naturales, nutritivos y sobre todo prácticos, también cabe señalar que Perú es uno de los diez principales exportadores de jugo de maracuyá.

A la luz de lo anterior, el proyecto pretende aprovechar las oportunidades de negocio creadas por la demanda mundial del consumo de jugo de maracuyá, que los productores peruanos han acogido en los últimos años, para formar una mejor manera de brindar a los Países Bajos un refinado y nutritivo producto de alta calidad.

RESUMEN

El avance de la elaboración del trabajo tocamos temas como el proceso productivo, ficha técnica y clasificación arancelaria del producto, se describió el proceso desde la elección de los proveedores hasta la llegada del producto al distribuidor final, por otro lado, el rotulado, etiquetado, envasado y empaquetado son los elementos básicos que todo producto ya sea para la exportación o importación debe de poseer, la unitarización y contenedorización también son puntos muy importantes puesto que mencionamos el pallet que utilizaremos y el tipo de contenedor aplicado para movilizar nuestra carga, además el jugo de maracuyá es un producto con gran demanda esto ayudara tanto al país, al cliente y al exportador.

El puerto seleccionado debe ir en relación con la distancia y a los costos, así mismo especificaremos la infraestructura de cada puerto tanto el de destino como el de origen.

Para culminar el trabajo elaboramos una matriz de costos el cual nos permitirá una estimación de costos de nuestro producto a exportar

ÍNDICE

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
INTRODUCCIÓN	iv
RESUMEN	v
ÍNDICE	vi
ÍNDICE DE TABLAS	ix
ÍNDICE DE FIGURAS	xi
PRODUCTO A EXPORTAR	2
1.1. Ficha técnica del producto	3
1.2. Clasificación arancelaria del producto	4
1.3. Flujograma de procesos productivos	6
APROVISIONAMIENTO	10
2.1. Proveedores potenciales	11
2.2. Matriz de selección de proveedores	14
2.3. Control de calidad	15
2.4. Costo de fabricación y/o adquisición	19
ALMACENAMIENTO	20
3.2. Lay-out del almacén	21
3.3. Detalle de mobiliario usado en almacén	22
3.4. Costo fijo de almacén	25
ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO	27
4.1. Modelos de etiquetas / rotulado del producto	28
4.2. Normas técnicas aplicables	29
4.3. Proceso de rotulado	30
4.4. Tiempos y costos del proceso de rotulado	32
EMPAQUE	33
5.1. Ficha técnica del empaque seleccionado	34
5.2. Criterios usados para la selección de empaque	35
5.3. Proceso de empaque	36

5.4. Tiempo y costo del proceso de empaçado	36
EMBALAJE	38
6.1. Ficha técnica del embalaje seleccionado	38
6.2. Criterios usados para la selección del embalaje	39
6.3. Proceso de embalaje	40
6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje	40
UNITARIZACIÓN	41
7.1. Ficha tecnica del pallet seleccionado	42
7.2. Criterios usados para la selección del pallet	43
7.3. Proceso de paletización	43
7.4. Plano de estiba del pallet	44
7.5. Tiempo y costo del proceso de paletizado	45
CONTENEDORIZACIÓN	46
8.1. Ficha tecnica del contenedor seleccionado	47
8.2. Criterios usados en el contendor	48
8.3. Proceso de contenedorización	48
8.4. Plano de estiba del contendor	49
8.5. Tiempo y costo de contenedorización	50
TRANSPORTE	51
9.1. Proveedor del transporte interno	52
9.2. costo de transporte interno	55
9.3. Proveedores de transporte internacional	56
9.4. Cotización de flete marítimo y aéreo	59
SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL	60
10.1. Agentes de aduana	60
10.2. Costo de agenciamiento	63
10.3. Aseguradoras	64
10.4. Póliza de seguros (cobertura y costo)	65
10.5. Depósitos temporales	65
INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO	67
11.1 Puertos, aeropuertos o terminales disponibles para la carga peruana	67
11.2 Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país de destino	69

11.3 Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.	70
11.4 Datos de proveedores de servicios logísticos en el país de destino	71
DISTRIBUCIÓN	73
12.1 Datos de proveedores de servicios logísticos en el país de destino	73
12.2 Identificación y descripción de canales de distribución	74
12.3 Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto	76
12.4 Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación condiciones de compra (60-90-120 días, icoterms utilizados) volúmenes mínimos, etc	77
12.5 Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización	78
MATRIZ DE COSTO DE EXPORTACIÓN	80
EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA	83
14.1. Costos de oportunidad de capital	83
14.2. Valor actual neto y tasa interna de retorno	84
14.3. Tasa de interes de retorno	85
CONCLUSIONES	86
REFERENCIAS BIBLIOGRAFÍA	87

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Ficha técnica del producto.....	03
Tabla 2	Clasificación arancelaria.....	05
Tabla 3	Proveedores potenciales.....	11
Tabla 4	Empresa Quicomax.....	12
Tabla 5	Empresa Frutos Tengorrape.....	12
Tabla 6	Empresa Agroindustrias Aib.....	13
Tabla 7	Selva industrial.....	13
Tabla 8	Empresa Corporation lindey S.A.....	14
Tabla 9	Matriz de selección.....	14
Tabla 10	Costos de fabricación y/o adquisición.....	19
Tabla 11	Equipamiento de almacén.....	22
Tabla 12	Costo fijo de almacén.....	25
Tabla 13	Modelo de rotulado.....	29
Tabla 14	Tiempos y costos de rotulado.....	32
Tabla 15	Ficha técnica del empaque.....	34
Tabla 16	Costos del empaque.....	36
Tabla 17	Ficha técnica del embalaje.....	39
Tabla 18	Costos de embalaje.....	40
Tabla 19	Ficha técnica del pallet.....	42
Tabla 20	Costo del paletizado.....	45
Tabla 21	Ficha técnica del contenedor.....	47
Tabla 22	Costos de contenedorización.....	50
Tabla 23	Proveedor del transporte.....	52
Tabla 24	Gastos de tránsito interno.....	56

Tabla 25	Proveedores del transporte internacional.....	57
Tabla 26	Cotización del flete marítimo.....	59
Tabla 27	Ejemplo de cotización Transpacific Cargo.....	63
Tabla 28	Empresas de seguros.....	64
Tabla 29	Póliza de seguros.....	65
Tabla 30	Datos de consumidores finales.....	75
Tabla 31	Cantidad para exportar.....	81
Tabla 32	Proyección de ingresos y egresos.....	82
Tabla 33	Costo de oportunidad de capital.....	84
Tabla 34	Valor actual neto.....	84
Tabla 35	Tasa de interés de retorno.....	85

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	Flujograma de procesos.....	06
Figura 2	Recepción de la materia.....	07
Figura 3	Lavado de frutas.....	08
Figura 4	Cortado y extracción de pulpa.....	08
Figura 5	Extracción del jugo.....	09
Figura 6	Iso 14001.....	16
Figura 7	Iso 9001:215.....	17
Figura 8	Haccp.....	17
Figura 9	Certificaciones normas.....	18
Figura 10	Lay-out del almacén.....	22
Figura 11	Etiqueta.....	28
Figura 12	Proceso de rotulado.....	31
Figura 13	Rotulado.....	31
Figura 14	Flujograma del proceso de empaçado.....	37
Figura 15	Proceso de paletizado.....	44
Figura 16	Plano de estiba del pallet.....	45
Figura 17	Plano de estiba del contenedor.....	49
Figura 18	Ransa comercial S.A.....	53
Figura 19	Orvex Logística Inteligente.....	53
Figura 20	ACH – almacén central huachipa.....	54
Figura 21	Olva Courier S.A.....	54
Figura 22	DHL . Express Perú.....	55

Figura 23 Dole Ocean Cargo Express.....	57
Figura 24 Intermarine.....	58
Figura 25 Seaboard.....	59
Figura 26 Atlanta air cargo association.....	61
Figura 27 Customs and trade servicies.....	62
Figura 28 Corban Trans Logistic S.A.C.....	62
Figura 29 Mapa de destino y origen.....	68
Figura 30 Puerto del callao.....	68
Figura 31 Puerto de Rotterdam.....	69
Figura 32 Infraestructura portuaria puerto rotterdam.....	70
Figura 33 DHL.....	71
Figura 34 Fedex express.....	72
Figura 35 Mapeo descriptivo.....	74
Figura 36 Mapeo comercial.....	74
Figura 37 Canales de distribución.....	75
Figura 38 Canal directo.....	76

CAPÍTULO I

PRODUCTO A EXPORTAR

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

La maracuyá es una fruta aromática con una piel exterior dura y lisa que se vuelve áspera a medida que madura, los frutos son de forma redonda u ovalada y están llenos de una pulpa amarilla pegajosa con muchas semillas negras pequeñas, es dulce y ligeramente ácida, su diámetro es de 4 a 10 cm. (Flores, 2019)

1.1. FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO

DEFINICIÓN DE FICHA TÉCNICA

Una ficha técnica es una herramienta con la que el exportador cuenta de apoyo, allí se detallan todas las características de un producto o servicio, adicionalmente se va a detallar las composiciones, características físicas y técnicas, también modos de uso y consumo entre otros datos relevantes.

Tabla 1

Ficha técnica del producto

FICHA TECNICA - JUGO DE MARACUYA		
NOBRE DE LA EMPRESA	Maraperu	
LUGAR DE ORIGEN	Arequipa - Perú	
LUGAR DE DESPACHO	Lima - Callao	
CONTACTO	Liliana Torres / Ltorres.Maraperu@Gmail.Com	
TELEFONO	972258097	
SITIO WEB	WWW.MARAPERU.COM	
NOMBRE COMERCIAL	Jugo De Maracuyá	
NOMBRE CIENTIFICO	Passiflora Edulis	
IMAGEN	Descripción Del Producto	
	Frutos Amarillos Como Bayas Agridulces Y Muy Aromáticas	
	Presentación	* Jugo
		* Pulpa
		* Extracto
	Especies Y Variedades	* Amarillo
		* Rojo
		* Morado
	Origen	* Centroamérica
		* Sudamérica
	Valor Nutricional	* Provitamina A
	* Vitamina C	
	* Potasio	
	* Fosforo	
	* Magnesio	
Beneficios	Mejora el tránsito intestinal y reduce el riesgo	

		de ciertas alteraciones y enfermedades.
	Zona De Producción	* Piura
		* Lambayeque
		* Lima
	Principales Mercados	* Países Bajos
		* Chile
		* Ee.Uu
PARTIDA ARANCELARIA	22009892000	
CANTIDAD DE PRODUCCION	2000 Und	
PRECIO REFERENCIAL	\$1.94	
OTRAS CARACTERISTICAS	* Ayuda A La Perdida De Peso	
	* Combate El Estreñimiento	
	*Previene Flacidez	

Nota. Autoría propia

1.2. CLASIFICACIÓN ARANCELARIA DEL PRODUCTO

DEFINICION DE CLASIFICACIÓN ARANCELARIA

Una clasificación arancelaria consiste en asignarle un código de 10 dígitos para la identificación de mercancías que va a designar a cada producto según diversas características.

1.2.1. Código armonizado

200899 – Frutas u otros frutos y demás partes comestibles de plantas, preparadas o conservadas, incl. Con adición de azúcar u otro edulcorante o alcohol.

1.2.2. Nombre comercial

Jugo de Maracuyá

Tabla 2

Clasificación arancelaria

PARTIDA	DESCRIPCIÓN
20.09	Jugos de frutas u otros frutos (incluido el mosto de uva) o de hortalizas, sin fermentar y sin adición de alcohol, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante.
2009.89.20.00	De maracuyá (parchita) (pasiflora edulis)
Descripción	Frutas amarillas parecidas a bayas con un sabor agridulce, muy aromáticas
Presentación	Jugo, pulpa y extracto
Especies y variedades	Morado, amarillo o rojo
Origen	Sudamérica y Centroamérica
Usos y aplicaciones	Destacar su contenido en proteína A, vitamina C y su aporte en potasio, fósforo y magnesio en los productos alimenticios. Las variedades amarillas son más ricas en minerales y provitamina A que las moradas, además tiene un alto contenido en fibra, lo que mejora el tránsito intestinal y reduce el riesgo de ciertas enfermedades y padecimientos.

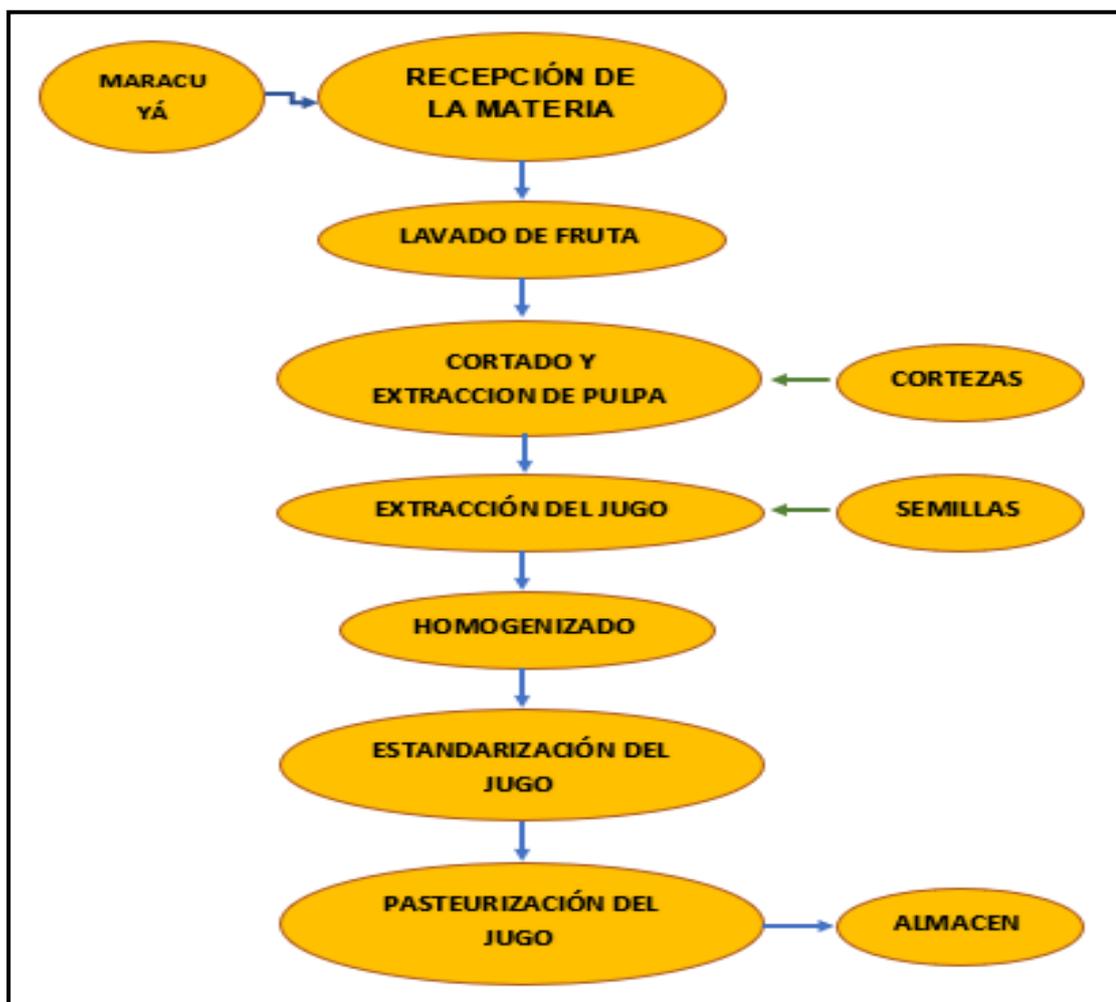
Nota. Sunat

1.3. FLUJOGRAMA DE PROCESOS PRODUCTIVOS

El siguiente flujograma refleja la descripción visual de los pasos involucrados en el proceso, así como el número de derivados del proceso, pasos del proceso y pasos.

Figura 1

F



S

Nota. Autoría propia

1.3.1. Recepción de la materia

Radica en cuantificar la fruta que entrara en el proceso, para poder realizar esta operación es fundamental utilizar recipientes adecuados, balanzas muy bien calibradas y sobre todo limpias.

Figura 2

Recepción de la materia



Nota. Google Imágenes

1.3.2. Lavado de frutas

Esta etapa reside en lavar la fruta con agua potable, con el propósito de eliminar materias extrañas y ajenas a la fruta, como lo son las ramas, la tierra y las hojas. Para iniciar con la desinfección de la fruta.

Figura 3

Lavado de frutas



Nota. Google Imágenes

1.3.3. Cortado y extracción de pulpa

En esta fase se empieza cortando la corteza del maracuyá, para después realizar la extracción de la pulpa.

Figura 4

Cortado y extracción de pulpa



Nota. Autoría propia

1.3.4. Extracción del jugo

La extracción del jugo consiste en sacar el jugo del maracuyá para luego llevarlo en contenedores, que fueron previamente desinfectados, a los depósitos para así proceder con su respectivo almacenamiento.

Figura 5

Extracción del jugo



Nota. Autoría propia

CAPÍTULO II

APROVISIONAMIENTO

DESCRIPCIÓN DEL APROVISIONAMIENTO

Es una operación logística que tiene por objeto entregar materias primas o mercancías en general a almacenes (como centros logísticos, fábricas o almacenes) para el correcto desarrollo de un negocio y también está relacionado con las condiciones o regulación de entrega. (Esmena, 2019)

2.1. PROVEEDORES POTENCIALES

Adicional a elegir virtuosos proveedores respecto a calidad de materias primas y disponibilidad de productos, debemos tener en mente que en algunas ocasiones se pueden presentar inconvenientes que representen obstáculos para el cumplimiento de las obligaciones de los principales distribuidores, por ejemplo que el distribuidor tenga carencia de suministros o una falla en la cadena logística de distribución, por esto es necesario que siempre se tenga potenciales proveedores que puedan satisfacer nuestros requerimientos en caso se de una emergencia.

En el presente proyecto hemos escogido como proveedor potencial a Selva Industrial S.A., ya que nos ofrece elevados estándares de calidad y cuenta con una puntuación alta a comparación del resto.

Tabla 3

Proveedores Potenciales

N°	PROVEEDORES	LUGAR
1	Quicornac .S.A.C.	Lima – Lima – Santiago de Surco
2	Frutos tongorrape sociedad anonima	Lambayeque – Lambayeque – Motupe
3	Agroindustrias aib S.A.	Lima – Lima - Miraflores
4	Selva industrial S.A.	Callao – Callao – Carmen de la legua reynoso
5	Corporacion lindley S.A.	Callao – Callao - Callao

Nota. Autoría propia

Tabla 4*Empresa Quicornax S.A.C.*

RUC	20477793674
Razón social	Quicornac .S.A.C.
Tipo de Empresa	Sociedad Anónima Cerrada
Condición	Activo
Dirección Legal	Car. Panamericana Norte Km. 2.5 olmos

Nota. www.sunat.com**Tabla 5***Empresa Frutos Tongorrape*

RUC	20480325088
Razón social	Frutos Tongorrape Sociedad Anonima
Tipo de Empresa	Sociedad Anónima Cerrada
Condición	Activo
Dirección Legal	Mza. K lote SN. chichlayo

Nota. www.sunat.com

Tabla 6*Empresa Agroindustrias Aib*

RUC	20104420282
Razón social	Agroindustrias aib S.A.
Tipo de Empresa	Sociedad Anónima
Condición	Activo
Dirección Legal	Av. Ricardo palma nro. 894
Nota. www.sunat.com	

Tabla 7*Empresa Selva Industria*

RUC	20504524176
Razón social	Selva industrial S.A.
Tipo de Empresa	Sociedad Anónima
Condición	Activo
Dirección Legal	Av. Víctor Andrés Belaunde nro. 801
Nota. www.sunat.com	

Tabla 8*Empresa Corporation lindey S.A.*

RUC	20101024645
Razón social	Corporacion lindey S.A.
Tipo de Empresa	Sociedad Anónima
Condición	Activo
Dirección Legal	Jr. Cajamarca Nro. 371

Nota. www.sunat.com**2.2. MATRIZ DE SELECCIÓN DE PROVEEDORES****Tabla 9***Matriz de selección***MATRIZ DE SELECCIÓN**

ACTORES DE CRITERIOS	PONDERACIÓN 100 %	SELVA		CORPORACIÓN		QUICORNAC		FRUTOS		AGROINDUSTRIA	
		INDUSTRIAL S.A.		LINDEY S.A		S.A.C.		TONGORRAPE		AIB S.A	
		PESO	PUNTOS	PESO	PUNTOS	PESO	PUNTOS	PESO	PUNTOS	PESO	PUNTOS
Calidad del producto	30%	4	1.2	4	1.2	4	1.2	4	1.2	4	1.2
Competitividad de precio	15%	3	0.45	3	0.45	2	0.3	2	0.3	3	0.45
Plazos de entrega	15%	2	0.3	2	0.3	2	0.3	2	0.3	2	0.3
Experiencia en el mercado	20%	3	0.6	2	0.4	1	0.2	1	0.2	2	0.4
Certificaciones	20%	3	0.6	1	0.2	3	0.6	2	0.4	2	0.4
Total			3.15		2.55		2.6		2.4		2.75

Nota. Autoría propia

Resultado

Tenemos elegido como proveedor potencial a Selva industrial S.A., ya que tal como se denota de la matriz de selección, esta empresa cumple con los estándares idóneos, además de que nos ofrece un precio accesible, ya que no es tan elevado a comparación del resto. Sobre la calidad también cuenta con un buen estándar y el plazo de entrega es el ideal para el producto, contando con las certificaciones requeridas.

2.3. CONTROL DE CALIDAD

Nuestro jugo de maracuyá se elaborada con altos estándares de calidad, ese es el principal motivo por el cual hemos establecido

- Comprobar antes de la maduración
- Control de calidad antes del embalaje
- Control de calidad del embalaje

Importancia de la calidad

La importancia de la calidad se sustenta en tener un producto que se diferencia del resto para lo cual es obligatorio un adecuado control de calidad interno en el proceso de productivo, haciendo una evaluación exhausta en cada etapa especificada, ya que con este control podremos colocar el producto en una alta gama de Jugos de frutas para una bebida accesible.

Certificaciones de calidad:

Certificación 1: ISO 14001

La ISO 14001 es la norma de gestión ambiental, al utilizar cristalería (botellas de vidrio) reutilizable, contribuiremos a la protección del medio ambiente.

Figura 6

ISO 14001



Nota: Google imágenes

Certificación 2: ISO 9001:2015

El jugo de maracuyá exportado contará con la certificación ISO 9001:2015, ya que es la norma internacional del sistema de gestión de calidad que garantiza que el producto cumple con los más altos estándares de calidad.

Figura 7

ISO 9001:2015



Nota. Google imágenes

Certificación 3: HACCP sistema de certificación

La certificación HACCP está diseñada para cubrir el estado de salud y seguridad de toda la cadena alimentaria, incluida la producción, el procesamiento y la distribución

Figura 8

HACCP



Nota. Google imágenes

2.4. COSTO DE FABRICACIÓN Y/O ADQUISICIÓN

Tabla 10

Costo de fabricación y/o adquisición

INFORMACIÓN			
Descripción	Cantidad	Precio Unitario S/.	Total S/.
Maracuyá	8280,00 K.	3.47	24,300.00
Proceso de Empacado	16200 botellas	0.60	9,720.00
Proceso de Rotulado	16200 etiquetas	0.10	1,620.00
Proceso de Embalado	1350 cajas	0.40	540.00
Proceso de Embalado	50 Cintas	5.00	250.00
Proceso de Embalado	10 Cintas Film	33.80	338.00
Proceso de Paletizado	25 Pallets		625.00
		Total S/.	37,393.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO III

ALMACENAMIENTO

DESCRIPCION DEL ALMACENAMIENTO

Este es el proceso de almacenamiento de bienes físicos antes de que se vendan o distribuyan en un almacén o instalación de almacenamiento dedicado, los almacenes almacenan productos de forma segura y transparente para realizar un seguimiento de donde están los productos, como llegaron, cuanto tiempo han estado almacenados y cuanto hay disponible. (simple, 2019)

3.1. ESTRATEGIA DE ALMACENAMIENTO

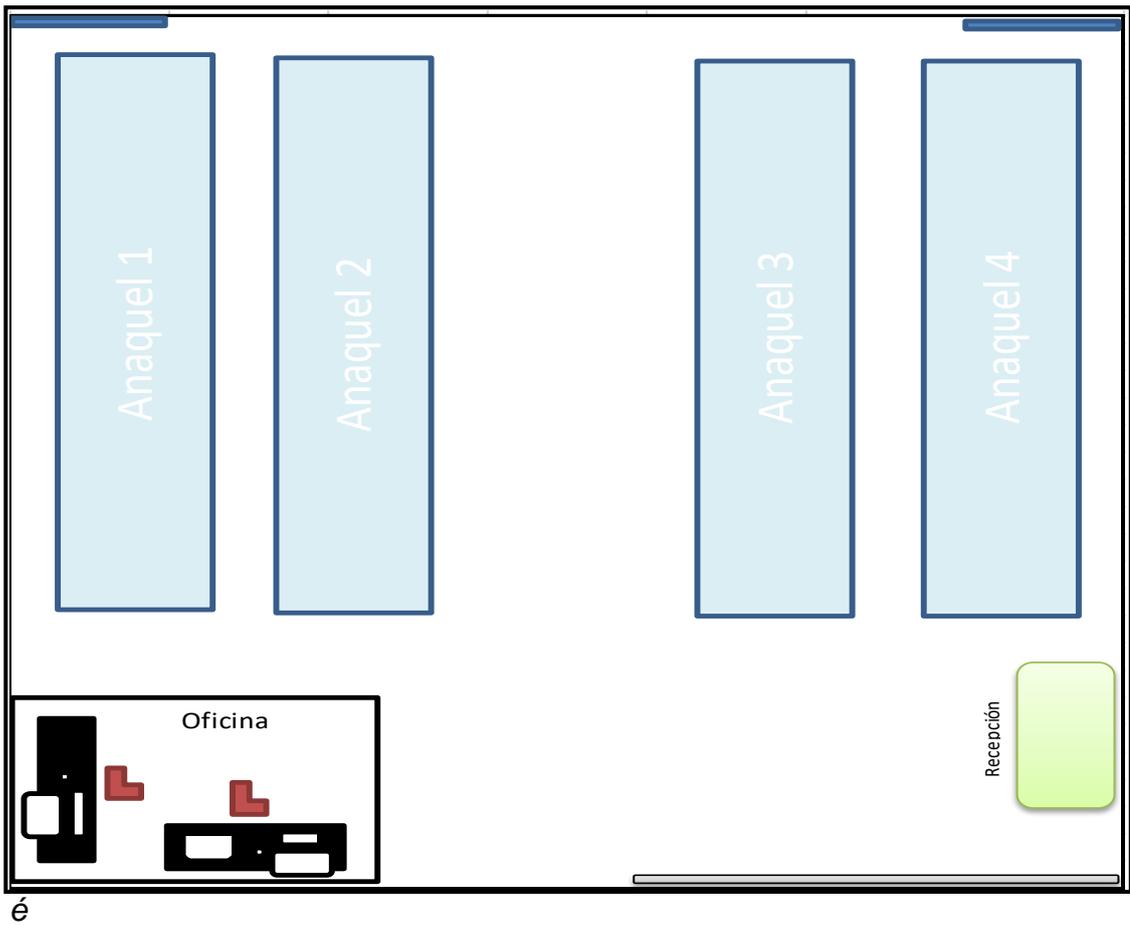
Durante toda la elaboración del jugo de maracuyá debemos conservarlo a temperatura controlada, para tal efecto las dimensiones de la bodega donde se almacenen las cajas de jugo de maracuyá deberían ser de 10 metros de fondo y 5 metros de ancho, dentro del almacén hay dos vías principales que conducen a su final, a la izquierda estarán las tarimas de productos viejos y a la derecha los productos más nuevos.

3.2. LAY-OUT DEL ALMACÉN

El lay-out es la maquetación o disposición, cuando se dice ello, se hace referencia al esquema de distribución de los elementos dentro de un formato o un diseño. Es necesario mencionar que en diversas áreas se utiliza este término, ya que lo podemos escuchar en áreas de tecnología, administración o incluso diseño gráfico, es común que se señale que corresponde a “plan” u “ordenamiento”. (Concepto, 2018)

Figura 10

L



é

Nota. Autoría propia

3.3. DETALLE DE MOBILIARIO USADO EN ALMACÉN

Tabla 11

Equipamiento de almacén

MAQUINARIA E IMPLEMENTOS	NOMBRE	DESCRIPCIÓN
	<p>Estantes de acero inoxidable</p>	<p>Los estantes miden 3.5 m de largo x 1.20 m de profundidad y 3 m de alto, estos estantes tienen la función de sostener cajas de botellas de jugo.</p>
	<p>Apilador de parihuelas</p>	<p>Utilizaremos un apilador de parihuelas para recoger y mover las parihuelas con productos.</p>
	<p>Cajas de cartón</p>	<p>Utilizaremos cajas de carton corrugado</p>
	<p>Cinta de embalaje</p>	<p>Usaremos cinta de embalaje para cerrar las cajas</p>
	<p>Pallet de madera</p>	<p>Los pallet de madera serán usadas para contener los productos, tendrá una dimensión de 1 metro de largo x 1.20 metros de ancho.</p>
	<p>Strech Film</p>	<p>Se utilizara para embalar asegurar la carga que se trasladará.</p>

<p>l c l a</p>		<p>Computadora</p>	<p>Utilizaremos una computadora para registrar los inventarios y mas procesos.</p>
<p>: A u t</p>		<p>Impresora</p>	<p>Se utilizara una impresora para poder facilitar las guías de remisión y facturas correspondientes.</p>
<p>o r í a</p>		<p>Sillas y escritorios</p>	<p>Serán para el uso del personal</p>
<p>p r o p</p>		<p>Cascos de seguridad</p>	<p>Utilizados para la protección de los trabajadores</p>
<p>i a</p>		<p>Zapatos de seguridad</p>	<p>Utilizados para la protección de los trabajadores</p>

Nota. Autoría propia

3.4. COSTO FIJO DE ALMACÉN

Tabla 12

Costo fijo de almacén

CARACTERÍSTICAS	PRECIO UNITARIO S/.	TOTAL S/.
Maquinarias		
Balanza industrial	1,460.00	1,460.00
Faja transportadora	1,543.00	1,543.00
Máquina de tapado al vacío	558.99	558.99.
Transpaleta manual de 2 toneladas	1,243.00	1,243.00
Escalera	330.00	330.00
Equipos		
Tanque de acero inoxidable	8,500.00	8500.00
Extintor	155.00	155.00
Tachos	120.20	120.20
Pallets (25)	25.00	625.00
Implementos	100.00	100.00
Computadora	2,500.00	2,500.00
Impresora	400.00	400.00
Laptop	2,225.00	2,225.00
Luces de emergencia (3)	80.00	240.00
Implementos		
Guantes	21.00	21.00
Mandil	50.00	50.00
Herramientas	200.00	200.00
Señalizaciones	70.00	70.00
Gastos operativos		

Suministros	645.84	645.84
Transporte	467.80	467.80
Personal	1,050.00	1,050.00
Total S/.		25,504.84

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO IV

ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO

DESCRIPCIÓN DEL ROTULADO Y ETIQUETADO

El objetivo de este proceso es proporcionar a los consumidores información sobre las características específicas del producto, su preparación, procesamiento y/o almacenamiento, propiedad y contenido. (Indecopi, 2016)

4.1. MODELOS DE ETIQUETAS / ROTULADO DEL PRODUCTO

Uno de los aspectos básicos que van más allá de la inacción del producto es lo referente al rotulado y etiquetado, por ser un elemento de supervisión y control por las autoridades al momento de la comercialización y exportación.

Nuestra etiqueta ha sido realizada con altos estándares de diseño, con el objetivo de que el consumidor quede cautivado por los colores y formas, que son atractivos para la vista, claro sin dejar de lado los lineamientos de etiquetas y rotulados ya establecidos, deseando así llevar al mercado un buen producto.

Figura 11

Etiqueta

	NOMBRE DEL PRODUCTO	JUGO DE MARACUYÁ
	PAÍS DE FABRICACIÓN	PERÚ
	FECHA DE VENCIMIENTO	F. FABRICACIÓN: 08/2022 F. VENCIMIENTO: 08/2024
	CONDICIONES DE CONSERVACION	SE DEBE MANTENER EN UN LUGAR REFRIGERADO, ALEJADO DE LA EXPOSICIÓN DE LUZ SOLAR O TEMPERATURAS ALTAS PORQUE PUEDEN DETERIORAR EL PRODUCTO.
	OBSERVACIONES	JUGO DE MARACUYA PROCESADO SIN AZÚCAR CON ENDULZANTE NATURAL (MIEL)
	CONTENIDO NETO	500 GR
	NOMBRE Y DOMICILIO LEGAL DEL FABRICANTE	MARAMIEL E.I.R.L. - RUC: XXXXXXXXX AV. XXXXXXXXXX XXXXX XXXXXXXX MARAMIEL.PERU@GMAIL.COM

Nota. Autoría propia

Tabla 13*Modelo de Rotulado*

INFORMACIÓN DEL ROTULADO	
NOMBRE DEL PRODUCTO	JUGO DE MARACUYÁ
PAÍS DE FABRICACIÓN	PERÚ
FECHA DE VENCIMIENTO	F. FABRICACIÓN: 08/2022 F. VENCIMIENTO: 08/2024
CONDICIONES DE CONSERVACIÓN	SE DEBE MANTENER EN UN LUGAR REFRIGERADO, ALEJADO DE LA EXPOSICIÓN DE LUZ SOLAR O TEMPERATURAS ALTAS PORQUE PUEDEN DETERIORAR EL PRODUCTO.
OBSERVACIONES	JUGO DE MARACUYA PROCESADO SIN AZÚCAR CON ENDULZANTE NATURAL (MIEL)
CONTENIDO NETO	500 GR
NOMBRE Y DOMICILIO LEGAL DEL FABRICANTE	MARAPERU E.I.R.L. - RUC: XXXXXXXXXXXX AV. XXXXXXXXXXXX XXXXXX XXXXXXXXX MARAPERU@GMAIL.COM

Nota. Autoría propia

4.2. NORMAS TÉCNICAS APLICABLES

Las normas técnicas que se deben observar durante el proceso de rotulado de los productos a exportar en el estado peruano son:

Normas generales:

- Ley 29571. Código de Protección y Defensa del Consumidor. 02/09/2010
- Circular N° 012-2005-SUNAT/A. Rotulado de mercancías según lo dispuesto en Ley N° 28405 y Reglamento.
- Decreto Supremo 20 -2005- PRODUCE. Reglamento de la Ley de Rotulado de Productos Industriales Manufacturados. 26/05/2005
- Ley 28405. Ley de Rotulado de Productos Industriales Manufacturados. 30/11/2004

Otras Referencias

- Alimentos Envasados Etiquetados NTP 209.038:2009 30/12/2009.

4.3. PROCESO DE ROTULADO

El proceso del rotulado se le va a designar a la empresa encargada de la producción, el mismo que debe adecuarse a las Normas "ITINTEC 209.038", que es la que establece que se debe tener en consideración para realizar un adecuado rotulado, teniendo presente los siguientes ítems: nombre, razón social, marca del fabricante, peso neto en gramos, lote, fecha de envase y fecha de caducidad.

El envase para utilizar en el empaclado del jugo es el más adecuado, para evitar el deterioro de la mercadería a través de la contaminación por microorganismos.

Figura 12

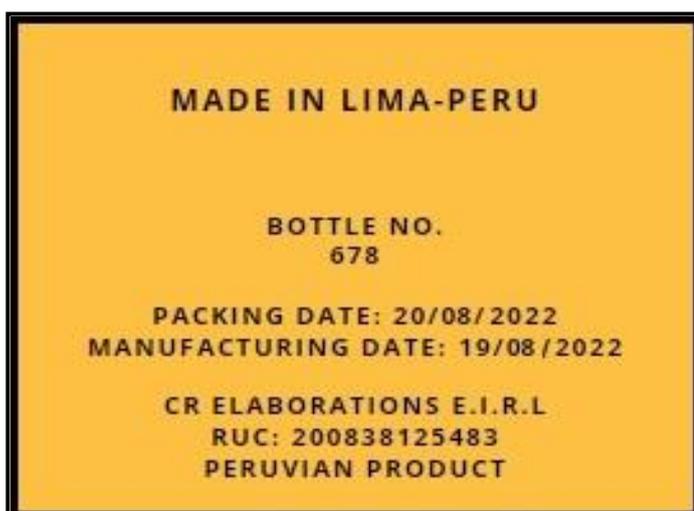
Proceso de rotulado



Nota. Google imágenes

Figura 13

Rotulado



Nota. Google imágenes

4.4. TIEMPOS Y COSTOS DEL PROCESO DE ROTULADO

Para el proceso de las etiquetas, respecto a los tiempos se considera 1 día y 8 horas de trabajo, en base a los costos el proceso unitario es de 0.10 céntimos siendo el costo total de 1620.00 soles; como este proceso es mercerizado el costo total incluye la mano de obra, materiales e insumos.

Tabla 14

Tiempos y costos de los rotulados

DATOS		
Jornada	Etiquetas	Costo
8 hora	16200	0.10

Nota: Autoría propia

CAPÍTULO V

EMPAQUE

DESCRIPCIÓN DEL EMPAQUE

El empaque tiene una funcionabilidad extra que resulta importante; estamos hablando de las indicaciones de uso, los ingredientes y otros textos relevantes que se presentan en la etiqueta de este, con ello los clientes saben de qué este hecho aquello que compran, logrando evitar consumir o comprar algo que pueda afectar su salud. (Euroinnova, 2019)

5.1. FICHA TÉCNICA DEL EMPAQUE SELECCIONADO

El empaque para el Jugo de maracuyá permitirá que se pueda manipular para la distribución, comercialización y transporte de la mercancía a nivel nacional e internacional, también será el idóneo para su almacenamiento, por esto es por lo que tiene que ser de un material resistente para su conservación y protección.

El empaque será fabricado de cartón corrugado y sellado para que el producto no pueda dañarse, contendrá una botella de vidrio 500 ml transparente, que será diseñado especialmente para proteger el producto, además de que contara con una presentación atractiva para la vista del consumidor de países bajos.

Tabla 15

Ficha técnica del empaque

Aspectos principales



El empaque seleccionado para el proceso de exportación es la caja de cartón corrugado el cual servirá para protegerlo de manera adecuada el producto, así como su traslado del mismo.

Características	- Su composición es de vidrio - Resistente - Es reutilizable
Medidas	Diámetro 79.3 mm, x Altura 245 mm
Material	Vidrio
Capacidad	500 ml
Nota. Autoría propia	

5.2. CRITERIOS USADOS PARA LA SELECCIÓN DE EMPAQUE

Deben cumplir con las normas nacionales de calidad, las exigencias del mercado destino y las características solicitadas por el comprador.

- Material inerte
- Seguridad
- No interfiere con el contenido
- Calidad
- Presentación
- Diseño

5.3. PROCESO DE EMPAQUE

Para empezar con esa etapa, se tiene que comprar el empaque, el cual debe cumplir con las medidas proporcionadas para que la botella de 500 ml que alberga la bebida natural la mantenga en buen estado, para ello es que se seguirá un estricto control de calidad, puesto que la finalidad será la distribución del producto.

5.4. TIEMPO Y COSTO DEL PROCESO DE EMPACADO

El empackado tendrá como tiempos y costos las siguientes consideraciones:

Tabla 16

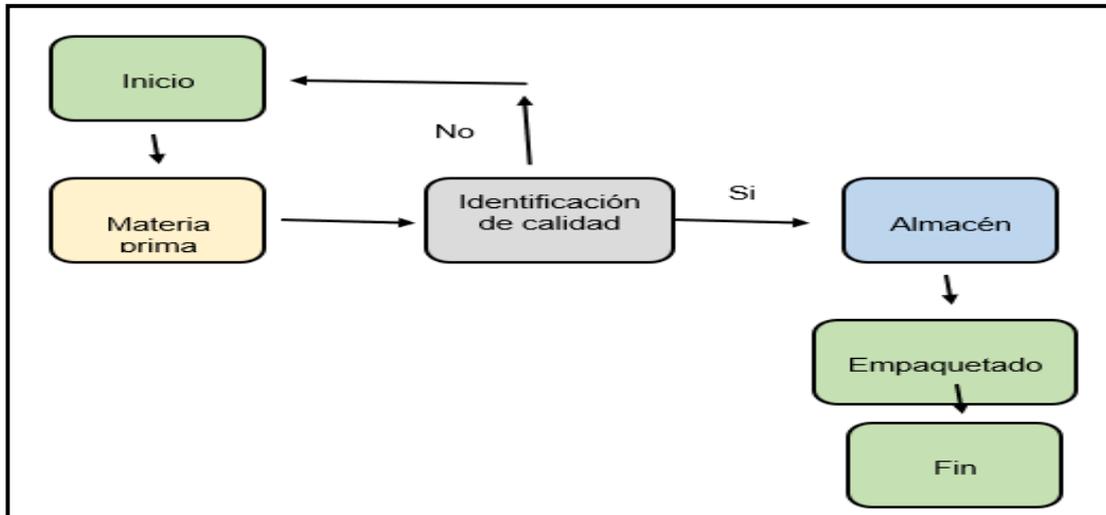
Costos de empaque

DETALLE	TIEMPOS	COSTOS S/.
Envases 16,200		13,996.50
Selección del producto	12 horas	
Proceso	48 horas	
Total	3 días	13,996.50

Nota. Autoría propia

Figura 14

Flujograma del proceso de empackado



Nota. Autoría propia

CAPÍTULO VI

EMBALAJE

DESCRIPCIÓN DEL EMBALAJE

Embalajes de cartón corrugado cuya función es contener, proteger, almacenar, identificar y transportar productos. (Economipedia, 2018)

6.1. FICHA TÉCNICA DEL EMBALAJE SELECCIONADO

Los embalajes para almacenaje y envío cumplirán unas funciones que sin duda se consideran imprescindibles para garantizar la integridad de las

mercancías que pasarán un tiempo en el almacén o serán transportadas a nuestro pequeño almacén.

Tabla 17

Ficha técnica del embalaje

FICHA TÉCNICA		
Descripción	Cartón corrugado cuya función es contener, proteger, almacenar, identificar y transportar productos.	
Características físicas del empaque	Ancho	34 cm
	Largo	26 cm
	Alto	11 cm
	Resistencia vertical	21
	Resistencia horizontal	21
	Calibre	6 – 7 – 8 – 9 – 10 – 12
	Color	Marrón

Nota. Autoría propia

6.2. CRITERIOS USADOS PARA LA SELECCIÓN DEL EMBALAJE

Deben cumplir con las normas nacionales de calidad, las exigencias del mercado destino y las características solicitadas por el comprador.

- Material inerte
- Seguridad

- No interfiere con el contenido
- Calidad
- Presentación

6.3. PROCESO DE EMBALAJE

El embalaje radica en la protección del producto. Cuando se culmina con el empaquetado, se embalar las cajas que serán exportadas hacia su destino final.

6.4. TIEMPOS Y COSTOS DEL PROCESO DE EMBALAJE

El empaquetado tendrá como tiempos y costos las siguientes consideraciones:

Tabla 18

Costos de embalaje

DESCRIPCIÓN	TIEMPOS	COSTOS S/.
Cajas 1,350		480.00
Selección del producto	48 horas	
Proceso	72 horas	
Total	5 días	480.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO VII

UNITARIZACIÓN

DESCRIPCIÓN DE LA UNITARIZACIÓN

Este proceso logístico forma parte de las actividades de procesamiento necesarias para la preparación de grandes pedidos, proceso que ha cobrado gran relevancia en los últimos años, gracias a la aplicación de nuevas tecnologías y la automatización de las operaciones. (School, 2018)

7.1. FICHA TECNICA DEL PALLET SELECCIONADO

Consiste en agrupar el embalaje, por unidades de transferencia de la carga, con el propósito de facilitar el transporte, conservando la integridad del embarque durante el periodo de tiempo de dure la movilización.

El pallet escogido es de tamaño estándar puesto que con esto va a satisfacer las necesidades de nuestra mercancía y así mismo puede llevar las cantidades y el peso ya estudiado para su debida exportación al lugar de destino. Adicional a ello, su diseño será el apropiado para facilitar el transporte, el desembarque, la distribución y la exportación.

Tabla 19

Ficha Técnica del pallet

FICHA TÉCNICA		
Items	Cantidad	Unidad de Medida
Tipo de pallet	Cuatro vías de entrada Estándar	
Tamaño		
Material estructura	Madera	
Medidas de ancho	1.2 m	
Medidas de largo	1 m	
Medidas de fondo	1.50 m	
Nota. Autoría propia		

7.2 CRITERIOS USADOS PARA LA SELECCIÓN DEL PALLET

Es la práctica que se realiza para el transporte de la mercancía en contenedor con una forma y tamaño uniforme, de gran utilidad para el traslado de productos manufacturados, como el caso del Jugo de Maracuyá.

- Diseño apropiado acorde al centro de distribución.
- Permita movilizar en una sola carga, la mayor cantidad de cajas o productos disponibles.
- El pallet seleccionado debe ser práctico para la carga, transporte, descarga y almacenamiento del producto.
- Garantice optimización de los recursos y eficiencia de procesos, para una integración adecuada en la cadena de suministros.

7.3. PROCESO DE PALETIZACIÓN

Se alquilará el contenedor compuesto por 25 pallets mandado al país elegido, tenemos 16200 unidades de jugo de maracuyá, cada pallet conformado por 54 cajas de 12 unidades divididas de forma correcta.

Figura 15

Proceso de paletizado



El pallet es de tamaño estándar y contendrá 54 cajas que tendrán 12 unidades de Jugos de maracuyá cada una.

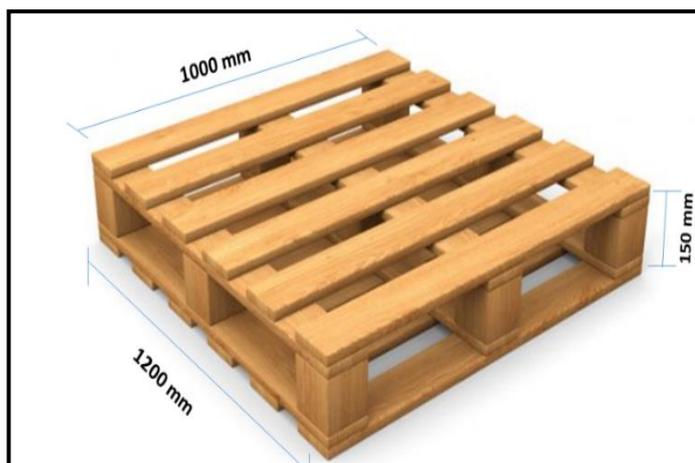
Nota: Autoría propia

7.4. PLANO DE ESTIBA DEL PALLET

El plano de estiba del pallet es muy necesario para poder lograr mejores beneficios, en cuanto a la automatización de la carga de producto, con esto vamos a lograr optimizar los procesos requeridos en la cadena de suministros, por esto es que se recomienda un tamaño de pallet estándar.

Figura 16

Plano de estiba del pallet



Nota. Google imágenes

7.5. TIEMPO Y COSTO DEL PROCESO DE PALETIZADO

Este aspecto siempre va a depender del tiempo de entrega de la mercadería, así como de haber pasado por las medidas de calidad y en el mejor de los casos no haber sufrido algún tipo de retraso en la entrega.

Tabla 20

Costo de paletizado

DESCRIPCIÓN	TIEMPOS	COSTOS S/.
Cajas 1,350		480.00
Selección del producto	48 horas	
Proceso	72 horas	
Total	5 días	480.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO VIII

CONTENEDORIZACIÓN

DESCRIPCIÓN DE LA CONTENEDORIZACIÓN

La contenedorización es una tecnología para el transporte de mercancías con contenedores del mismo tamaño y forma, los contenedores se utilizan para almacenar y mover mercancías. (Ibertransit, 2019)

8.1. FICHA TECNICA DEL CONTENEDOR SELECCIONADO

Se empleará para el transporte de la mercancía en un contenedor con una forma y tamaño uniforme, lo cual representa una gran utilidad para el traslado de productos manufacturados, como el que es nuestro caso del Jugo de maracuyá.

Tabla 21

Ficha técnica del contenedor

Características técnicas (reefer 40')		
Items	Cantidad	Unidad de Medida
Longitud interna	593 cm	
Ancho interno	235 cm	
Alto interno	239 cm	
Ancho de la puerta	233 cm	
Alto de la puerta	228 cm	
Tara	2270 kg	
Carga máxima	21700 kg	



Nota. Autoría propia

8.2. CRITERIOS USADOS EN EL CONTENEDOR

En la práctica para seleccionar un contenedor que llevará la carga del producto se realiza conforme a criterios como: Control de temperatura, tiempo del transporte, dimensiones del cajón donde será trasladada la mercancía, el más usado es de 20' y 40' pies, con un ancho de 8' pulgadas * 8'5" de alto.

8.3. PROCESO DE CONTENEDORIZACIÓN

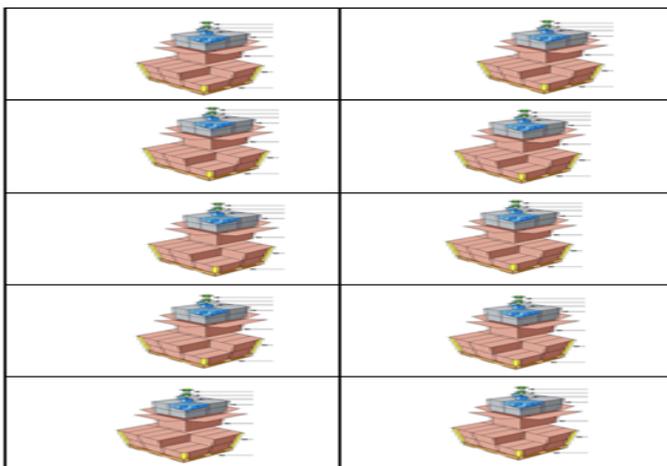
- Asegurar que no exista torsión o deformación en el contenedor por no colocarlo en un plano netamente horizontal.
- No mover las cargas por encima de 800 Kg., para ello se hace uso de una grúa de tipo frontal manual.
- Realizar un plano de estiba para cerciorar que tanto la carga, como el peso están distribuidas de manera equitativa, sobre la superficie del contenedor.
- Asegurar la forma de acomodo del paletizado.

8.4. PLANO DE ESTIBA DEL CONTENEDOR

Se refiere al arte de ubicar la carga que se encuentra a bordo para su transporte correspondiente, siempre teniendo especial cuidado en lo que respecta tanto a la seguridad del buque como de la tripulación, se debe ocupar espacios mínimos a fin de evitar averías y disminuir la demora en el puerto donde se realizará la descarga.

Considerando que el transporte de Jugo de maracuyá es delicado por el contenido y envasado del producto, se presenta los diferentes modelos en los cuales se pueden ordenar las cajas en la estiba.

Figura 17



Plano de estiba del contenedor

Nota. Autoría propia

8.5. TIEMPO Y COSTO DE CONTENEDORIZACIÓN

El pallet contará con 27 cajas de jugos debido al peso y cada caja contendrá 12 unidades de jugos, tenemos un total de exportación en unidades 324 unidades por pallet, el tiempo se estima entre 1 a 2 días.

Tabla 22

Costos de contenedorización

DESCRIPCIÓN	TIEMPOS	COSTOS S/.
Contenedor 40´		2,800.00
Ubicación del pallet		
Proceso	24 horas	
Total	1 día	2,800.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO IX

TRANSPORTE

DESCRIPCIÓN DEL TRANSPORTE

El transporte es importante porque es responsable de mover los bienes desde el punto de origen hasta el destino, el transporte es el movimiento de productos de un lugar a otro a lo largo del camino desde el comienzo de la cadena de suministros hasta el cliente. (Logisweb, 2020)

9.1. PROVEEDOR DEL TRANSPORTE INTERNO

Entre los principales proveedores de transportes se encuentra Agunsa, el cual está ubicado en Perú.

Tabla 23

Proveedor del transporte

Nº	Proveedores	Lugar
1	RANSA Comercial S.A.	Arequipa, Callao, Paíta
2	ORVEX Logística inteligente	Arequipa, Lima, Callao
3	ACH Almacenes central Huachipa	Arequipa, Mollendo, Callao
4	Olva Courier	Lima, Cobertura Nacional
5	DHL Express Perú	Callao, Callao, Callao

utoría propia

Empresa Provedora: Ransa Comercial S.A.

Lugar: Arequipa, Lima, Callao

Servicio: Agente de transporte internacional, operador logístico

Figura 18

Ransa comercial S.A.



Nota: Google Imágenes

Empresa Provedora: Orvex Logistica inteligente

Lugar: Arequipa, Lima, Callao

Servicio: Agente de transporte interno

Figura 19

Orvex Logistica Inteligente



Nota: Google imágenes

Empresa Provedora: ACH – Almacén central Huachipa S.A.

Lugar: Arequipa, Mollendo, Callao

Servicio: Operador Logístico de transporte interno e internacional

Figura 20

ACH – Almacén central Huachipa S.A.



Nota: Google imágenes

Empresa Provedora: Olva Courier S.A.

Lugar: Lima, Cobertura Nacional

Servicio: Transporte interno

Figura 21



Olva Courier S.A.

Nota: *Google imágenes*

Empresa Provedora: DHL Express Perú

Lugar: Callao, Callao, Callao

Servicio: Agente de transporte interno e internacional

Figura 22

DHL Express Perú



Nota: *Google imágenes*

9.2 COSTO DE TRANSPORTE INTERNO

Son los costes en los que incurre internamente la empresa o proveedor encargado de la función de transporte de mercancías, por carretera, desde el centro logístico hasta el cliente o en varios puntos de la cadena de suministro (Beetrack, 2019)

Tabla 24*Gastos de tránsito interno*

GASTOS DE TRANSPORTE INTERNO			
Servicio de recojo	Unidad	Rango de peso Tarifa	Tarifa S/.
Servicio	Tráiler 2021	8280.00 kg	420.00
SERVICIOS DE ADUANA			
Servicio	Exportación definitiva		Tarifa S/.
Comisión mínima de Aduanas	860		860.2
Gastos operativos	293		293.25.
Aforo físico	293		293.25
Transmisión	196		195.50
Total			2,062.20

Nota: *www.expresomarvisur.com***9.3. PROVEEDORES DE TRANSPORTE INTERNACIONAL**

Los servicios de envío internacional son parte de la logística internacional además de apoyar el negocio logístico de los importadores y exportadores, ya que brindan las herramientas logísticas necesarias para realizar negocios internacionales.

Tabla 25

Proveedores de transporte internacional

Nº	PROVEEDORES INTERNACIONALES	LUGAR
1	Proveedor Internacional Dole - Ocean Cargo Express	Lima
2	Proveedor Internacional Intermarine	Lima
3	Proveedor Internacional Seaboard	Lima

Nota. Autoría propia

Empresa Provedora: Dole - Ocean Cargo Express

Lugar: Lima

Servicio: Agente de aduanas para la exportación del producto “jugo de maracuyá” a Países Bajos.

Figura 23

Dole Ocean Cargo Express



Nota. Google Imágenes

Empresa Provedora: Intermarine

Lugar: Lima

Servicio: Agente de aduanas para la exportación del producto “jugo de maracuyá” a Países Bajos.

Figura 24

Intermarine



Nota: Google Imágenes

Empresa Provedora: Seaboard

Lugar: Lima

Servicio: Agente de aduanas para la exportación del producto “jugo de maracuya” a Países Bajos.

Figura 25

Seaboard



Nota: Google Imágenes

9.4. COTIZACIÓN DE FLETE MARÍTIMO Y AÉREO

Tabla 26

Cotización de flete marítimo

SERVICIOS DE ADUANA		
Servicio	Exportación definitiva	Tarifa S/.
Comisión mínima de Aduanas	860	860.2
Gastos operativos	293	293.25.
Aforo físico	293	293.25
Transmisión	196	195.50
Gestión de Despacho de Contenedor Exportación		562.88
Precio del contenedor	Valor por kg	231, 840
Total	13.80	234,045.08

Nota: Autoría propia

CAPÍTULO X

SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1. AGENTES DE ADUANA

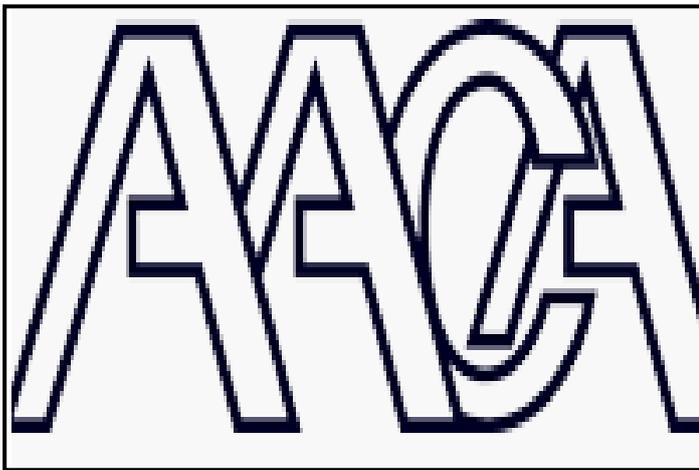
La persona decisiva y principal en todas las actividades económicas es el agente de aduanas, quien será el responsable del control legal de importación y exportación en la aduana por lo que debe tener un conocimiento completo de las normas aduaneras y todas estas leyes nuevas y modificadas, administrativas. (Estrecho, 2019)

Agente: Atlanta Air Cargo Association

Para garantizar un servicio de calidad, Atlanta Air Cargo Association brinda a sus clientes servicios logísticos integrados en los campos de transporte marítimo comercial, transporte aéreo y terrestre, despacho de aduanas transporte local y consultoría de comercio exterior.

Figura 26

Atlanta Air Cargo Association



Nota. Google Imagenes

Agente: Customs And Trade Services Inc

Customs and Trade Services, Inc. (CTS) presta servicios logísticos. La empresa ofrece servicios de transporte, flete y carga, corretaje de aduanas y cadena de suministro. CTS atiende a clientes de todo el mundo

Figura 27

Customs and trade services Inc



Nota. Google Imágenes

Agente: Corban Trans Logistic S.A.C.

Con el fin de brindar servicios de Corban Trans Logistic s.a.c. brinda a sus clientes servicios de logística integral en el ramo del transporte internacional, aéreo y terrestre.

Figura 28

Corban Trans Logistic S.A.C.



Nota: Google Imágenes

10.2. COSTO DE AGENCIAMIENTO

Las concesiones portuarias fijan tarifas para los servicios combinados de carga y navegación, este servicio se conoce como servicio de carga estándar y servicio de barco estándar e incluye todos los servicios portuarios necesarios para mover contenedores desde la puerta de la terminal portuaria hasta asegurar a bordo y viceversa.

Tabla 27

Ejemplo Cotización de la empresa Transpacific Cargo

COTIZACIÓN DE EXPORTACIÓN DE TRANSPACIFIC CARGO					
N° de Cotización	82	vigencia	15/01/23		
Ejecutivo:	Eduardo	Para:	Edwin Corrales Ramos		
Fecha:	Moscoso 10/11/22	Atte.:	Edwin Corrales Ramos		
Régimen:	Exportación	Régimen	CIF	Peso	Almacén:
Vía:	Maritima	Aduanera:	-	bruto:	Dirección
Tipo de carga:	Incitemos:	Puerto	Volumen:	Recojo:
Tipo de flete:	Paquetes	Ref.:	del	Valor:	Dirección de
Tipo servicio:	Integral	Puerto de	Callao	FOB.	entrega:
Tipo de despacho	Anticipado	origen:	Puerto	Flete:	Dimensiones:
		Puerto	de	Seguro:	Transportistas:
		destino:	Nueva	Valor	Tipo de
			York y	FOB:	cambio:
			Nueva	Días	
			Jersey	libres:	
Gastos de origen:	CUR	Dólares	Soles	Detalle	
Flete:	USD	\$2.650.00	-	X Contenedor	
Seguro internacional:	USD	\$350.00	-	405T/HQ	
Sub total:		\$3,000.00	-		
Gastos locales:	CUR	Dólares	Soles	Detalle:	
Visto bueno:	USD	\$152.00	-	X Contenedor	
Gastos administrativos:	USD	\$100.00	-	(Aprox.)	
Comisión	USD	\$215.00	-	X Despacho	
Aduana:	USD	\$55.00	-	CIF 922.00 USD	
	USD	\$400.00	-	X Despacho	

Precintado:		
Aproximado:		
Sub Total:	USD	\$922.00
IGV:	USD	\$175.00
Total Origen y locales:	USD	\$1097.00
Tiempo de transito:		14 Días Semanal
Frecuencia en salidas :		
Esta cotización formal representa las tarifas de carga general es específicamente marítima y no aplica para embarques de mercancías peligrosas que se manipule de una manera compleja		
Nota. Correo electrónico		

10.3. ASEGURADORAS

Las compañías de seguros prestan servicios de seguros y asumen obligaciones de indemnización.

Tabla 28

Empresas de seguro

DESCRIPCIÓN	
DHL	1.92% VALOR FOB
VIP Corredores de seguros	1.89% VALOR FOB
HAMBURG SUD	1.90% VALOR FOB

Nota. Autoría propia

10.4. PÓLIZA DE SEGUROS (COBERTURA Y COSTO)

Una póliza de seguro es un conjunto de documentos que describen los términos de un contrato de seguro.

Tabla 27

Póliza de seguros

DESCRIPCIÓN	
10%	Valor FOB

Nota. Autoría propia

10.5. DEPÓSITOS TEMPORALES

NEPTUNIA:

Cuentan con más de 736.500 metros cuadrados de espacio de almacén y servicios logísticos que implementan tecnologías líderes en la industria, lo cual hacen con el objetivo de brindar soluciones más innovadoras y eficientes, asegurando así un impacto positivo y sustentable en la economía, la sociedad y el planeta.

RANSA:

Proporciona almacenamiento de mercancías en tránsito de almacén a almacén, así como el almacenamiento de mercancías especiales como cereales, mercancías peligrosas y materiales congelados.

ALCONSA CALLAO

Los servicios que ofrece son un esfuerzo de colaboración para transportar sus productos desde el punto de origen hasta el destino, brindando un servicio integral confiable en su solución integral de manejo de carga y almacenamiento de contenedores.

CAPÍTULO XI

INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO

11.1 PUERTOS, AEROPUERTOS O TERMINALES DISPONIBLES PARA LA CARGA PERUANA

Puerto del callao

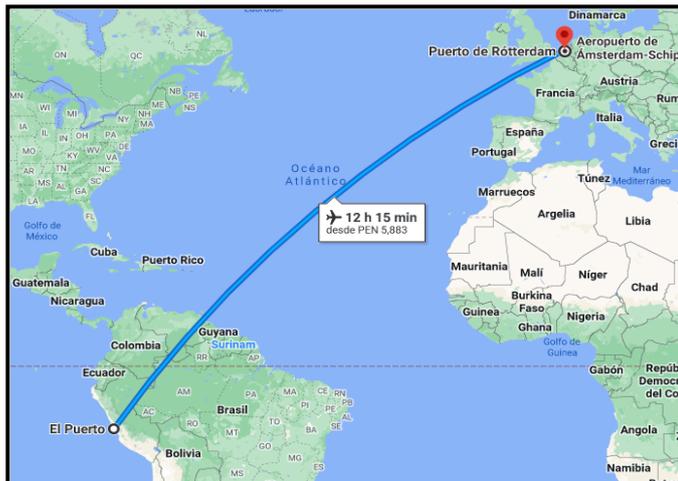
El puerto del callao es un puerto del Perú ubicado en el sureste del océano pacífico, perteneciente también a la ciudad del callao, en la provincia constitucional del callao, y es un puerto facto de lima.

Puerto de Rotterdam

El puerto de Rotterdam es uno de los puertos más grandes de Europa, se ubica en la ciudad de Rotterdam, en los países bajos.

Figura 29

Mapa de origen y destino



Nota. Google imágenes

Figura 30

Puerto del callao



Nota. Google Imágenes

Figura 31

Puerto de Rotterdam



Nota. Google imágenes

11.2 ANÁLISIS DE LA INFRAESTRUCTURA VIAL, PORTUARIA Y AEROPORTUARIA DEL PAÍS DE DESTINO

Uno de los puertos lo suficientemente grandes como para albergar a los barcos más grandes del mundo, es el puerto de Rotterdam que alberga 6 terminales de crudo, 5 refinerías de petróleo, 43 empresas químicas y petroquímicas, 3 empresas de gas y muchos otros.

Figura 32

Infraestructura portuaria puerto de Rotterdam



Nota. Google Imágenes

11.3 DESCRIPCIÓN, ANÁLISIS DE LOS PRINCIPALES PUERTOS Y AEROPUERTOS INCLUYENDO RUTAS, INFRAESTRUCTURA, CAPACIDAD, RESTRICCIONES, SERVICIOS, PROCEDIMIENTOS, COSTOS, ETC.

Este es un puerto con un canal de 46 a 50 pies de profundidad, aunque en profundidad sus pilas conservan las medidas prescritas de 56 a 60 pies, la profundidad de anclaje varía de 31 pies a 35 pies. Anteriormente el puerto de Rotterdam era el único responsable de los aspectos marítimos del puerto, pero el crecimiento de los trabajos de contenedores y el intercambio de mercancías los obligó a ampliar sus instalaciones, proximidad a zonas residenciales de la ciudad y presión posterior de los políticos locales, grupos

ecológicas y vecinos del barrio, impulso la obligación del puerto de crear parques y aéreas verdes, todos los cuales podrían construirse como barreras entre las áreas residenciales y las áreas industriales en el puerto.

11.4 DATOS DE PROVEEDORES DE SERVICIOS LOGÍSTICOS EN EL PAÍS DE DESTINO

DHL

Es una empresa de logística internacional alemana que ofrece servicios de mensajería. Esta empresa se encarga de la entrega de paquetes y correo urgente, lo cual es parte de una división de la empresa de mensajería alemana Deutsche Post.

Figura 33

DHL



Nota: Google Imágenes

FedEx Express

Es una compañía de servicios logísticos de origen estadounidense, que tiene cobertura a nivel internacional.

Figura 34

FedEx Express



Nota. Google imágenes

CAPÍTULO XII

DISTRIBUCIÓN

12.1 DATOS DE PROVEEDORES DE SERVICIOS LOGÍSTICOS EN EL PAÍS DE DESTINO

La secuencia para la exportación del producto, que en este caso es el jugo de maracuyá con destino a Países Bajos.

Figura 35

Ejemplo de
Mapeo descriptivo

Líneas Navieras:
Callao - Rotterdam

Puerto de origen:
Callao (Perú)

Puerto de destino:
Rotterdam (Países Bajos (Holanda))

Tarifa promedio de flete por contenedor
20 pies: \$ 3000
40 pies: \$ 3900
40 pies refrigerado: \$ 6000

Mercadería Consolidada
Tm/m³
\$ 100

Línea naviera	Agente	Depósito	Días de tránsito	Frecuencia de salida
Hamburg Sud	Columbus	Alconsa	25	SEMANTAL
HAMBURG SUD	COLUMBUS	ALCONSA	23	SEMANTAL

Nota. Autoría propia

Figura 36

Mapeo comercial



Nota. Autoría propia

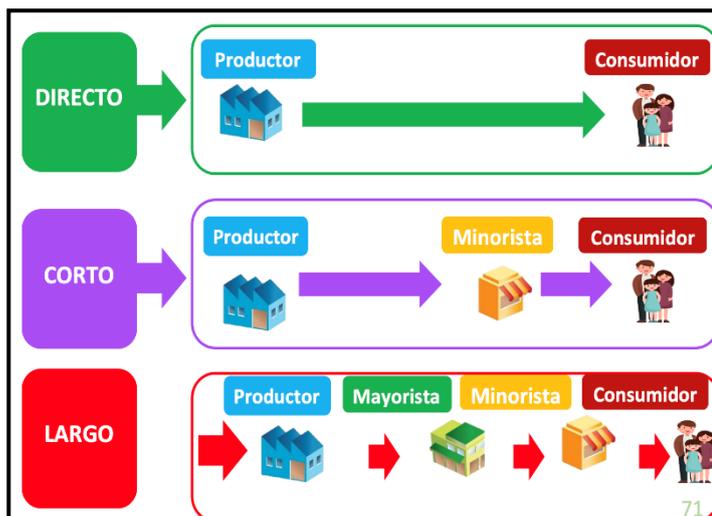
12.2 IDENTIFICACIÓN Y DESCRIPCIÓN DE CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Aquellos caminos por los cuales se movilizará nuestro producto para finalmente llegar al consumidor son los llamados canales de distribución,

cuya elección es fundamental puesto que de no hacer una elección correcta eso puede representar un gran riesgo de pérdida de nuestros productos, es por ello que en el caso de nuestro jugo de maracuyá escogimos en canal directo sin intermediarios.

Figura 37

Canales de distribución



Nota: Google Imágenes

Tabla 28

Datos de consumidores finales

Consumidor final	Lanisher Shinder
Descripción	Empresa considerada como una de los principales importadoras y distribuidora de Jugos
Principales puntos de venta	Hoteles, bares y restaurantes

Nota. Autoría Propia

12.3 CANAL CON MAYOR FLUJO COMERCIAL PARA LAS IMPORTACIONES DEL PRODUCTO

Haciendo las evaluaciones decidimos optar por el canal directo para la exportación de nuestro producto puesto que tiene un menor costo y el producto llega directamente al consumidor final.

Figura 37

Canal directo



Nota: Google imágenes

12.4 IDENTIFICACIÓN Y CUANTIFICACIÓN DE LOS MARGENES DE INMEDIACIÓN CONDICIONES DE COMPRA (60-90-120 DÍAS, ICOTERMS UTILIZADOS) VOLÚMENES MÍNIMOS, ETC

La exportación del Jugo de maracuyá para los Países Bajos utilizando el canal directo es sumamente beneficiosa para nuestra empresa, ya que con esto se alcanza los objetivos puestos al principio del proyecto y genera una rentabilidad acorde a lo pensado.

Incoterm FOB Obligaciones del Vendedor

- El vendedor transporta y entrega la mercancía en el lugar y plazo determinado, previo acuerdo y en las condiciones del comprador.
- El vendedor tiene que dar aviso suficiente de que la mercancía ha sido entregada.
- El vendedor debe pagar los gastos de aquellas operaciones de verificación, comprobar la calidad de la mercancía, medida, peso y recuento.
- El vendedor debe proporcionar el embalaje requerido para el transporte de la mercancía.

Incoterm FOB Obligaciones del comprador

- El comprador debe obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de importación o autorización oficial y realizar, si es necesario, todos los trámites aduaneros, para la importación de la mercancía.

- El comprador deberá pagar todos los gastos relativos a la mercancía desde el momento en que haya recibido la carga, así como de cualquier otro gasto adicional en que haya incurrido.
- El comprador debe pagar los gastos previos al embarque de la mercancía, excepto cuando la inspección sea ordenada por las autoridades del país de exportación.
- El comprador debe cubrir todos los gastos que haya incurrido en obtener los documentos y/o mensajes electrónicos que confirmen la entrega de la mercancía, así como rembolsar aquellos gastos incurridos por el vendedor al prestar su ayuda al respecto.

12.5 PERSPECTIVAS ESPERADAS EN MATERIA DE EVOLUCIÓN, DIVERSIFICACIÓN SIMPLIFICACIÓN O ESPECIALIZACIÓN DE LOS ACTORES DE LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN

Dentro de la tendencia, la comercialización de la demanda y oferta del Jugo de maracuyá es determinante el crecimiento en el Países Bajos, ya que habrá consumidores de todas las edades, lo que genera un crecimiento en las compras sin olvidar que otro de los factores se basa en el consumo de los restaurantes, hoteles, etc., que buscan probar nuevos sabores o sabores exóticos en cuanto a bebidas procesadas.

En atención a los mencionado, las tendencias de comercialización, actúa mediante estrategias donde los exportadores peruanos, deben proveer las necesidades escasamente atendidas en la población de Países Bajos, con el objeto de posicionar al jugo de maracuyá peruano en las mentes de los consumidores como un producto de calidad, que brinde una experiencia agradable para el cliente.

CAPÍTULO XIII

MATRIZ DE COSTO DE EXPORTACIÓN

DESCRIPCIÓN DE LA MATRIZ

Como se visualiza en la imagen, en el cuadro dentro de los costos de planta están: los costos fijos, la mano de obra, los costos de producción, gastos de administración, el costo de paletizado, y los gastos de exportación, todos aquellos documentos y servicios que se necesiten para tal acción, es así que, teniendo el valor de estos gastos, es que podemos generar el valor FOB y calcular el valor que se le dará al producto a exportar, considerando que se espera una utilidad del 5%.

Tabla 31

COSTO DE LA EXPORTACIÓN PRIMER ENVÍO				
		TIPO DE CAMBIO		3.9
		UTILIDAD		5%
Egresos	Ene	Feb	Marzo	COSTO TOTAL DEL PRIMER ENVÍO
	(Expresado en US\$)			
Costo fijo	51.53	56.39	57.68	165.60
Luz	23.07	24.35	28.21	
Agua	7.96	11.54	8.97	
Internet	20.50	20.50	20.50	
Mano de obra	910.26	910.26	910.26	2730.78
Almacenero	269.23	269.23	269.23	
Lavoratorista	384.62	384.62	384.62	
Personal de Limpieza	256.41	256.41	256.41	
Producción	10440.86	10440.86	10440.86	31322.58
Maracuyá	7367.08	7367.08	7367.08	
Envases de vidrio	2492.31	2492.31	2492.31	
Cajas de cartón 40x40x20	46.15	46.15	46.15	
Transporte transporte	119.94	119.94	119.94	
Etiquetas	415.38	415.38	415.38	
Gasto de venta y administración	565.91	574.91	584.61	1725.43
Contador	512.82	512.82	512.82	
Alquiler de almacén en Lima	36.00	45.00	55.00	
Utiles de escritorio	12.82	12.82	12.52	
Utiles de limpieza	4.27	4.27	4.27	
Costo del paletizado	119.47	119.47	134.38	373.32
Divisores	11.54	11.54	11.54	
Cinta film	92.93	92.93	92.93	
Cinta scotch	15.00	15.00	29.91	
COSTO TOTAL EN PLANTA	12088.03	12101.89	12127.79	USD 36,317.71
GASTOS ADUANEROS				
Agente aduanas			466.67	
Emision B/L			250.00	
Derecho de Embarque			412.81	
Visto Bueno			160.00	
Deposito temporal			55.00	
Corruier(documento cliente destino)			38.00	
Gastos Administrativos			200.00	
Certificado de origen			9.23	
Certificado sanitario (DIGESA)			95.85	
Carga y estiba al contenedor			96.80	
Transporte interno			107.69	
Imprevistos			1000.00	
GASTOS DE EXPORTACIÓN			2892.05	USD 2,892.05
VALOR FOB				USD 39,209.76
	Exportación	Nro unidades		16200.00
		Costo unitario (dólares) (Valor FOB)		USD 2.42
		Costo unitario (soles) (Valor FOB)		9.44
		Porcentaje de Utilidad		5.00%
		Precio unitario (dólares) (Valor FOB)		2.54
		Precio unitario (soles) (Valor FOB)		9.91
	Merma	Nro unidades		425.25
		Precio unitario (dólares) (Mercado local)		0.89
		Precio unitario (soles) (Mercado local)		3.47

Cantidad para exportar

Nota. Autoría propia

Tabla 32*Proyección de Ingresos y Egresos*

PROYECCIÓN DE INGRESOS Y EGRESOS					
Nro de exportaciones	4				
Tasa de crecimiento anual	5%				
CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS (+)	163936.80	172133.64	180740.32	189777.34	199266.21
Venta del producto	163936.80	172133.64	180740.32	189777.34	199266.21
COSTOS (-)	147258.03	151838.85	159430.79	167402.33	175772.45
Costo fijo	2649.60	2782.08	2921.18	3067.24	3220.61
Mano de obra	10923.12	11469.28	12042.74	12644.88	13277.12
Producción	125290.31	131554.83	138132.57	145039.20	152291.16
Gasto de venta y administración	6901.72	7246.81	7609.15	7989.60	8389.08
Costo del paletizado	1493.28	1567.94	1646.34	1728.66	1815.09
Gastos de exportación	11568.21	12146.62	12753.95	13391.65	14061.23

Nota. Autoría propia

El número de exportaciones que se va a realizar en un año son 4, con una tasa de crecimiento del 5%, como se puede visualizar en la proyección de ingresos y egresos, todos los montos son positivos y van en crecimiento cada año, eso quiere decir que la venta del producto es viable.

CAPÍTULO XIV

EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA

14.1. COSTOS DE OPORTUNIDAD DE CAPITAL

Para el proceso de exportación de nuestro producto y determinar los costos de oportunidad de capital es muy importante para que el proyecto se pueda considerar viable o no, estos costos de oportunidad hacen referencia a los gastos señalados en la inversión fija del proyecto en el capital de trabajo que corresponde a la mano de obra, al total general, a los porcentajes del aporte propio y del préstamo, la inversión total que se necesita para este negocio, es de \$9,962.42, el 60% será financiado por mi persona, y lo restante que es un 40% financiado por un préstamo del banco.

Tabla 29*Costo de oportunidad de capital*

FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y COSTO DE OPORTUNIDAD DE CAPITAL						
TOTAL INVERSIÓN	USD 9,962.42					
Fuente	DESTINO				Costo de la Fte Fcto	Cálculo del COK
	Inversión Fija	Capital de trabajo	Total	Porcentaje		
	5711.81	4250.61	9962.42			
Aporte propio	3200.00	2800.00	6000.00	60%	7%	4.22%
Préstamo	2511.81	1450.61	3962.42	40%	24.34%	9.68%
Total	USD 5,711.81	USD 4,250.61	USD 9,962.42	100%		13.90%

Nota: *Autoría propia***14.2. VALOR ACTUAL NETO Y TASA INTERNA DE RETORNO****Tabla 34***Valor actual neto*

FLUJO DE CAJA ECONÓMICO						
CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS (+)		163936.80	172133.64	180740.32	189777.34	199266.21
Venta del producto		163936.80	172133.64	180740.32	189777.34	199266.21
COSTOS (-)		158826.24	166767.55	175105.93	183861.23	193054.29
Costo fijo		2649.60	2782.08	2921.18	3067.24	3220.61
Mano de obra		10923.12	11469.28	12042.74	12644.88	13277.12
Producción		125290.31	131554.83	138132.57	145039.20	152291.16
Gasto de venta y administración		6901.72	7246.81	7609.15	7989.60	8389.08
Costo del paletizado		1493.28	1567.94	1646.34	1728.66	1815.09
Gastos de exportación		11568.21	12146.62	12753.95	13391.65	14061.23
INVERSIÓN (-)	-9962.42					
Inversión (-)	-9962.42					
FLUJO DE CAJA ECONÓMICO	-9962.42	5110.56	5366.09	5634.39	5916.11	6211.92
Costo de oportunidad de capital	13.90%					
Valor Actual Neto	9231					
Tasa Interna de Retorno	47%					

Nota: *Autoría propia*

14.3. TASA DE INTERES DE RETORNO

Tabla 35

Tasa de interés de retorno

Tasa Interna de Retorno	47%
--------------------------------	-----

Nota: *Autoría propia*

Resultado del VAN:

De acuerdo a los datos considerados en los ingresos el resultado del VAN es de 9231.00 dólares.

Resultado del TIR

De acuerdo a los datos considerados en los ingresos el resultado del TIR es de 47%

CONCLUSIONES

Las relaciones que se tienen entre los dos países favorecen a las exportaciones de los productos no tradicionales, también fortalecen nuestra economía dando más oportunidades de trabajo,

Se concluye la exportación del Jugo de Maracuyá trae buenos beneficios en cuanto rentabilidad, crecimiento y expansión en nuevos mercados, puesto que se encontró el target adecuado para incorporar nuestro producto, teniendo en cuenta que el mercado es grande para este tipo de productos y sin dejar de lado el poder adquisitivo que este país posee donde el consumidor no se deja guiar por el precio sino más bien por la calidad del producto que se le ofrece.

Entonces, al realizar todas las investigaciones concluimos que el proyecto es claramente factible, debido a que se recupera lo invertido en poco tiempo, presentando ganancias que nos facilitaran el manejo de inversiones en otros países y dando a conocer la calidad de las frutas y productos que se fabrican a partir de ellas en territorio peruano, los cuales cuentan con altos estándares de calidad que pueden competir a nivel internacional, ya que además de que son de precio accesible, tienen un delicioso sabor, fresco y de gran calidad.

Los resultados de los indicadores económicos y financieros indican que el presente proyecto de exportación es viable y rentable por tener un VAN superior a cero y una TIR mayor a la tasa que se espera recuperar la inversión.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFÍA

Ministerio de Transporte y Comunicación (MTC). (2021). *Empresas autorizadas del transporte de carga general en el ámbito nacional*. Obtenido de Gob.pe: <https://www.gob.pe/mtc>

SIICEX - Rutas Marítimas. (15 de octubre de 2022). *Ruta marítima de Peru a Estados Unidos*. Obtenido de SIICEX: <https://rutasmaritimas.promperu.gob.pe/itinerario?prutamaestra=null,7>

SIICEX. (2022). Plan de desarrollo de mercado a Países Bajos. https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/410738/PDM_PAISES_BAJOS2.pdf

SUNAT. (31 de Diciembre de 2019). *Consulta de agentes de aduana*. Obtenido de SUNAT : <http://www.aduanet.gob.pe/cl-ad%20itconsulagen/ConsultaOperadorServlet?accion=cargarConsultaAgente&tipoCons=agenteAduana>

Ministerio de Transporte y Comunicación (MTC). (2022). *Empresas autorizadas del transporte de carga general en el ámbito nacional*. Obtenido de Gob.pe: <https://www.gob.pe/mtc>