



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE MARACUYÁ ORGÁNICA A
EMIRATOS ÁRABES UNIDOS”**

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

PRESENTADO POR

Bach. VARGAS TUPILLINA, ELENA
<https://orcid.org/0000-0001-5999-970X>

ASESOR

Dr. BARCO SOLARI, ESTEBAN AUGUSTO
<https://orcid.org/0000-0003-0870-5729>

LIMA – PERÚ

2022

Dedicatoria:

A ti hija mía, tú que floreces mi día a día, mi mayor regalo que Dios me pudo conceder, mi mayor motivación en este largo camino. Eres mi joya más preciada y el origen más puro de mi iluminación, por eso quiero compensar cada minuto de felicidad con el que llenas mi vida. Te doy gracias, hija mía, por darle sentido a mi vida. TE AMO OJITOS BELLOS.

Agradecimiento:

Gracias hija mía por ser tú el motor,
motivo de mi existencia, la columna
vertebral de mi vida gracias por ser la
fuente de mi esfuerzo.

INTRODUCCIÓN

La Maracuyá orgánica que será exportado a Emiratos Árabes Unidos, es de interés y tiene alta demanda en el mercado internacional, de esta manera concederá a nuestra empresa expandir nuevas oportunidades y de esta forma tener una rentabilidad positiva.

El propósito del mercado como objetivo es dar a conocer las características y factores para tener en cuenta si se pretende emprender el negocio de exportar Maracuyá Orgánica a la empresas, proveedores, clientes y mercados de Emiratos Árabes Unidos, aprovechando las ventajas o mejorías con el Tratado de Libre Comercio, permitiendo actualmente tener un arancel cero. Dicha exportación de Maracuyá orgánica, representa un gran crecimiento para la empresa ELENA OJITOS S.A.C. En este sentido, es que tomaremos esta iniciativa de exportación, así como de las estrategias que se deben poner en marcha para hacer frente a la competencia a los exportadores de Maracuyá orgánica.

La Maracuyá orgánica se siembra especialmente en zonas cálidas tropicales, y se adapta a diferentes tipos de climas. En nuestro País, se cosechan en Lima, La Libertad, Ica, Arequipa, Piura. La Maracuyá orgánica, representa un alto porcentaje de las exportaciones nacionales.

Este trabajo de investigación requiere la identificación de los diferentes enfoques y fases que involucra investigar el mercado, que son: condiciones de consumo, canales de distribución, sistemas de exportación, marco legal, la oferta y la demanda del maracuyá orgánico que consume el país de Emiratos Árabes Unidos,

RESUMEN

El desarrollo del trabajo de suficiencia profesional se realizó sobre la exportación de maracuyá orgánica para el país de Emiratos Árabes Unidos logrando un incremento en la economía del país en un 10% a comparación del año 2021 y de esta manera visualizar las condiciones de ingreso al país de Emiratos Árabes Unidos, siendo el objetivo principal la exportación de maracuyá. Adicionalmente, se explica la importancia del almacenamiento enfocado en el control de calidad, donde tenemos la estrategia de almacenamiento para nuestro producto. Asimismo, se detalla sobre el rotulado y etiquetado que consistirá en tener un rótulo para la Maracuyá orgánica, el cual se denominará ELENA OJITOS S.A.C. También hablamos del empaque en el que escogimos las bandejas de cartón estas bandejas contendrán 2 kilos de Maracuyá orgánica. Y el embalaje que escogimos, son las bandejas de cartón corrugado que abastecerán 15 unidades de Maracuyá orgánicas con un peso de 2 kilogramos cada caja. También se precisa sobre la contenedorización, la Empresa ELENA OJITOS S.A.C. eligió el contenedor refrigerado de 20 pies.

El maracuyá orgánico tiene un alto índice nutritivo, tiene beneficios medicinales para el consumidor siendo obtenido de la agricultura.

ÍNDICE

1. PRODUCTO A EXPORTAR	01
1.1. Ficha técnica del producto.....	02
1.2. Clasificación arancelaria del producto.....	03
1.3. Flujo grama de proceso de productivos.....	03
2. APROVISIONAMIENTO	07
2.1. Proveedores potenciales.....	07
2.2. Matriz de selección de proveedores.....	09
2.3. Control de calidad.....	10
2.4. Costo de fabricación.....	13
3. ALMACENAMIENTO	15
3.1. Estrategia de almacenamiento.....	15
3.2. Lay-out de almacén.....	16
3.3. Equipamiento para el almacén.....	17
3.4. Costo fijo de almacén.....	18
4. ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO	19
4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto.....	19
4.2. Normas técnicas aplicables.....	20
4.3. Proceso de rotulado.....	23
4.4. Tiempos y costos del proceso de empaçado.....	25
5. EMPAQUE	27
5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado.....	27
5.2. Criterios usados para la selección del empaque.....	29
5.3. Proceso de empaque.....	29
5.4. Tiempo y costo del proceso de empaçado.....	29
6. EMBALAJE	32
6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado.....	32
6.2. Criterios usados para la selección de embalaje.....	35
6.3. Proceso de embalaje.....	35
6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje.....	36
7. UNITARIZACIÓN (Únicamente si aplica al producto)	38
7.1. Ficha técnica del pallet seleccionada.....	38
7.2. Criterios usados para la selección del pallet.....	39
7.3. Proceso de paletización.....	39
7.4. Plano de estiba del pallet.....	40
7.5. Tiempo y costos del proceso de paletización.....	40
8. CONTENEDORIZACIÓN (Únicamente si aplica el producto)	41
8.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado.....	41
8.2. Criterios usados para la selección del contenedor.....	42
8.3. Proceso de contenedorización.....	43
8.4. Plano de estiba del contenedor.....	44
8.5. Tiempos y costos del proceso de contenedorización.....	45

9. TRANSPORTE	47
9.1. Proveedores del transporte interno.....	47
9.2. Costo de transporte interno (Inland Freight).....	50
9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional.....	50
9.4. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo.....	52
10. SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL	54
10.1. Agentes de aduana.....	54
10.2. Costo de agenciamiento.....	54
10.3. Aseguradoras.....	56
10.4. Póliza de seguros (cobertura y costo).....	57
10.5. Depósitos temporales.....	58
11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO	59
11.1. Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana.....	59
11.2. Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.....	60
11.3. Proceso de importación y nacionalización en el país destino.....	63
11.4. Requisitos para importar muestras sin valor comercial.....	64
11.5. Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino.....	65
12. DISTRIBUCIÓN	66
12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.....	66
12.2. Identificación y descripción de canales de distribución.....	69
12.3. Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto.....	70
13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN	72
14. EVALUACIÓN ECONOMICA FINANCIERA	74
14.1 Costo de oportunidad de capital.....	74
14.2 Valor actual neto.....	74
14.3 Tasa interés de retorno.....	75
15. CONCLUSIONES	76
16. RECOMENDACIONES	78
17. BIBLIOGRAFÍA	79

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Ficha técnica del producto.....	02
Tabla 2	Clasificación arancelaria.....	03
Tabla 3	Proveedores.....	07
Tabla 4	Matriz de selección.....	09
Tabla 5	Costo de fabricación.....	13
Tabla 6	Costo fijo de almacén.....	18
Tabla 7	Tiempos y costos del proceso de rotulado.....	25
Tabla 8	Ficha técnica del empaque.....	27
Tabla 9	Tiempos y costos del proceso de empackado.....	30
Tabla 10	Proceso de empackado.....	30
Tabla 11	Ficha técnica del embalaje.....	34
Tabla 12	Proceso de embalaje.....	35
Tabla 13	Tiempos y costos del proceso de embalaje.....	37
Tabla 14	Ficha técnica del pallet.....	38
Tabla 15	Plano de estiba del pallet.....	40
Tabla 16	Tiempos y costos del proceso de paletizacion.....	40
Tabla 17	Ficha técnica del contenedor	41
Tabla 18	Proceso de contenedorizacion.....	43
Tabla 19	Plano de estiba del contenedor.....	44
Tabla 20	Tiempo y costos del contenedor.....	46
Tabla 21	Proveedores del transporte interno.....	47
Tabla 22	Costo del transporte interno.....	50
Tabla 23	Proveedores del transporte internacional.....	50
Tabla 24	Cotización de flete.....	53
Tabla 25	Agentes aduaneros.....	54
Tabla 26	Costo de agenciamiento.....	54
Tabla 27	Aseguradoras en Perú.....	56
Tabla 28	Costos de aseguradoras.....	56
Tabla 29	Póliza de seguro.....	58
Tabla 30	Depósitos temporales.....	58
Tabla 31	Estrategias de promoción.....	69
Tabla 32	Matriz de costos de exportación.....	72
Tabla 33	Valor actual neto.....	74
Tabla 34	Tasa de interés de retorno.....	75

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	Flujograma de Proceso.....	04
Figura 2	Logo de la Empresa Frutas SV.....	08
Figura 3	Logo de la empresa D'Selección.....	09
Figura 4	Diseño de almacén.....	17
Figura 5	Rotulado del Producto.....	19
Figura 6	Logo del rotulado.....	24
Figura 7	Flujograma del rotulado.....	26
Figuro 8	Plano contenedor reefer.....	45
Figura 9	Logo de la Empresa Perú Logistic.....	48
Figura 10	Logo de la Empresa Fresh Cargo.....	49
Figura 11	Logo de la Empresa Maersk.....	51
Figura 12	Logo de la Empresa Cargoback.com.....	52
Figura 13	Canales de distribución.....	59
Figura 14	Flujograma de la cadena de distribución.....	60
Figura 15	Principales puertos de carga y descarga.....	60
Figura 16	Tiempo en transporte aéreo Ruta 1.....	61
Figura 17	Tiempo en transporte aéreo Ruta 2.....	61
Figura 18	Tiempo en transporte aéreo Ruta 3.....	62
Figura 19	Mapeo comercial.....	68
Figura 20	Canales de distribución.....	71

CAPÍTULO I

PRODUCTO A EXPORTAR MARACUYÁ ORGÁNICA

1. Descripción del producto:

- La fruta tiene forma globosa u ovoide y es de color amarillo opaco.
- Su sabor es cítrico intenso, muy oloroso aromatizado.
- La fruta mide 0.04 – 0.08 m de diámetro y 0.06 – 0.08 m de largo
- Tiene hojas dentadas.
- Sus flores son andrógino e independientes, se sugiere realizar polinización manual, esta fruta no utiliza elementos químicos como fertilizantes inorgánicos y se reproduce por semillas.
- Su cosecha primaria se da a los seis o siete meses después de haber sido plantado.

. Origen

El maracuyá, *Passiflora edulis* f. *flavicarpa*, es natural de la región amazónica de Brasil, en la actualidad se siembra en Sudáfrica, Brasil, Ecuador, Venezuela, Colombia y Perú.

La maracuyá pertenece a la familia Passifloráceae y se conoce con este nombre Venezuela, Colombia, Ecuador, y Perú; maracujá peroba y parchita en Brasil; yellow passion fruit en países de habla inglesa.

. Ecotipos

Según su centro de origen y distribución:

Hawai: Fruto de color amarillo, peso aproximado de 100g.

Brasil:-Venezuela: Fruto de color amarillo, peso aproximado de 66g.

África: Fruto de color morado, peso aproximado de 80g.

. Suelos

El maracuyá se adapta a diferentes tipos de suelos, prefieren suelos arenosa, arcillosa y con salinidad moderada, estos suelos deben tener capacidad de retención de humedad y altos contenidos de materia orgánica.

. Ecofisiología

Existen factores medioambientales para el desarrollo y producción del maracuyá:

Temperatura: sumamente apta (24-28°C); moderadamente apta (20-23°C – 29-32°C).

Altitud: sumamente apta (800-1200 m); moderadamente apta (400-800 m – 1200-1600m).

1.1 Ficha técnica del producto:

Tabla 1

Ficha técnica

FICHA TÉCNICA		
Producto	Maracuyá Orgánica	
Nombre Científico	P. edulis F. Flavicarpa Deg. (maracuyá amarillo)	
Existen dos tipos de maracuyá	*Amarilla (P. edulis f. flavicarpa) *Púrpura (P. edulis f.edulis)	
Descripción	Producto 100% natural, es utilizado en la producción de suministros para la preparación de refrescos, jugos, néctares y pulpas azucaradas. En su madures es de color amarillo y la pulpa es gelatinosa, sus semillas son pequeñas de color negro gris, jugosa, ácida dulce y es aromatizada.	

	Sus semillas tienen un valioso porcentaje de aceite, con alto porcentaje nutritivo y se digiere fácil.	
Características	El fruto tiene forma ovalada o redonda	
Tamaño	Oscila entre 0.04 a 0.08 m de diámetro y 0.06 a 0.08 m de largo	
Aroma	Característico del producto	
Color	La capa extrema cambia de color según su variedad, la capa interna es blanca y las semillas de color negro o marrón oscuro	
Sabor	Agridulce, característico del producto fresco	
Valores Nutricionales	Agua Carbohidratos Fibra Proteína Calcio Hierro calorías	82.7 15 mg 1,45 g 0,88 g 17 mg 1,3 mg 54
Consumo	El consumo de la maracuyá crece por ser productos tropicales exóticos, principalmente en los países de EE.UU y Europa.	
Zona de Producción	En los países de Australia, Sudamérica y Hawái tiene el cultivo extenso de maracuyá amarilla. En el Perú se produce la variedad amarilla.	
Vida Útil	A -18°C A5°C	1 año 10 días

Nota: Autoría propia.

1.2 Clasificación arancelaria del producto

Tabla 2

Clasificación arancelaria

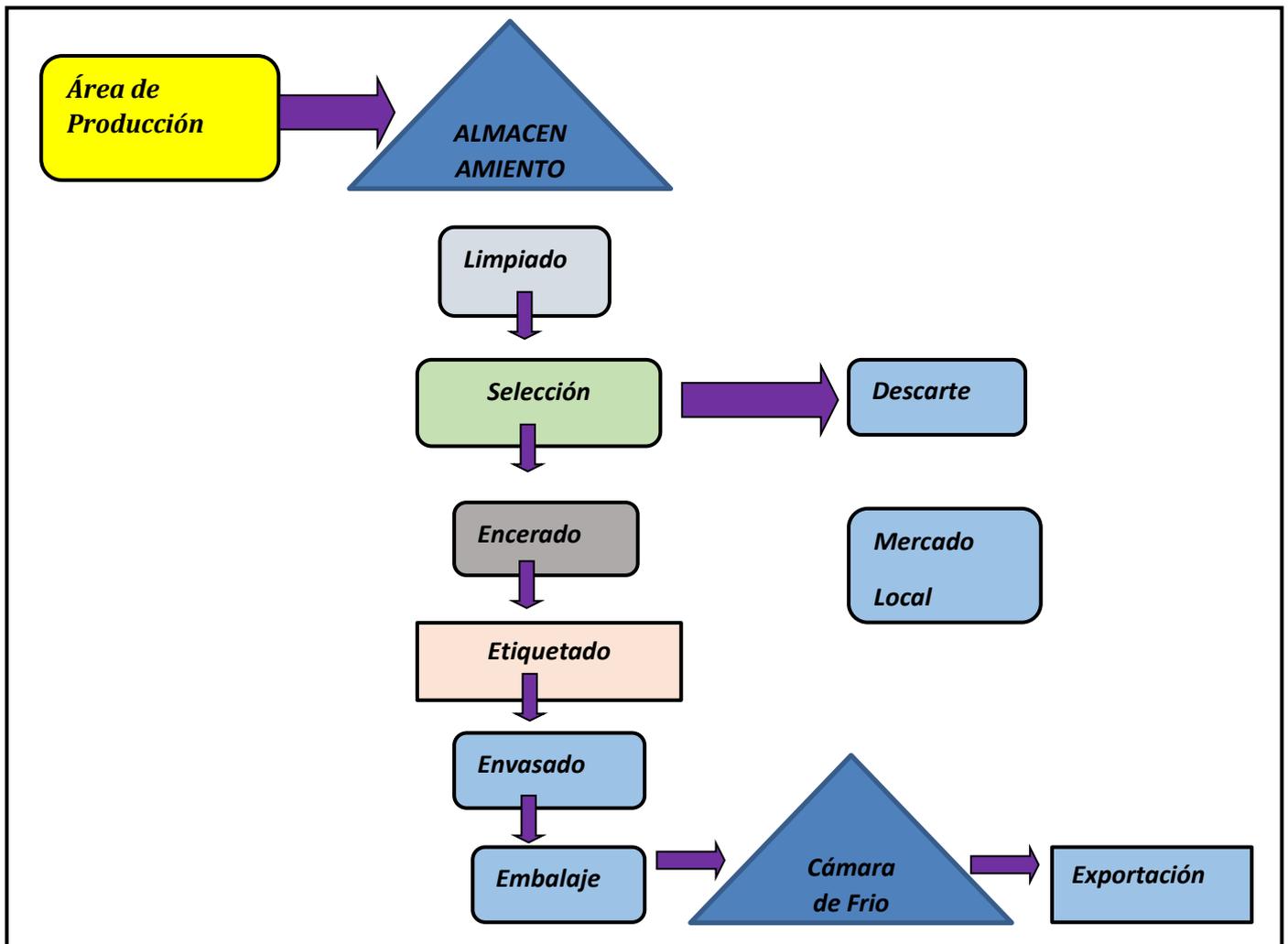
N°	Partida	Información
8	08.11.9094.00	Maracuyá (parchita) (pasiflora edulis)

Nota: SUNAT

1.3 Flujograma de proceso productivo:

Figura 1

Flujograma de proceso productivo



Nota: Autoría propia

Recepción:

Se debe realizar dependiendo del uso y destino del producto, la recepción debe ser una vez por semana para evitar el deterioro.

Pesado:

El maracuyá orgánico ingresa al área de trabajo donde son pesados y se conoce su cantidad.

Selección:

Se realiza la selección del maracuyá de estar sano al grado de sanidad, firmeza, no presentar golpes, no estar dañados o infectados por insectos.

Lavado:

Se hace el lavado con agua clorada, para retirar impurezas extrañas del producto como son residuos, polvo, etc.

Desinfectado:

Se utiliza hipoclorito con agua para realizar la desinfección.

Clasificado:

Se realiza la clasificación en grupos por tamaño, según exigencia del mercado así cumplir las características establecidas en el mercado y se almacenan en un sitio frío y seco, entre 4° a 6° y en humedad alta.

Empaquetado:

Se empaquetará en bandejas de cartón de medida 30 x 40 x 10 cm, de 15 unidades de maracuyá que contiene el peso de 2 kg.

Etiquetado:

Se describe: Logo de la marca, nombre, ingredientes, peso neto, vigencia, ambientes de conserva, nombre o razón social y la dirección del fabricante o del envasador.

Embalado:

El traslado de la maracuyá se efectuará en bandejas de cartón de medida 30 x 40 x 10 cm, de 15 unidades de maracuyá, cada uno con separativos para cada fruta.

Transporte:

Los vehículos deben estar en ambientes de higiene, limpio y libre de agentes contaminantes, el transporte debe ser automatizado de temperatura de transporte (-16°C) – (5°C).

Almacenaje:

El lugar de almacenaje debe ser en empaques rígidos y no encontrándose sobrellenado, su almacenaje sin refrigeración o con refrigeración es de 4° a 6°C con humedad de 85 y 90%, entre 1 a 4 semanas manteniendo una buena circulación de aire.

CAPÍTULO II

APROVISIONAMIENTO

2.1 Proveedores potenciales:

Tabla 3

Proveedores

N°	Proveedor	Lugar
1	Frutasv - frutas y verduras del Perú	Lima
2	D' Selección	Lima
3	Jasabus Trading S.A.C	Arequipa

Nota: Autoría propia.

Empresa proveedora: Frutasv - Frutas y Verduras del Perú

Lugar: Lima

Email: Info@frutasv.com

Productos:

- Maracuyá Orgánica

Certificaciones de calidad:

Contamos con procesos y estándares de calidad para el reparto personalizado a nuestros clientes. Mantenemos políticas de confidencialidad en nuestras relaciones comerciales y garantizamos la calidad de nuestros productos

Misión:

Somos proveedores mayoristas de frutas y verduras. Contamos con productos selectos; diversa variedad de frutas, entre ellas: dulces, ácidas, verdes y

frescas. Contamos con 20 años de experiencia en el mercado y con calidad de exportación.

Visión:

Somos una empresa que comercializa frutas y verduras del Perú. Contamos con campos de producción de frutas selectas con calidad de exportación y con los procesos y estándares en sus cultivos. Somos productores mayoristas para los principales mercados y empresas de todo el Perú.

Figura 2

Logo de la empresa



Nota: Google Imágenes

1. Empresa proveedora: D' Selección - Proveedores de Limón y Maracuyá

Lugar: Lima

Productos:

Maracuyá Orgánica

Certificaciones de calidad:

D' Selección ha sido creado a inicio del año 2002 con la finalidad de poner a su alcance productos de calidad y que generen productividad en los lugares que sean consumidos.

Empresa dedicada a la fabricación, importación y comercialización de productos agrícola.

Misión:

Brindar soluciones a nuestros clientes a base de productos de calidad, asesoramiento técnico permanente y orientar nuestros esfuerzos a maximizar el valor de su inversión y la total satisfacción de sus necesidades.

Visión:

Lograr en cada cliente un socio estratégico mejorando su productividad y obteniendo alimentos más sanos.

Figura 3

Logo de la empresa



Nota: Google Imágenes

2.2 Matriz de selección de proveedores:

Tabla 4

Matriz de selección

INFORMACIÓN			
Proveedor	Frutasv (Frutas y Verduras del Perú)	D' Selección - Proveedores de Limón y Maracuyá	Jasabus Trading S.A.C
Criterios	Ponderación	Ponderación	Ponderación
Precio S/.	4	4	5

Experiencia	4	4	3
Transporte	2	2	4
Certificaciones	5	4	2
Cercanía tiempo de entrega	4	3	1
Total	19	17	15

<i>Tabla de Aprobación</i>	
<i>Malo</i>	<i>1</i>
<i>Regular</i>	<i>2</i>
<i>Bueno</i>	<i>3</i>
<i>Muy bueno</i>	<i>4</i>
<i>Excelente</i>	<i>5</i>

Nota: Autoría propia.

Resultado:

Se recomienda la empresa Frutasv (Frutas y Verduras del Perú), ya que hay variedad de proveedores y productos de alta calidad en maracuyá Orgánica y tiene mayor certificación del producto de calidad para el consumo del cliente.

2.3 Control de calidad:

CONSULTA DE REQUISITOS

Importación
 Exportación
 Tránsito Internacional

PRODUCTO:

MARACUYA

Buscar

Selección	Nombre del Producto	Partida Arancelaria	Código CRF
<input type="radio"/>	MARACUYA, hoja fresca (Passiflora edulis)	1211.90.90.99 P3	03
<input checked="" type="radio"/>	MARACUYA, congelado (Passiflora edulis)	0811.90.94.00	02
<input type="radio"/>	MARACUYA, hoja seca al natural (Passiflora edulis)	1404.90.90.90 P3	03
<input type="radio"/>	MARACUYA, fruto fresco (Passiflora edulis)	0810.90.10.00	03
<input type="radio"/>	MARACUYA, corteza seca al natural (Passiflora edulis)	1404.90.90.90 P3	03
<input type="radio"/>	MARACUYA, semilla (Passiflora edulis)	1209.99.90.00 P4	04

Página 1 de 1, Registros 6 de 6

Aplicación	País de Destino	País de Origen
COMERCIALIZACION	EMIRATOS ARABES UNIDOS	PERU

[Mostrar Requisito](#)

REQUISITO FITOSANITARIO DE EXPORTACION

Producto	Nombre Científico	
MARACUYA, congelado	Passiflora edulis	
País Destino	País de Origen	
EMIRATOS ARABES UNIDOS	PERU	
Uso o Destino	Tipo	Estado
COMERCIALIZACION,CONSUMO,INDUSTRIAL,MUESTRA EXPORTACION		AUTORIZADO
Requisito(s) fitosanitario(s)		
<p>1. REQUISITOS GENERALES: Certificado Fitosanitario.</p> <p>2. PLAGAS REGULADAS:</p> <p>3. DECLARACIÓN ADICIONAL: The consignment is frozen to -18.0°C and below</p> <p>4. TRATAMIENTO CUARENTENARIO: No requiere tratamiento.</p> <p>5. REQUISITOS DE ETIQUETADO: Ninguno.</p> <p>6. CONSIDERACIONES PARA LLENAR EL C.F.: Ninguno.</p>		

Requisitos Sanitarios para la Exportación

INFORMATIVO		
Nota		
El país de destino no exige que se cumplan los requisitos sanitarios presentados mediante certificación		
Contaminantes Químicos		
Ingredientes activos de plaguicidas	LMR	Unidad de medida
Micotoxinas	LMR	Unidad de medida
Metal	LMR	Unidad de medida
Contaminantes Microbiológicos		
Agente Microbiológico	LMR	Unidad de medida

Nota:

<https://servicios.senasa.gob.pe/consultaRequisitos/consultarRequisitos.action>

MINISTERIO DE AGRICULTURA Y COOPERATIVAS (MOAC) Es la Entidad representante de la Sanidad vegetal, fiscaliza la Ley de Cuarentena Vegetal donde inspecciona todo tipo de importación de plantas y semillas a través de Permiso de importación y la exigencia de análisis de riesgos de plagas, a través de la Ley de monitoreo de sustancias peligrosas controla la fabricación, importación / exportación y almacenamiento de productos químicos agrícolas.

Documentos Requeridos para la Exportación de Frutas y Verduras a los Emiratos Árabes Unidos.

- Certificado oficial fitosanitario.
- Permiso del Ministerio de Ambiente y Agua.
- Tipo exacto y cantidad del envío, detallado en la lista de embalaje.
- Certificado de origen.
- Conocimiento de embarque
- Para contenedores: un pedido de envío.
- Factura original del proveedor (país, descripción del artículo, nombre del fabricante).

BARRERAS Y ARANCELES EN EMIRATOS ÁRABES UNIDOS

Para exportar frutas, no se requieren aranceles, esto es cada vez que la empresa no pertenezca al Consejo de Cooperación del Golfo (GCC).

ENTIDADES REGULADORAS DE COMERCIO EXTERIOR

Los encargados de regular, controlar el comercio exterior en los Emiratos Árabes Unidos son:

- A nivel federal es el Ministerio de Relaciones Exteriores, Ministerio de Comercio Exteriores y la Agencia de Aduana Federal.
- A nivel de cada Emirato es el gobierno seccional.

CERTIFICACIONES DE CALIDAD

Según Decreto Supremo N° 005-2004-AG de febrero del 2004, el SENASA es la Autoridad Nacional Competente en producción orgánica, velando por la correcta aplicación del Reglamento técnico para la producción orgánica/ecológica.

2.4 Costo de fabricación:

Tabla 5

Costo de fabricación y/o adquisición

DESCRIPCIÓN				
Descripción	Cantidad	Unidad/Medida	Precio x Kg.	Precio Total \$
Maracuyá Orgánica	1760 cajas	3520 kl (26 400 unidades de maracuyá)	0.80	361,03
Costo			S/. 1408,00	\$/ 361,03
1,760 Cajas Maracuyá – 3,520 Kilos = 3.52 Toneladas				
3.52 Toneladas = 26 400 und de maracuyá				

Nota: Autoría propia.

CAPÍTULO III

ALMACENAMIENTO

3.1 Estrategia de almacenamiento:

Se decretó por el tiempo de almacenamiento de la fruta de deben ser empacados en bandejas de cartón.

Se realizó el experimento de maracuyá usando diferentes tipos de maracuyá. Los tratamientos usados fueron: bolsas plásticas transparentes, bolsas plásticas herméticas. La temperatura del experimento es de 23.17 °C y 76% de humedad atmosférica.

El tratamiento que dio resultado son de bolsas herméticas, siendo los frutos sin empacar prácticamente desechables por su apariencia externa, después del quinto día, los frutos en bolsas herméticas pudieron conservarse durante 14 días. Las pérdidas de peso por fruto individual, al cabo de 14 días de almacenamiento fueron: 0.96, 9.04 y 35.1 gr/fruto, respectivamente para los tratamientos: bolsas herméticas, bolsas perforadas y frutos sin embolsar.

Se aplicaron estrategias de marketing en el producto, precio, plaza y promoción obteniendo como resultado la mejora de los objetivos estratégicos ya planteados por la organización. Según información de la Asociación de Exportadores (ADEX) Data Trade, se refleja la demanda internacional de los derivados del maracuyá, como en jugo, concentrado y pulpa, con una variación de crecimiento en volumen exportado de 7%, 26% y 48%, respectivamente entre los años 2017 y 2018. Se considera que el Perú es el séptimo productor de maracuyá en el mundo, demostrando un escenario favorable en su comercialización. Mejorando

los objetivos estratégicos de la empresa, se desarrolla la exportación de fruta de maracuyá orgánica.

3.2 Lay-out de almacén:

Es el diseño del almacén sobre el plano que mide 76 m², que será distribuido por áreas: Proceso, Almacén de materia prima, Almacén de materiales y de acceso solo para los trabajadores de la empresa.

Área de Etiquetado y Rotulado

Se marca con un código único la mercancía con la finalidad de proporcionar su localización que nos permite un mejor control llevar un mejor control dentro del almacén.

El etiquetado nos ayuda para preparar los pedidos y acelera el proceso de almacenaje.

En el área de productos terminados se realiza el etiquetado, rotulado, empacado y se encuentra almacenado para su posterior despacho.

Área de Almacenamiento

Se dispone del espacio de área de almacenamiento para guardar la mercadería del maracuyá orgánico.

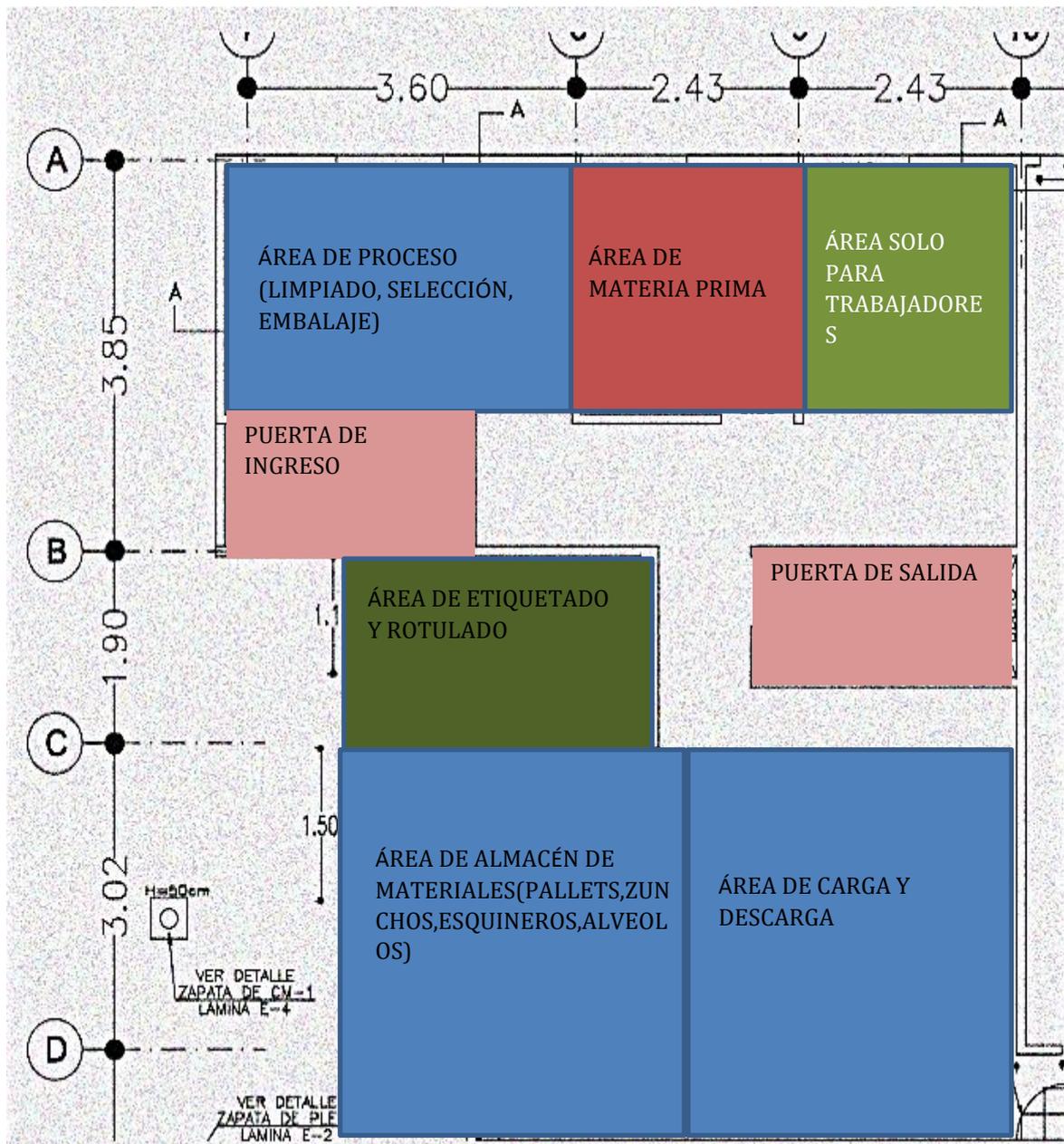
Se solicita para desempeñar con los propósitos del almacén, y realizar los procedimientos que integran el ciclo de almacenamiento, es necesario que se disponga de bastante espacio donde se pueda operar organizadamente, sin ningún tipo de inconvenientes.

Área de Carga y Descarga:

una zona de carga y descarga de un almacén debe tener en cuenta el medio de transporte que acude a depositar las mercancías

Figura 4

Diseño de almacén



Nota: Autoría propia Lay Out

3.3 Equipamiento para el almacén:

ITEM	DESCRIPCIÓN
1	Mesa de material melanina
2	Escritorios
3	Sillas
4	Muebles
5	Estantes
6	Pallet
7	Computadoras
8	Impresoras
9	Luz de emergencia
10	Extintores

3.4 Costo fijo del almacén:

Tabla 6

Costo fijo del almacén

INFORMACIÓN	COSTO TOTAL S/.
Alquiler	120,50
Servicio agua	30,91
Servicio energía eléctrica	42,13
Internet	52,36
Mano de obra (2)	2000,00
TOTAL	2 245,90

Nota: Autoría propia.

CAPÍTULO IV

ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO

4.1 Modelos de etiquetas / rotulado del producto:

En el modelo de etiqueta irá impreso la importancia, beneficios de consumir la maracuyá orgánica y al reverso estará detallada la ficha técnica del producto.



FICHA TÉCNICA																
Producto	Maracuyá Orgánica															
Nombre Científico	P. edulis F. Flavicarpa Deg. (maracuyá amarillo)															
Existen dos tipos de maracuyá	*Amarilla (P. edulis f.flavicarpa) *Púrpura (P. edulis f.edulis)															
Descripción	Producto 100% natural, se utiliza en la industria de alimentos y para consumos de preparación de refrescos, jugos, néctares y pulpas azucaradas, en la madurez es de color amarillo y su pulpa es gelatinosa, tiene pequeñas semillas de color negro, es jugosa, ácida y aromática. Las semillas tienen un alto contenido de aceite con gran valor nutritivo y se digiere fácil.															
Características	La forma del fruto es ovoide o redonda															
Tamaño	Su diámetro oscila entre 0.04 – a.08 m de diámetro y 0.06 – 0.08 m de largo															
Aroma	Característico del producto															
Color	El color de la capa extrema varía según la variedad, la capa interna es blanca y las semillas de color negro o marrón oscuro															
Sabor	Agridulce, característico del producto fresco															
Valores Nutricionales	<table border="1"> <tr><td>Agua</td><td>82.7</td></tr> <tr><td>Carbohidratos</td><td>15 mg</td></tr> <tr><td>Fibra</td><td>1.45 g</td></tr> <tr><td>Proteína</td><td>0.88 g</td></tr> <tr><td>Calcio</td><td>17 mg</td></tr> <tr><td>Hierro</td><td>1.3 mg</td></tr> <tr><td>calorías</td><td>54</td></tr> </table>	Agua	82.7	Carbohidratos	15 mg	Fibra	1.45 g	Proteína	0.88 g	Calcio	17 mg	Hierro	1.3 mg	calorías	54	
Agua	82.7															
Carbohidratos	15 mg															
Fibra	1.45 g															
Proteína	0.88 g															
Calcio	17 mg															
Hierro	1.3 mg															
calorías	54															
Consumo	El consumo de la maracuyá está creciendo por ser productos tropicales exóticos, principalmente en los mercados de EE.UU y Europa.															
Zona de Producción	El cultivo del maracuyá amarilla está más extendido en Sudamérica, Hawái y Australia. En el Perú se produce la variedad amarilla.															
Vida Útil	A -18°C A5°C	1 año 10 días														

Figura 5

Rotulado del producto



Nota: Autoría propia

El diseño de las cajas debe ser atractivo visualmente con el logo de la empresa ELENA OJITOS SAC y debe ser con los colores que combinen con el logo de la empresa, debiendo ir en diferentes de la caja la caricatura de una maracuyá o varias maracuyá,

4.2 Normas técnicas aplicables:

Normas de Perú para la Exportación:

El producto a exportar se rige a normas y obligaciones, cubriendo todos los requerimientos y necesidades del consumidor.

La Norma Técnica muestra las necesidades que deberá efectuar el producto, a donde es destinada; para el proceso de la materia prima son los siguientes:

- Buenas prácticas agrícolas – BPA, con la certificación de lugares de producción.
- Certificación aprobada del SENASA, de una planta de empaque.
- Aprobación de la Inspección fitosanitaria.
- Aprobación de la inspección del Tratamiento de frío.
- Emisión de la Certificación fitosanitario aprobada.

Características mínimas

- La maracuyá deberá estar visualmente entera, con la forma característica de la variedad.
- El producto debe estar sin humedad anormal, limpia, en estado fresco.
- Se debe cortar el tallo de raíz de la maracuyá.

- El producto para ser consumida, no debe presentar daños externos, libre de ataques de insectos, golpes o descomposición.

Para saber el punto perfecto de grado de madurez de la maracuyá, y pueda ser consumida, debes identificar visualmente y gustativamente:

- La piel (cáscara) del fruto, debe estar visualmente amarilla.
- La pulpa es gelatinosa
- Su color es amarilla opaco.
- Es ácido y dulce con un aroma bien definido y perfumada.

Tratamientos requeridos:

El producto para ser consumido, como mínimo deberá cumplir requerimientos de calidad, cáscara gruesa en forma ovalada, entera y sana, sin daños externos, sin humedad extrema anómala, completamente limpia de materiales extraños (tierra o polvo, etc.); su líquido gelatinoso con una textura sedosa antes de masticar, sin ningún olor o sabor extraño.

Clasificación:

- **Categoría Extra:** El fruto es de calidad superior, no debiendo tener defectos de apariencia, cumpliendo los requisitos mínimos de calidad.
- **Categoría I:** En el fruto se puede aceptar pequeñas fallas en el color, anchos y cicatrices siempre y cuando no afecte la apariencia general, la presentación en el empaque.
- **Categoría II:** Están incluido los productos que no puedan clasificarse en las categorías anteriores, pero cumple los requisitos mínimos de calidad. Se

fallas de color es aceptable, rugosidad en la cáscara, rapaduras y ligeras cicatrices.

Norma del Instituto Nacional de Calidad (INACAL):

Con respecto las limitaciones que estable la Unión Europea (UE), para exportar productos orgánicos; la unidad ejecutora SENASA (Servicio Nacional de Sanidad Agraria del Perú), informó que una de sus principales medidas, será intensificar las auditorías de control a los organismos de certificación de productos orgánicos registrados y autorizados, con el fin de verificar los procesos de control y certificación de envíos.

Normas de Acceso de Emiratos Árabe Unidos:

Nuevas restricciones

Podemos encontrar restricciones de carácter arancelario, no hay preferencias, sin acuerdos comerciales; así mismo, se debe contar con los instrumentos no arancelarios (permisos sanitarios, fitosanitarios, zoonosanitarios), requisitos indispensables y necesarios con el propósito de resguardar la salud del consumidor.

Las restricciones de carácter técnico (empaquete y etiqueta del producto), pueden depender del nivel de exigencia del país importador.

Además de estas restricciones, los países miembros comparten los ingresos aduaneros mediante un sistema electrodoméstico de despacho.

Requisitos para productos agrícolas frescos:

Siendo el producto orgánico y teniendo la necesidad de competitividad en el mercado, es fundamental utilizar un elemento distintivo de la producción orgánica nacional, como el Sello Nacional de la producción orgánica, el cual fue aprobado por el Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego – MIDAGRI, mediante el Servicio Nacional de Sanidad Agraria – SENASA, con el Decreto Supremo 008-2022-MIDAGRI.

DECRETO SUPREMO Nº 020-2005-PRODUCE

REGLAMENTO DE LA LEY Nº 28405 - LEY DE ROTULADO DE PRODUCTOS INDUSTRIALES MANUFACTURADOS

TÍTULO I

CAPÍTULO I CONTENIDO Y ALCANCE

Artículo 1°.- Contenido

El presente Reglamento contiene las normas y procedimientos aplicables al rotulado de los productos industriales manufacturados de uso o consumo final, que son comercializados en el país.

Artículo 2°.- Ámbito de aplicación

La obligación de rotular los productos a que se refiere el Artículo 1 de la Ley, está referida a la obligación de consignar en los productos industriales manufacturados de uso o consumo final que se comercialicen en territorio peruano, la información que establece el Artículo 3 de la Ley.

Dependiendo del tipo o naturaleza del producto, composición, material de fabricación, superficie, dimensión, entre otras características, la información del rótulo deberá materializarse en los productos, envases o empaques de los mismos.

En los casos en que el rotulado se materialice en el envase o en el empaque y la exhibición del producto para efectos de su comercialización se realice sin envase o empaque, la información mínima exigible del rotulado es la referida al país de fabricación del producto, la cual deberá exhibirse conjuntamente con el mismo.

El ámbito de aplicación de la Ley comprende los productos enumerados en el Anexo Nº 1 del presente Reglamento, el cual podrá ser objeto de modificación por Resolución Ministerial del Ministerio de Economía y Finanzas, en coordinación con el Ministerio de la Producción; sin perjuicio de las facultades previstas en el Decreto Legislativo Nº 716 y el Decreto Legislativo Nº 807 del Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual - INDECOPI.

CAPÍTULO II DEFINICIONES

Artículo 3°.- Referencia

En el presente Reglamento cuando se haga mención a la palabra "Ley", se entenderá que se está haciendo referencia a la Ley Nº 28405.

Artículo 4°.- Definiciones

Para efectos de la aplicación de la Ley y del presente Reglamento, se establecen las siguientes definiciones:

* **Contenido Neto:** Es la cantidad del producto excluyéndose el envase o cualquier otro material envasado con el producto. Se expresa en términos de: a) en peso o en volumen para los productos semisólidos; b) en volumen para los productos líquidos; c) en peso para los productos sólidos. El contenido neto, sólo será exigible, cuando por la naturaleza del producto se considere indispensable la especificación de dicha información.

* **Caracteres Indelebles:** Se considera caracteres indelebles a aquellos símbolos alfabéticos, numéricos o combinados que no puedan ser retirados o eliminados salvo con el auxilio de elementos o productos físicos o químicos. En caso la información respecto al país de fabricación y fecha de vencimiento, ésta última cuando corresponda, venga consignada en etiquetas impresas, éstas deben ser de tal naturaleza que no permita su fácil remoción.

* **Envase:** Cualquier recipiente cerrado, utilizado para contener cualquier producto destinado al consumo, comprendiendo los materiales autorizados para envolver que estén en contacto directo con el producto. Este término no incluirá:

- 1) los envases primarios que no están destinados a venderse individualmente al consumidor;
- 2) los recipientes o los envases de expedición utilizados únicamente para el transporte de los productos, a granel o en gran cantidad, hacia los fabricantes, envasadores, procesadores o distribuidores de venta al por mayor o menor;
- 3) los recipientes auxiliares o envolturas externas utilizados para entregar los envases a los consumidores minoristas, si no tienen ninguna indicación impresa de algún producto en particular;
- 4) los recipientes utilizados para presentar envases que se vendan al por menor, cuando el recipiente en sí no está destinado a la venta;
- 5) los recipientes abiertos o las envolturas transparentes que no tienen ninguna indicación escrita, impresa o gráfica que impida ver la información del rotulado

* **Empaque:** Es el envase destinado a contener el o los envases primarios. Entiéndase por envase primario el envase que se encuentra en contacto directo con el producto.

* **Mercancía Nacionalizada:** Aquella mercancía extranjera sometida al régimen aduanero de importación definitiva, que se encuentre con autorización de levante.

* **País de Fabricación:** Para efectos de esta Ley, se entenderá al país de origen o aquel donde el bien ha sufrido la última transformación, antes de ser destinado al consumo o uso final. Para estos efectos, no se encuentran comprendidas las actividades de envasado, etiquetado, rotulado o similares.

En aquellos casos en que un producto ingrese al país acompañado con productos complementarios y/o accesorios que tengan diferentes países de fabricación, para efectos de esta norma se considerará país de fabricación el que corresponda al producto principal.

En el caso de productos ensamblados, se considerará país de fabricación al que corresponda al lugar donde se realizó el ensamblaje.

4.3 Proceso de rotulado:

El rotulado de las cajas será a través de signos gráficos, conteniendo información necesaria, la cual servirá para orientar en la manipulación de la

carga, como la forma de estiba (posición empaque hacia arriba), fragilidad, peso, protecciones del producto de la humedad, país de origen, así mismo estará acompañado por el nombre de la empresa ELENA OJITOS S.A.C.

Este proceso nos acerca al consumidor, al expresar las características esenciales del producto, como información de elaboración, manipulación y conservación:

Logo del fabricante: El logo nos ayudará a identificar nuestra marca **ELENA OJITOS S.A.C.**

- **Nombre del producto:** Maracuyá orgánica
- **Dirección del fabricante:** Calle santa 118 Urb. SMP Callao
- **País de origen:** PERÚ
- **Medidas de la caja:** 30 x 40 x 10 cm
- **Dirección de embarque:** Av. Guardia Chalaca 486 - Callao
- **Temperatura:** -18°C
- **Peso bruto:** 2 KI
- **Peso neto;** 2KI
- **Destino:** Emiratos Árabes Unidos

Diseño del mercado

En la marca identificaremos el producto con una imagen y palabras; representado un maracuyá fresco con una silueta, acompañado del nombre de la empresa, así como destacando el origen (producto peruano).

Figura 6

Logo del Rotulado



Nota: Autoría propia.

4.4 Tiempos y costos del proceso de rotulado:

El rotulo sirve para facilitar, proteger la maracuyá a exportar, garantizando que al llegar a su destino se encuentre en buenas condiciones, en este caso es de Perú a Emiratos Árabes Unidos.

Tabla 7

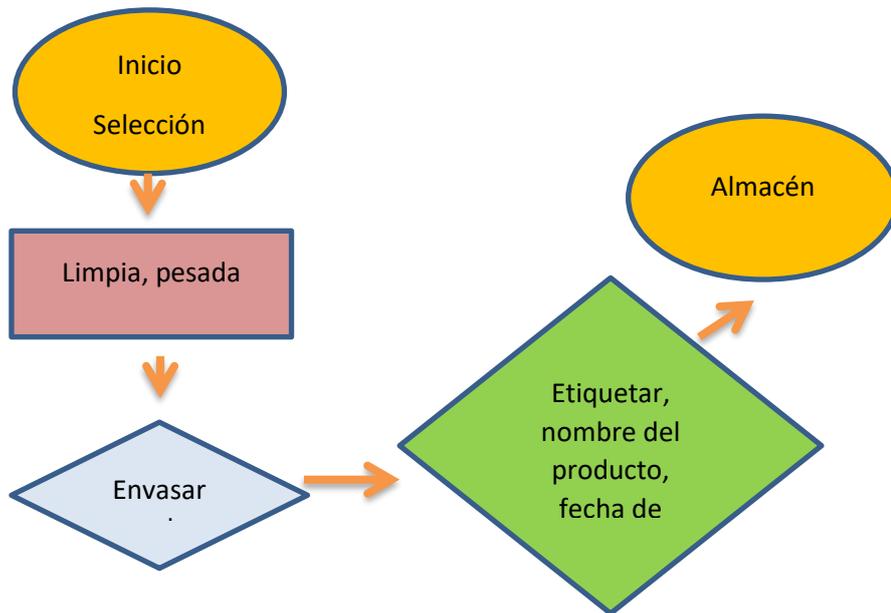
Tiempos y costos

DESCRIPCIÓN		
Tiempo	Costos S/.	Productos
1 hora	0.20 (44.00 h)	Rotulo 220 bandejas por hora.
8 horas laboradas	352,00 por 8 horas	Rotulo 1760 bandejas por 8 horas.

Nota: Autoría propia (1h = 60m = 3.66 cajas rotulada x 60m = 220 cajas x 8h
1 d = 1760 cajas

Figura 7

Flujograma del proceso de rotulado



Nota: Autoría propia

CAPÍTULO V

EMPAQUE

5.1 Ficha técnica del empaque seleccionado:

El fruto orgánico en fruta fresca, transportada en empaques de cartón de 40 x 30 x 10 cm, cada fruta será separada individualmente. En cada caja tendrá capacidad para 15 frutas, con un peso bruto aproximado 2.0 kg. netos, de acuerdo al requerimiento del consumidor.

Para la estiba de la carga se usará zunchos o flejes, así como protectores tipo esquineros en base a cartón o plástico. Los esquineros o cantoneras, se colocarán en cada ángulo de los pallet, verticalmente. La sujeción de la carga mediante el flejado o zunchado tendrá como mínimo cuatro flejes, envuelto a la estiba uno de ellos, y todos lo completamente ajustados, evitando dañar el empaque.

La ficha técnica de la tabla 8, observamos las características principales en el empaque y embalaje del maracuyá ecológico, así como de otras frutas frescas:

Tabla 8

Ficha técnica del empaque

DESCRIPCIÓN

FICHA TÉCNICA		
Producto	Maracuyá Orgánica	
Nombre Científico	P. edulis F. Flavicarpa Deg. (maracuyá amarillo)	
Existen dos tipos de maracuyá	*Amarilla (P. edulis f. flavicarpa) *Púrpura (P. edulis f. edulis)	
Descripción	Producto 100% natural, se utiliza en la industria de alimentos y para consumos de refrigeración de refrescos, jugos, bebidas y pulpas azucaradas, en la madurez es de color amarillo y su pulpa es gelatinosa, tiene pequeñas semillas de color negro, es jugosa, ácida y aromática. Las semillas tienen un alto contenido de aceite con gran valor nutritivo y se digiere fácil.	
Características	La forma del fruto es ovoide o redonda	
Tamaño	Su diámetro oscila entre 0.04 – a.08 m de diámetro y 0.06 – 0.08 m de largo	
Aroma	Característico del producto	
Color	El color de la capa extrema varía según la variedad, la capa interna es blanca y las semillas de color negro o marrón oscuro	
Sabor	Agridulce, característico del producto fresco	
Valores Nutricionales	Agua Carbohidratos Fibra Proteína Calcio Hierro calorías	82.7 15 mg 1.45 g 0.88 g 17 mg 1.3 mg 54
Consumo	El consumo de la maracuyá está creciendo por ser productos tropicales exóticos, principalmente en los mercados de EE.UU y Europa.	
Zona de Producción	El cultivo del maracuyá amarilla está más extendido en Sudamérica, Hawái y Australia. En el Perú se produce la variedad amarilla.	
Vida Útil	A -18°C A5°C	1 año 10 días



Características de las Cajas de cartón: Los embalajes en bandejas de cartón, representan rentabilidad y eficacia del embalaje en la comercialización de productos frescos. Su resistencia facilita su estiba, aumenta la estabilidad de la carga, reduce las deformaciones del producto durante su transporte. Así mismo mantienen ventilado, en caso de variaciones de la humedad debido a las condiciones atmosféricas, con el fin de mantener el producto fresco durante la cadena de suministro. Siendo el cartón ondulado la mejor opción; facilitando la impresión de gráficos con colores de gran impacto, atrayendo la atención del cliente o consumidor final.

Material	El material es de cartón polipropileno
Características físicas	La bandeja de cartón de material polipropileno contendrá 15 unidades de maracuyá que hace un peso de 2 kilos.
Medidas	Las medidas de las cajas son: 30 x 40 x 10.

Nota: Autoría propia

5.2 Criterios usados para la selección del empaque:

Con la finalidad de identificar nuestra marca y a su vez atraer la atención del cliente, el diseño de las bandejas de cartón será de color muy llamativo o atractivo visualmente, utilizando el color amarillo y verde de la maracuyá fresca, visualizando además en varias partes del envase maracuyás. La Directiva 2000/13/CE y su modificatoria, la Directiva 2008/5/CE, forman las obligaciones en materia sobre el etiquetado, presentación y publicidad de los productos alimenticios, en general. Siendo elementos obligatorios del etiquetado:

- Denominación de venta (nombre del producto)
- Lista de ingredientes
- Cantidad neta
- Fecha de duración mínima
- Condiciones especiales de conservación y de utilización
- Nombre o razón social y la dirección del fabricante o del envasador

5.3 Proceso de empaque:

El transporte del producto ecológico en fruta fresca, se efectuará en contenedores de cartón de 40 por 30 por 10cm, las frutas estarán separadas uno por uno. Colocándose en cada caja 15 frutas, con un peso aproximado de 2 kg netos, según el requerimiento del cliente; estibada sobre plataformas (pallet). Estas plataformas (Los pallet), facilitan el transporte y almacenamiento, siendo las más generalizadas en listones de madera.

5.4 Tiempos y costos del proceso de empacado:

El empaque del maracuyá será de la siguiente manera; empaque una bandeja de 2 kilos de maracuyá en un tiempo de 60" segundos, cuyo costo será de 0.20 soles. Es entonces que al empaque 1848 bandejas de 2 kilos, tendrá un costo de S/ 369.60 en un tiempo de 8 horas laboradas.

Tabla 9

Tiempos y costos del proceso de empaque

INFORMACIÓN		
Duración	Precio S/.	Productos
1 hora	0.20 (44.00 h)	Rotulo 220 bandejas por hora.
8 horas laboradas	352,00 por 8 horas	Rotulo 1760 bandejas por 8 horas.

Nota: Autoría propia (1h = 60m = 3.66 cajas rotulada x 60m = 220 cajas x 8h
1 d = 1760 cajas

Nota: Autoría propia.

Tabla 10

Proceso de empaque

PROCESO DE EMPACADO	
Diseño de empaque	Diseño adaptable del empaquetado al producto.
Envasado	Es uno de los elementos más importante cuando se habla de conservación del producto.
Etiquetado	Contiene las propiedades nutritivas del producto, vitaminas, minerales, fibra, etc, también consta la fecha de elaboración y caducidad del producto de la maracuyá.

Distribución del producto	Este último proceso es la protección final que reciben los productos cuando deben transportarse por magnitud.
---------------------------	---

Nota: Autoría propia.

CAPÍTULO VI

EMBALAJE

6.1 Ficha técnica del embalaje seleccionado:

Nombre del producto: Maracuyá

Procedencia del producto alimenticio o materia prima

Este fruto corresponde a la familia Passiflora edulis sims, originaria de la región amazónica, rica vitamina "C, antioxidantes, sales minerales y fibras, que contribuyen al correcto funcionamiento del intestino, regula el nivel de colesterol, protege y refuerza el sistema inmunitario, por lo que es apreciada por países europeos, asiáticos y norteamericanos; requiere una temperatura en el rango de 24°C a los 28°C. Cultivándose actualmente para su comercio en (Sudáfrica, Australia, Brasil, Colombia, Venezuela, Estados Unidos y otros países). Teniendo en cuenta que los cultivos de maracuyá tendrán frutos por muchos años.

Presentación comercial

De acuerdo a la cantidad requerida, por kilos, a granel.

Vida útil

Tiene una vida útil "mínimo 10 días"; recomendando que el producto gire cada 3 días.

Condiciones de almacenamiento

Se recomienda el almacenamiento, a temperatura ambiente, no mayor a 15°C, o a temperatura de refrigeración 1 a 4°C, aplicándose técnicas de pre

alistamiento. La zona de almacenamiento deberá cumplir con lo especificado en el artículo N° 26, de la resolución N° 2784 del año 2013.

Formas de consumo

El consumo del producto es fruta fresca o en las preparaciones culinarias; sometiéndola a una limpieza y desinfección con agentes de grado alimenticio, antes de su consumo.

Consumidores potenciales

Dirigido a la población en general de Emiratos Árabes Unidos.

Instrucciones especiales de manejo

Condiciones de embalaje:

Deberá ser embalado en contenedores limpios, secos o embalado en bandejas de cartón con separadores de 15 unidades de fruta.

Condiciones de transporte:

El transporte del producto se efectuará en vehículo. Considerando el personal necesario para cumplir con la entrega del producto.

Características organolépticas

El fruto deberá estar visualmente entero, con las características de la variedad, limpio, sin humedad externa anormal, el pedúnculo debe ser cortado de raíz, sin daños, ataques de insectos, enfermedades, que impidan su consumo. Permitiendo su transporte y manipulación, de tal manera que llegue satisfactoriamente al lugar de destino.

Características fisicoquímicas

Es un fruto aromático de sabor dulce y levemente ácido, de color exterior amarillo; su textura es de una pulpa sedosa de color amarillo, con pepitas o semillas de color violeta oscuro a negro. Presenta una dureza en la cascara lisa, que posteriormente al madurar se torna rugosa.

Embalaje: Bandeja de cartón limpias y secas.

Tabla 11

DESCRIPCIÓN	
	
Descripción física del empaque	Cajas de cartón corrugado cubiertas de cera.
Beneficios	Flexibilidad en el proceso de fabricación. Evita que los productos se dañen. Facilita el transporte. Resistencia al manejo durante el transporte. Material liviano Aprovechamiento de sus caras para la comunicación gráfica. Bajo costo de producción. Producto reciclable y biodegradable
CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DEL EMPAQUE	
Medidas	30 x 40 x 10 cm
Peso	2 kl
Resistencia vertical	Aceptable
Resistencia horizontal	Aceptable
Color	Colorido

Ficha técnica del embalaje

Nota: Autoría propia

6.2 Criterios usados para la selección del embalaje:

La Empresa ELENA OJITOS S.A.C toma en cuenta principalmente estos criterios para seleccionar el tipo de embalaje:

Tamaño y volumen:

El volumen de una caja se obtiene mediante la multiplicación de tres medidas: largo, ancho y alto. Debiendo las tres medidas estar expresadas en la misma unidad de medida, ya sea estos milímetros, centímetros o metros.

El material y su calidad:

Es un material extraído de la madera o bien de papel reciclado, obtenido por la superposición de capas de papel procedente, a su vez, de fibras de celulosa.

Cartón:

Es un material extraído de la madera o bien de papel reciclado, obtenido por la superposición de capas de papel procedente, a su vez, de fibras de celulosa.

Coste:

Se escogió material de cartón por ser liviano, flexible.

- Tipo de impresión:

Se pueden colocar las señaléticas del producto.

6.3 Proceso de embalaje:

Tabla 12

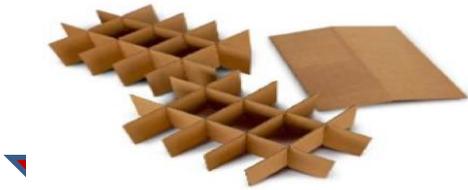
Proceso de embalaje

PROCESO DE EMBALAJE



La Empresa ELENA OJITOS S.A.C. armará las cajas con sus especificaciones técnicas.

La resistencia del cartón corrugado, es debido a la unión de tres papeles que lo hacen resistentes, reduciendo la posibilidad de algún daño al producto.



Se colocará los separadores para las 15 unidades de maracuyá



Se colocará la maracuyá seleccionada y se procede a almacenar una vez pasado control de calidad.



Así es como quedara empaquetado y estar listo para la exportación.

Nota: Autoría propia

6.4 Tiempos y costos del proceso de embalaje:

El tipo de procedimiento para embalar maracuyá será de la siguiente manera; en 1 hora se empaquetará 220 cajas, cuyo costo será de 44.00 soles por hora.

Entonces que al empacar 1760 bandejas de 2 kilos, tendrá un costo de S/ 352,00 en un tiempo de 8 horas laboradas.

Tabla 13

Tiempos y Costos del proceso de embalaje

DESCRIPCIÓN		
Tiempo	Costos S/.	Productos
1 hora	0.20 (44.00 h)	Rotulo 220 bandejas por hora.
8 horas laboradas	352,00 por 8 horas	Rotulo 1760 bandejas por 8 horas.

Nota: Autoría propia (1h = 60m = 3.66 cajas rotulada x 60m = 220 cajas x 8h
1 d = 1760 cajas

CAPÍTULO VII

UNITARIZACIÓN

7.1 Ficha técnica de pallet seleccionada:

La plataforma seleccionada (pallet), agrupara en bandejas de cartón la maracuyá orgánica debidamente embalados, constituyendo la unitarización de la carga, asegurando la mercadería al momento de su transporte, dentro del mercado nacional como extranjera, permitiendo así la manipulación dentro de la distribución física como una sola unidad de carga, optimizando todos los recursos.

Tabla 14

Ficha técnica

DESCRIPCIÓN		
Descripción física de los pallets		Un pallet europeo es diseñado para múltiples utilidades, es un armazón con cuatro entradas, generalmente fabricado en madera, utilizado en la producción sistematizada, moviendo la carga de mercancías, facilitando su levantamiento y desplazamiento, compatible con equipamiento de almacenaje estándar.
Características de los pallets	Largo	1200 m
	Ancho	800 m
	Alto	145 m
	Peso bruto	25 KILOS
	Base	8 cajas de cartón

Nota: Obtenido de (Noatum, 2021)

7.2 Criterios usados para la selección del pallet:

Las principales razones para la elección de los pallets:

Los pallets europeos surgieron para regularizar o normalizar, principalmente las ventajas que ofrecen, con la finalidad de conseguir un mejor beneficio del espacio. Siendo una estructura ideal para el manejo de almacenes automáticos. A raíz de esto, se determinó las medidas de la plataforma europea, también conocido como europalet, a partir de la norma UNE-EN 13698-1, de ámbito europeo.

Según la norma, estas plataformas tienen un sello identificativo en un lateral con el símbolo EUR, pesan alrededor de 25 kg. se adoptaron las medidas de 1.200 x 800 mm., soportando una carga de hasta 1.500 kg.

7.3 Proceso de paletización:

Estas plataformas pueden ser usadas en diversos sistemas de almacén, pero de forma ideal para almacenes automáticos.

Su manipulación es sin prohibiciones, por cualquier volquete o medio de sustento.

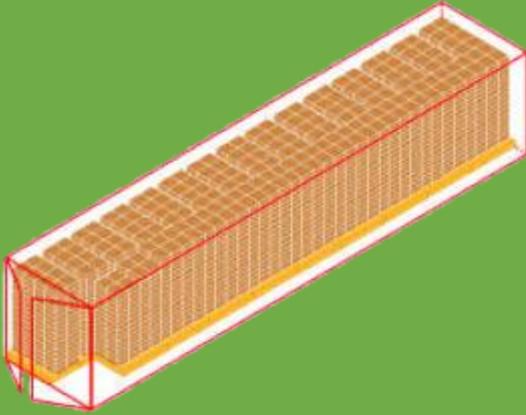
Cuentan con estas dimensiones de 1.200 x 800 mm, son múltiplos de las cajas de plástico estándar, lo que agiliza de manera fácil agrupar las mercadería y los productos.

7.4 Plano de estiba del pallet:

Tabla 15

Plano de unitarización de la carga

UNITARIZACIÓN



- Base: 8 cajas de cartón
- Alto: 22 pisos
- Total de cajas por pallet: 176 bandejas
- Total de cajas por pallet: 1760 bandejas
- Total de pallets por embarque: 10 pallets
- Peso neto por embarque: 3770 kg

- Modelo contenedor: 20 pies REEFER

Nota: Autoría propia

7.5 Tiempo y costos del proceso de paletización:

Tabla 16

Tiempo y costos

INFORMACIÓN		
Recorrido	Precio S/.	Productos
1 hora	25.00	Paletizar 80 cajas en 10 Pallet Paletizar 8 cajas x 22 pisos = 176 cajas
8 horas laboradas	200	Paletizar 1760.00 cajas en 10 pallets

(1h x 25 x 8 horas = 200.00 soles.

CAPÍTULO VIII

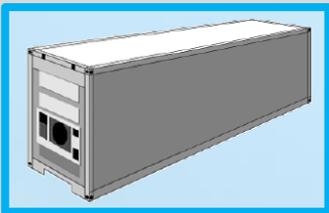
CONTENEDORIZACIÓN

8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado:

Los contenedores marítimos de 20 pies, están compuestos de acero y planchas con cortes ondulados de 2,6 mm de grosor de alta robustez y estabilidad, con piso de terciado marino de 30 mm de grosor. Son impenetrables y resistentes, perfectos para todo tipo de bodegas y traslado de bienes y productos, (como por ejemplo: documentaciones, enseres, neumáticos, autos, equipos, oficinas, etc.) Para su seguridad, nuestros contenedores cuentan con 2 puertas, 4 fuertes trabas que recubren sus mercaderías ante todo tipo de hurtos. Elena Ojitos SAC trabajan con contenedores en excelentes condiciones, no teniendo como riesgo el plazo de entrega de nuestro producto.

Tabla 17

Ficha técnica del contenedor

	<p style="text-align: center;">CONTENEDOR REEFER 20´</p>
<p>Contenedor tradicional cerrado, contiene equipo propio con una reproducción de frío. Útil para todo tipo de carga que solicita temperatura muy bajas, tales como carnes, pescados, frutas, etc.</p>	
<p>Peso vacío:</p>	<p style="text-align: right;">2300 kg</p>
<p>Peso máximo:</p>	<p style="text-align: right;">28 000 kg</p>

Tara:	2300 kg		
Carga Máxima	28 toneladas		
MEDIDAS	EXTERNO	INTERNO	PUERTAS ABIERTAS
LARGO	5.56 mt	5.18 mt	
ANCHO	2.29 mt	2.25 mt	
ALTO	2.26 mt	2.20 mt	
CARGA			
CARGA MÁXIMA	28 000 toneladas		
CARGA UTIL	<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad (volumen) útil: 32,6m³ 		

Nota: Transmeridia

8.2 Criterios usados para la selección del contenedor:

Estos razonamientos dependen de las condiciones que indique el exportador según sus necesidades del producto, por esa razón se escogió el contenedor tipo Reefer para que las frutas orgánicas puedan llegar a su destino en perfecto estado con la temperatura adecuada.

Tamaño y volumen:

El contenedor a usar es el modelo Reefer de 20' y con capacidad de volumen útil: 32,6m³.

El material y su calidad:

Material de acero y resistente.

Contenedor reefer:

Es un contenedor térmicamente aislado, que lleva incorporada una unidad refrigeradora, la misma que permite tener los productos a una temperatura interior constante, a raíz de la circulación de aire frío a bajas temperaturas.

Conservación y Seguridad:

Su conservación y seguridad es garantizada.

8.3 Proceso de contenedorización:

Es el traslado del contenedor a la zona de recepción, en vez de tenerlo en el muelle, también se considera trasladar los contenedores al puerto por camión o tren, y por último es el uso de grúas desde el muelle para elevar los contenedores desde o hacia el barco.

Tabla 18

Proceso de contenedorización

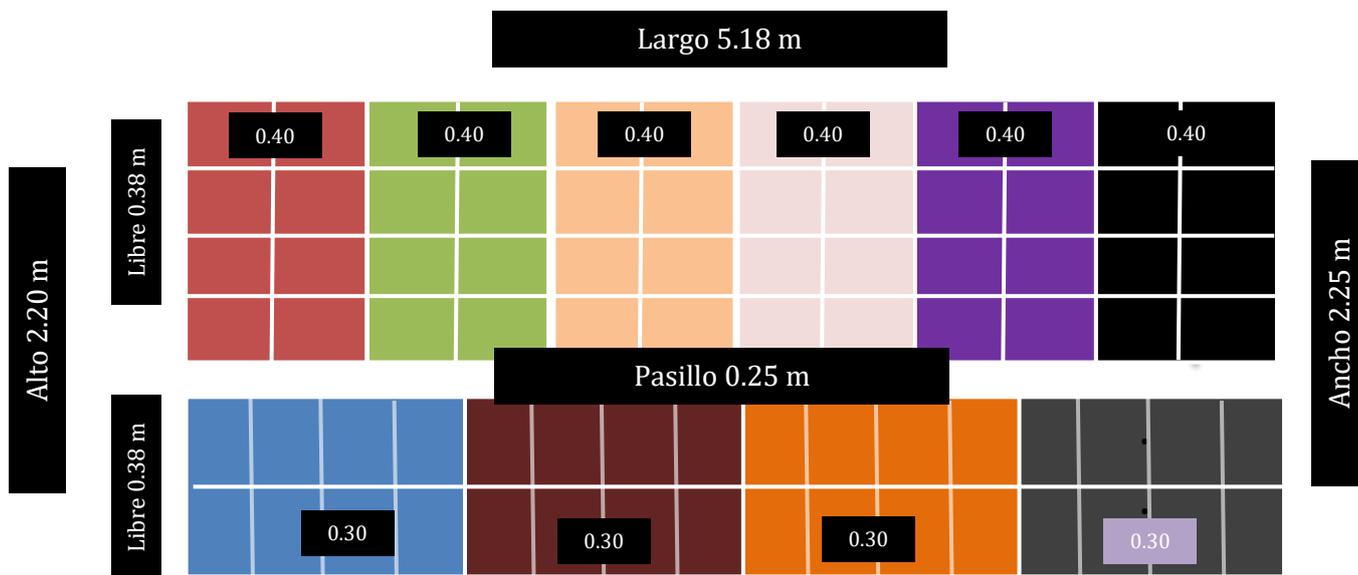
PROCESO DE CONTENEDORIZACIÓN	
	Son trasladadas en pallets a las centros de reposo, ahí estarán ubicadas para su mantenimiento a una temperatura entre 1° a 4°C, a fin de que la mercadería no se arruine.
	Al llegar al contenedor reefer de 20 pies a la planta, se suben los cartones al contenedor, efectuando la verificación de la fruta los inspectores de SENASA, otorgando el "OK" respectivo para ser exportada, de lo contrario el producto no se puede exportar.
	Al cargarse en el contenedor, se inicia al Cold Treatment y se traslada el contenedor al puerto respectivo dentro del tiempo dispuesto por la naviera, con la finalidad de no tener inconvenientes para el embarque.
	Al término del proceso, llega al Puerto del Callao el contenedor para su exportación al País de destino, en este caso los Emiratos árabes Unidos.

Nota: Autoría propia

8.4 Plano de estiba del contenedor:

Tabla 19

Descripción de plano



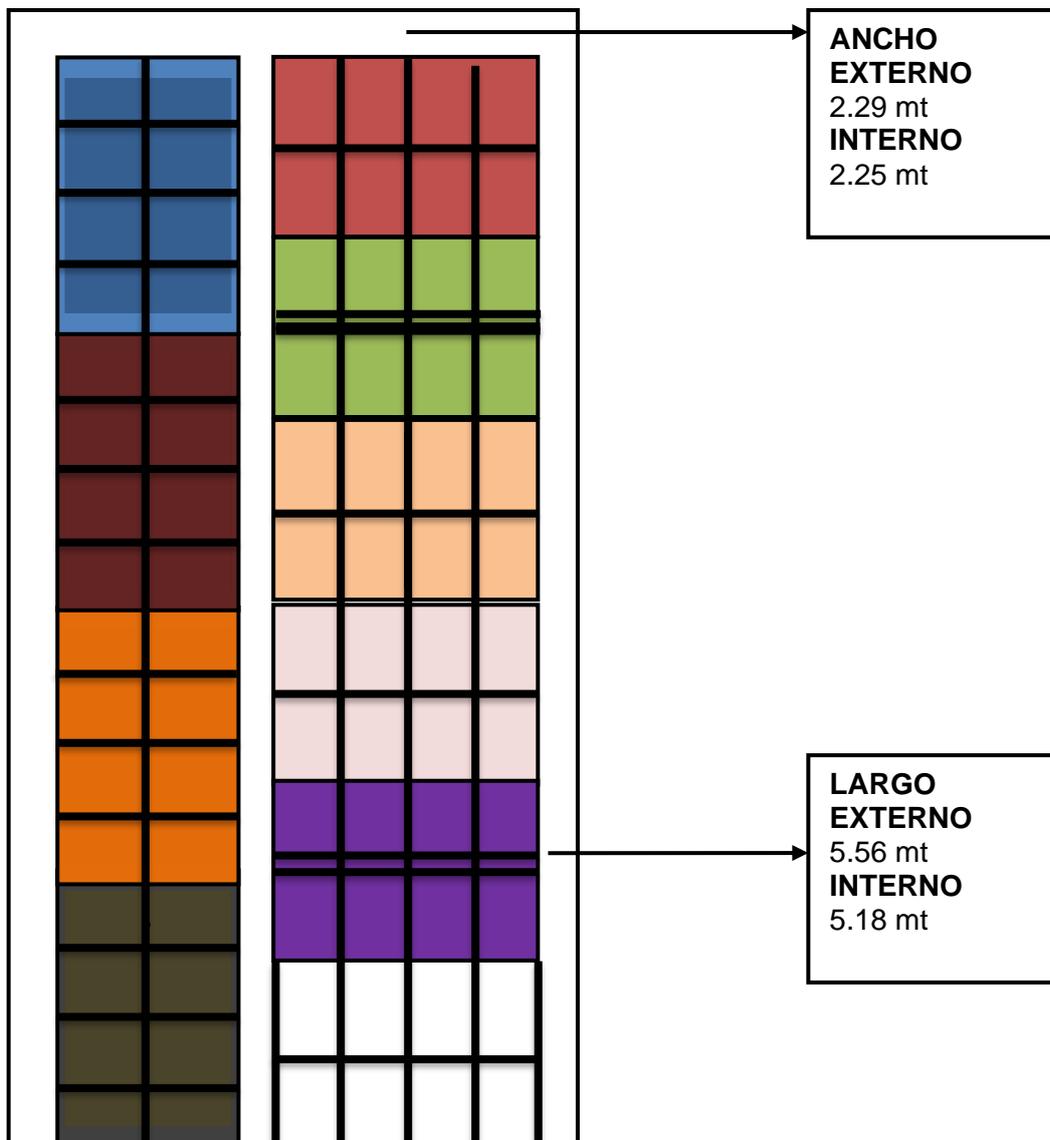
DESCRIPCIÓN DEL CONTENEDOR				
ANCHO	2.25 mt	6 cajas	2 cajas de 40 cm lado izquierdo	4 cajas de 30 cm lado derecho
LARGO	5.18 mt	16 cajas de 30 cm lado izquierdo	12 cajas de 40 cm lado derecho	
ALTO	2.20 mt	22 cajas de alto		

- $5,18\text{m} / 0,40\text{m} = 12 \text{ m} = 12 \text{ cajas a lo largo derecho que hace un total de 48 cajas}$
 $5,18\text{m} / 0,30\text{m} = 16 \text{ m} = 16 \text{ cajas a lado izquierdo que hace un total de 32 cajas.}$
 En total son 80 cajas de maracuyá.
- $2,25\text{m} / 0,30\text{m} = 6 = 04 \text{ cajas a lado izquierdo}$
 $2,25\text{m} / 0,40\text{m} = 6 = 02 \text{ cajas a lado derecho}$
 En total son 06 cajas de maracuyá.
- $2,20 \text{ m} / 0,10\text{m} = 22 \text{ cajas a lo alto}$

Pueden ingresar 1760 cajas (80x22) de 2.0 kg en un Contenedor Refrigerado de 20 pies, logrando una consolidación de 3520 kg de maracuyá por contenedor.

Figura 8

Plano de estiba del contenedor reefer



Nota: Autoría propia

8.5 Tiempo y costos del proceso de contenedorización:

Este dependerá del tipo de contenedor, según el siguiente detalle:

Tabla 20

TIEMPO Y COSTO DEL PROCESO DE CONTENEDORIZACIÓN				
DESCRIPCIÓN	TIEMPO	KG	TOTAL (\$)	TASA DE CAMBIO 4.1
SERVICIO DE ALQUILER DE MONTACARGA	60 min	3520 kg de maracuyá 10 pallets que pesan 25 kg cada uno = 250 Total de 3770 kg	80.00	
TOTAL (\$)			80	4.1
TOTAL (\$)				328.00

Nota: Autoría propia

CAPÍTULO IX

TRANSPORTE

9.1 Proveedores del transporte interno:

Tabla 21

Proveedores del transporte interno

N°	Distribuidor	Lugar	TELÉFONO
1	PERÚ LOGISTIC	LIMA	467 3132
2	J & H CLIMATIZADO LOGÍSTICA TRANSPORTE	LIMA	913723002 940287980
3	FRESH CARGO TRANSPORTE REFRIGERADO	LA MOLINA	902765734
4	SHALOM EMPRESARIAL SAC	Lima	943851456
5	ZGROUP INGENIERÍA EN FRÍO	Lima	981 532 131 637-5093 651-1974

Nota: Autoría propia

Empresa proveedora de transporte: PERÚ LOGISTIC

Lugar: La Campiña, Chorrillos, Ca. Universo 373 lima 15056

Servicios:

- Transporte terrestre
- Transporte aéreo
- Transporte fluvial

Políticas: Satisfacer a nuestros clientes brindando el servicio de traslado de sus encomiendas en nuestro país es Perú Logistic con 18 años de servicios prestados.

Misión: Brindar logísticamente soluciones con el transporte de carga, contando con los estándares de seguridad calidad y eficiencia.

Visión: Realizar operaciones de transporte cumpliendo con las normas de seguridad y las políticas ambientales.

Figura 9

Logo de la Empresa



Nota: Google Imágenes

Empresa proveedora de transporte: TRANSPORTE DE CARGA FRESH
CARGO

Lugar: Av. Separadora Industrial 2070 la Molina.

Servicios:

- Refrigerado
- Transporte Seco
- Plataforma para contenedores de 20' -40'
- Transporte ligero delivery seco.
- Transporte ligero delivery refrigerado y congelados.
- Seguro de carga.

Políticas:

Comprometidos con la integridad y ética en todas nuestras acciones. Con respeto a nuestros socios comerciales, equipo humano y sociedad en general.

Misión:

Cuentan con servicios de calidad y confiabilidad en el transporte y distribución de mercancías. En distintas modalidades: refrigerada, seca y multi-temperatura, Siendo una empresa competitiva y teniendo como principal objetivo cumplir con nuestros usuarios.

Visión:

Ser una compañía importante en el rubro del transporte logístico. Ofreciendo un servicio de calidad a nivel nacional y básicamente seguro.

Figura 10

Logo de la Empresa



Nota: Google Imágenes

9.2 Costo de transporte interno (Inland Freight):

Tabla 22

INFORMACIÓN			
Recorrido	Camino	Costo en Soles	Periodo
Lima - Callao	(25 km) por av Argentina, línea amarilla, carretera Central, Santa Anita.	320.00	1 h 20 min

Costo del transporte interno

Nota: Autoría propia

9.3 Proveedores de servicio de transporte internacional:

Tabla 23

Proveedores del transporte internacional

N°	Proveedor	Distancia
1	Cargoback	Lima – EMIRATOS ÁRABES UNIDOS
2	MAERSK	Lima – EMIRATOS ÁRABES UNIDOS
3		Lima – EE.UU

Nota: Autoría propia

Empresa proveedora: MAERSK

Lugar: Lima

Servicios: Servicio de transporte marítimo, Aéreo, Terrestre

LA EMPRESA:

Cuenta con aviones diseñados para cubrir las necesidades logísticas de sus usuarios o proveedores, llevando los productos de una manera confiable y rápida, permitiendo transportar tu producto en el tiempo requerido a su destino.

Misión:

En un mundo logístico en constante cambio, necesitas una solución integral que ofrezca una mezcla de velocidad, agilidad y fiabilidad.

Visión:

Maersk Air Freight es una potente herramienta que debes tener en tu estrategia de cadena de suministro. Una que puede ofrecerte soluciones flexibles y ágiles para los mercados actuales en constante cambio.

Figura 11

Logo de la empresa



Fuente: Google Imágenes

Empresa proveedora: Cargoback

Lugar: Lima

Servicios:

Transporte de mercancías internacional por mar

Transporte de mercancías internacional por aire

Transporte de mercancías internacional por tierra

Misión:

En Cargoback, tu empresa de servicios de transporte en España, tenemos el objetivo de llegar a ser líderes en servicios integrales de logística. Es decir, podrás confiarnos tu proyecto de principio a fin.

Visión:

Con nuestros servicios de transporte internacional y nacional, queremos proporcionar una solución de transporte instantánea que nos permita satisfacer las necesidades urgentes de nuestros clientes.

Figura 12

Logo de la empresa



Fuente: Google Imágenes

9.4 Cotizaciones de flete marítimo y aéreo:

Tabla 24

CARGA MARÍTIMO			
Ruta	Precio en \$	Precio en Soles	Tiempo
Puerto Callao PERÚ hasta Puerto Emiratos árabes Unidos	3000 \$	Siendo el tipo de cambio 4.01 12,030.00	47 días

Proveedores del transporte internacional

Nota: Autoría propia

Asia Emiratos Arabes

[VER MAPA PARA ESTA RUTA](#)

Puerto de origen (Perú)	Puerto de destino	US\$ Tarifa promedio de flete por contenedor (*)			Mercadería Consolidada Tm/m ³	Días de tránsito (**)	Frecuencia de salida (**)	Líneas navieras
		20 pies	40 pies	40 pies refrigerado				
Callao	Manzanillo (México)	1,100	1,333	4,267	80	7	SEMANAL	Ver líneas
Callao	Tokio (Japón)	2,800	3,800	5,000	100	31	SEMANAL	Ver líneas
Callao	Keelung (Taiwán)	2,800	3,800	5,000	80	31	SEMANAL	Ver líneas
Callao	Hong Kong (China)	2,800	3,850	5,500	90	32	SEMANAL	Ver líneas
Callao	Nhava Sheva (India)	2,850	3,900	5,600	102	50	SEMANAL	Ver líneas
Callao	Jebel Ali (Emiratos Árabes Unidos)	3,000	4,000	5,800	119	47	SEMANAL	Ver líneas

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

(**) Para saber los datos exactos de frecuencia de salida y los días de tránsito revisar en "Líneas navieras".

CAPÍTULO X

SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1 Agentes de aduana:

Tabla 25

Agentes aduaneros

AGS GLOBAL LOGISTIC SAC	LIMA
COMEX AGENCIA DE ADUANA Y CARGA INTERNACIONAL	LIMA
BEAGLE AGENTE DE ADUANA	LIMA
ORBIS GROUP	LIMA
NEW WORLD ADUANA SAC.	LIMA
MERCATR PERÚ (GRUPO TRANSMERIDIAM)	LIMA

Nota: Google Imágenes

10.2 Costo de agenciamiento:

Los costos que se efectúan para exportar la maracuyá es a través de la agencia marítima (comisiones en aduanas) y los traslados.

Tabla 26

Cotización de costo de agencia

MERCATOR PERU Y TRANSMERIDIAN

 Nosotros Servicios Itinerarios Tarifas Utilitarios Contáctenos 									
HB/L Doc fee	Servicio estándar	Exportación	Conjunto de procedimientos para la transmisión electrónica del B/L Máster al manifiesto a fin de que el agente de carga pueda desglosar correctamente. Incluye la verificación por el desglose registrado en la extranet.	BL hijo (Desglose consolidado)	DOLARES	SI	92	Desde 01/04/18	1 hora
Administrative charges	Servicio estándar	Exportación	Aplica a toda factura emitida por Mercator.	Factura	DOLARES	SI	10	Desde 01/05/22	1 hora

 Nosotros Agenciamiento General Agenciamiento Portuario Itinerarios Tarifario Cotización 		
--	--	--

Matriz extemporánea USD 30.00 + IGV Por la recepción tardía de la Matriz de Exportación, la cual contiene la información necesaria para la elaboración del BL.

GASTOS ADMINISTRATIVOS	BL/ Documento	Observaciones
Comisión por pago en Ventanilla	USD 20.00 + IGV	Por pago en ventanilla mediante: cheque, transferencia o abono en efectivo. No aplica para operaciones realizadas por Multibancos.
Firma, revisión y trámite de expediente de Rectificación	USD 70.00 + IGV	Por la firma, revisión, presentación y seguimiento a los expedientes por rectificación al manifiesto de carga a solicitud del cliente de acuerdo con los procedimientos legales vigentes.
Trámite de Autoliquidación de rectificación	USD 70.00 + IGV	Por la generación y cancelación de autoliquidación de ADUANAS de acuerdo con los procedimientos legales vigentes.
Reimpresión de BIs Copia no negociables Exportación por corrección	USD 35.00 + IGV	Por reimpresión de BIs no negociables de exportación por corrección.
Cambio de Factura	USD 30.00 + IGV	Por la anulación y emisión del nuevo documento emitido con error (Razón Social/Dirección/etc.)
Gastos Adm. Y Bancarios (Cheque rebotado)	USD 25.00 + IGV	Por la devolución del cheque emitido con error o falta de fondos.

EXPORTACIÓN	POR UNIDAD	POR B/L	Observaciones
Coordinación / Instrucción emisión de B/L en destino		USD 30.00 + IGV	Coordinación / Instrucción de Express Release o emisión de BLs en destino.
Corrección B/L Original		USD 50.00 + IGV	Por corrección de la información en el BL original.

Nota: google Mercator Perú

10.3 Aseguradoras:

Tabla 27

Aseguradoras en Perú

N°	NOMBRE	CIUDAD
1	MAPFRE	LIMA
2	RIMAC	LIMA
3	PACIFICO	LIMA
4	INTERSEGURO	LIMA
5	MERCATR PERU (GRUPO TRANSMERIDIAM)	LIMA

Nota: Autoría propia

ELENA OJITOS S.A.C. va expedir el producto de maracuyá orgánica utilizando el Incoterm Franco transportista lugar convenido (FCA), siendo el consumidor y principal encargado para efectuar el pago por el seguro.

Contar con un seguro, es necesario e importante en una mercancía, puesto que de esta manera ante eventos inesperados, se encuentran cubiertos. Teniendo actualmente en el mercado las siguientes empresas aseguradoras, encargadas del transporte via terrestre, marítima y aérea:

Mapfre

RIMAC.

Tabla 28:

Costos de aseguradoras

DESCRIPCIÓN	
Mapfre Perú	\$ 380.00
Aseguradora Rímac	\$ 380.00

Nota: Autoría Propia

10.4 Póliza de seguros (cobertura y costo):

COBERTURA

Nuestra póliza cubre: Algunos productos que se puedan extraviar, deterioro, destrucciones que pueda ocasionar a la mercadería o materiales, durante su tránsito del puerto de origen al de destino, o durante su tránsito hacia el almacén del proveedor, asegurado o algún almacén particular de aduana y que sean a consecuencia de un tema fortuito que se encuentre en la póliza de seguros. En adición, se pueden concertar responsabilidades adicionales tales como: faltas y omisiones. Y teniendo cláusulas por hurto, robo y falta de entrega.

Las condiciones para carga son las siguientes:

- (A) Cláusulas para cargas.
- (B) Cláusula de embarques por expreso.
- (D) Cláusula de clasificación.
- (E) Cláusulas para (cargamento de guerra).
- (F) Cláusulas para envíos.
- (G) Cláusula de cancelación.

Tabla 29:

Póliza de seguro

INFORMACIÓN	
1.41%	Valor FOB

Nota: Autoría Propia

10.5 Depósitos temporales:

Tabla 30

Depósitos

N°	NOMBRE	CIUDAD
1	DP WORLD	CALLAO
2	NEPTUNIA	LIMA
3	APM TERMINAL	LIMA
4	RANSA PERÚ	CALLAO
5	AIR & SEA LOGISTICS	LIMA
6	CONTRANS	

País de origen						Tránsito
Exportación						Frontera
	Exportadora Perú S.A.C					
Traslado interno (Tongorrape - Chiclayo)	ACOPIADORA	AGENTE DE CARGA	AGENTE DE ADUANAS	ALMACEN	PUERTO DE PAITA	MAERSK LINE

Ilustración 17: Esquema del proceso de cadena de exportación

Elaboración propia

CAPÍTULO XI

INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO

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

Astilleros más significativos de carga en los EAU son:

- Astillero de AJMAN
- Astillero de AL FUJAYRAH
- Astillero de SHARJAH
- Astillero de JEBEL ALI
- Astillero de DAS ISLAN
- Puerto de MINA SARD
- Puerto de MINA ZAYED/ABU
- Puerto de DUBAI

Figura 13

Canales de distribución

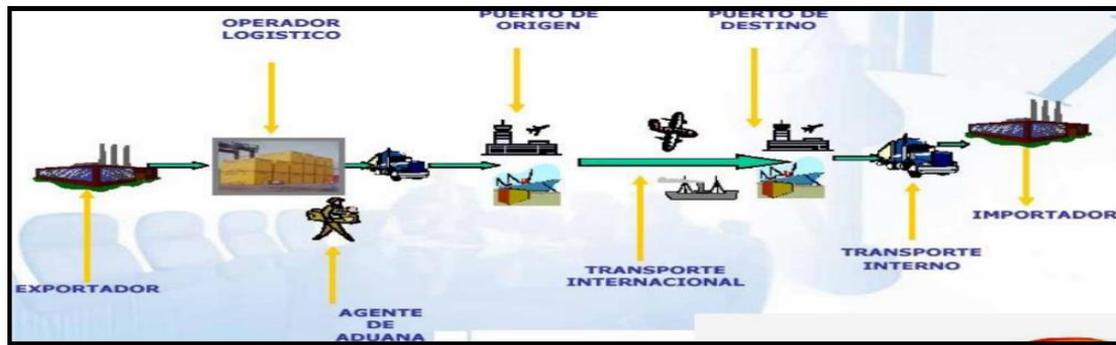


Figura N°11: Distribución Física Internacional

Fuente: Andina Freight

Figura 14

FLUJOGRAMA DE LA CADENA DE DISTRIBUCIÓN



Ajman

AEAJM - Ajman

Jebel Ali

AEJEA - Jebel Ali

Dubai

AEDXB - Dubai (Port Rashid)

Al Fujayrah

AEFJR - Fujairah

Mina Zayed/Abu Dhabi

AEMZD - Mina Zayed

Mina Saqr

AEMSA - Mina Saqr

Sharjah

AEKLF - Khor Fakkan (Khor Al Fakkan)

Das Island

AEDAS - Das Island

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

El transporte a utilizar exportar la maracuyá, es el transporte Marítimo, teniendo un tiempo para llegar la mercancía al puerto de Jebel Alí – Emiratos Árabes Unidos entre los 49 a 58 días. Tal como lo describe la siguiente imagen.

Figura 15

Principales puertos de carga y descarga de Emiratos Árabes Unidos

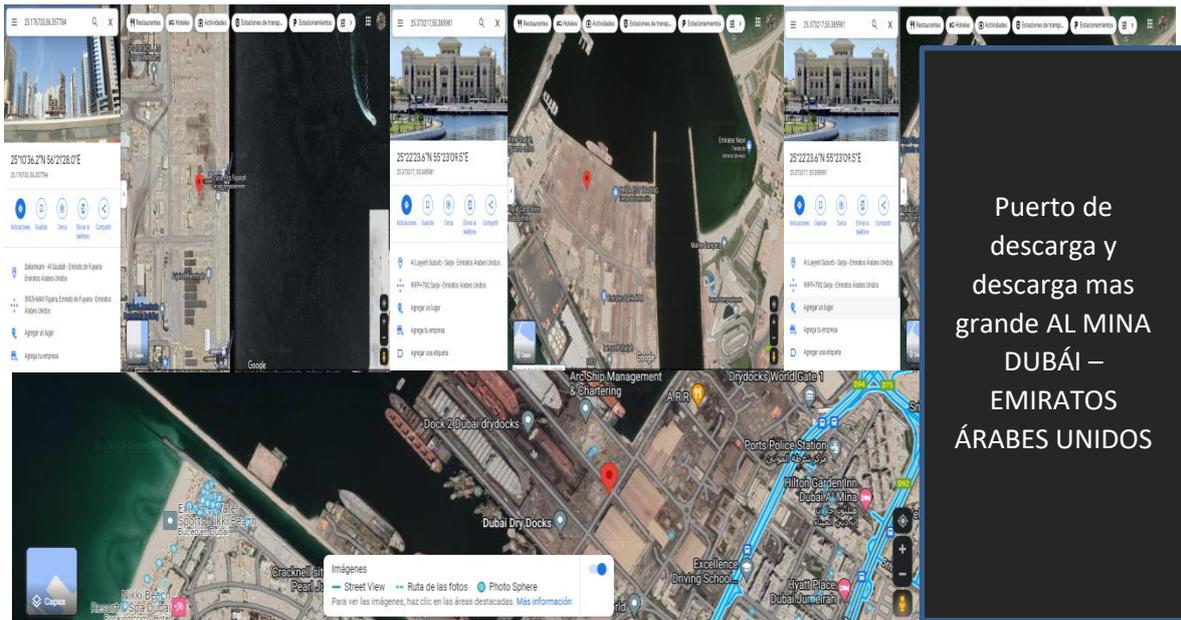
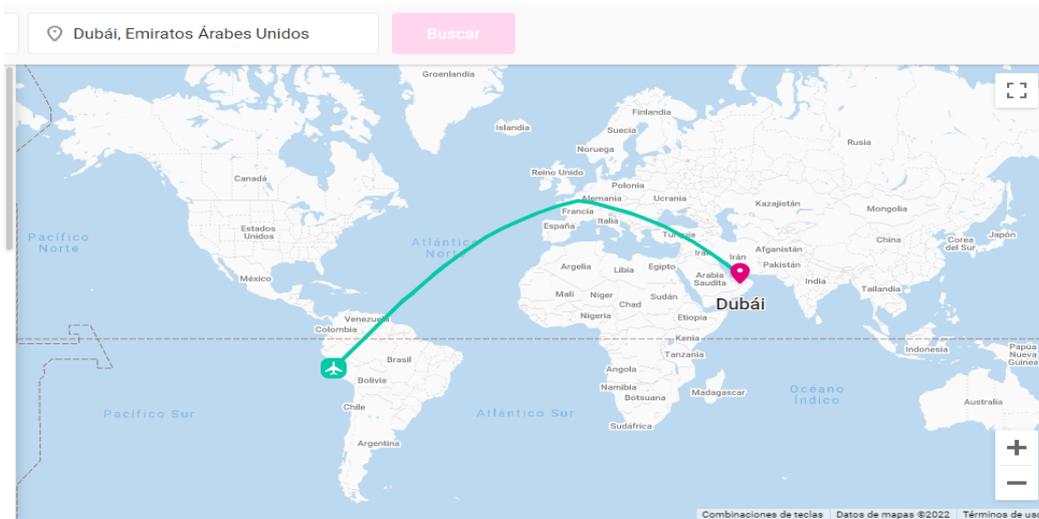


Figura 16

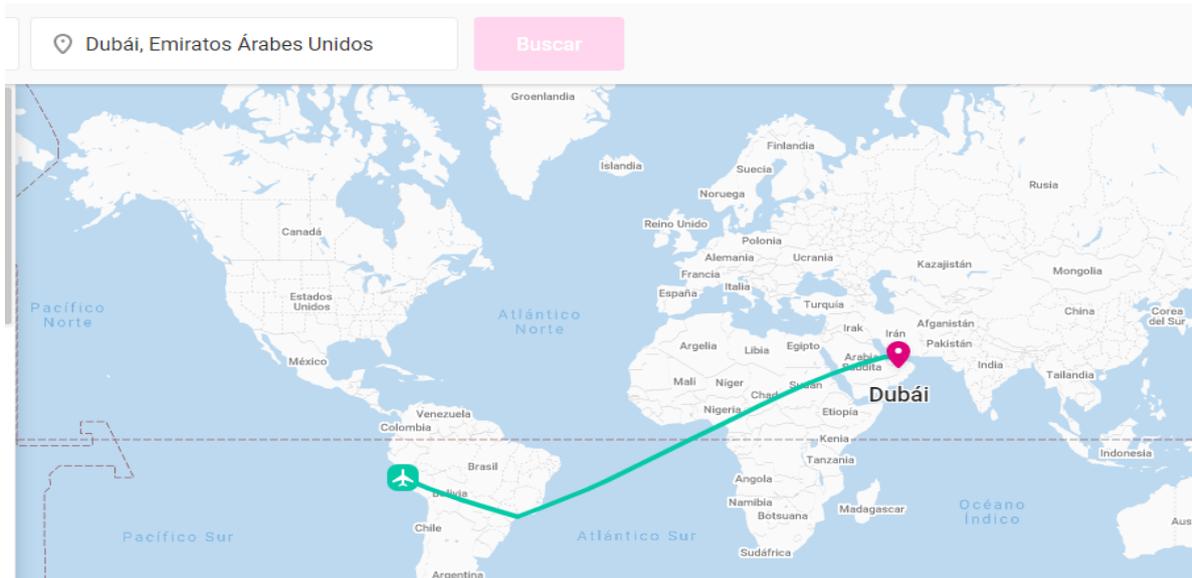
Aeropuerto 1 Emiratos Árabes Unidos: 20h 45m de vuelo.



Para el transporte aéreo, Tipo 2, el período DE plazo en llegar la mercadería al Aeropuerto Internacional Dubái en los Emiratos Árabes Unidos, es de 22 horas y 43 minutos. Según se detalla en la imagen siguiente.

Figura 17

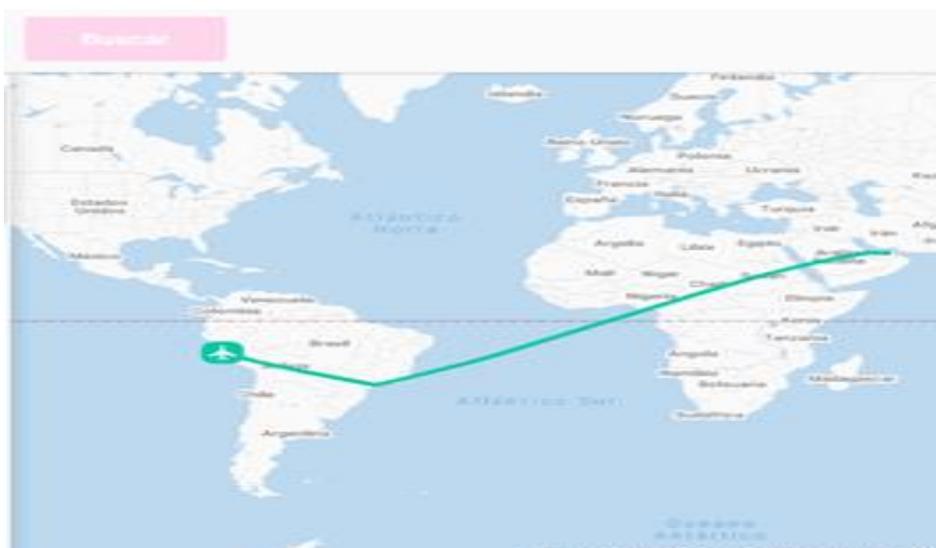
Aeropuerto 2 Emiratos Árabes Unidos - Dubai: 22h 43m de vuelo.



Para el transporte aéreo, Tipo 3, el tiempo que demora en llegar la mercadería al Aeropuerto Internacional Al Maktoum en los Emiratos Árabes Unidos, es de 28 horas y 25 minutos. Según se detalla en la imagen siguiente.

Figura 18

Aeropuerto 3 Emiratos Árabes Unidos – Dubái Al Maktoum: 28h 25m de vuelo.



11.3 Proceso de importación y nacionalización en el país destino Emiratos

árabes

PARA EL PROCESO DE IMPORTACIÓN SE NECESITA LOS SIGUIENTES PASOS

1° Toda persona nacional o jurídica

Que realizará la transacción tiene que encontrarse inscrito en el registro de operaciones de comercio exterior de aduana.

2° La mercadería no debe encontrarse ilícita para su importación (verificar)

3° Deberá contratar a una compañía de transporte internacional autorizado, quien realizará el traslado de la mercadería hacia la aduana de destino o al depósito aduanero del concesionario.

4° El despacho aduanero, se debe realizar con un despachante aduanero o por el comerciante competente como declarante, quien, con la siguiente documentación de soporte se encargará de preparar la declaración única de importación:

- Factura comercial
- Documentos de embarque
- Parte de recepción
- Lista de empaque
- Declaración jurada del valor en aduanas.
- Póliza de seguro
- Documentos de gastos de transporte
- Certificado de origen de la mercancía
- Certificados o autorizaciones previas

5° Al realizar la declaración única de importación. El encargado del despacho de Aduana expide digitalmente la documentación a la Aduana Nacional.

6° Vía internet, se efectuará el pago de los tributos aduaneros, teniendo un plazo máximo de 3 días hábiles.

7° Efectuado el pago, se asigna a la declaración de importación lo siguiente:

- Verde: El comerciante retira la mercadería de la aduana.
- Amarillo: La Aduana Nacional efectúa la verificación de los documentos a la declaración de la mercadería.
- Rojo: La Aduana Nacional realiza verificación física.

8° Para retirar la mercadería, el importador tiene que efectuar un pago de servicios logísticos y de almacenaje.

11.4 Requisitos para importar muestras sin valor comercial

Se precisa factura comercial debidamente cumplimentada, siendo obligatorio el NIF del Remitente.

FACTURA PROFORMA				
Remitente: <i>Sender</i> _____ Dirección: <i>Address</i> _____ Tel: _____ Fax: _____ NIF: _____	Destinatario: <i>Consignee</i> _____ Dirección: <i>Address</i> _____ Tel: _____ Fax: _____ NIF: _____			
Fecha: <i>Date</i> _____				
Nº Unidades <i>Unit Nbr</i>	Descripción <i>Description</i>	Valor Unitario para la aduana <i>Unit Value For customs purposes only</i>	Valor Total <i>Total Value</i>	
		Valor total: _____ <i>Total Value</i>		
País de origen: <i>Country of Origin</i> _____				
El remitente declara que toda la información en esta factura es cierta y correcta <i>The sender declares that all information in this invoice is true and correct</i>				
<table border="1" style="margin: auto; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="padding: 5px;"> Firma: _____ <i>Signature</i> </td> </tr> </table>				Firma: _____ <i>Signature</i>
Firma: _____ <i>Signature</i>				

Pasos a seguir para enviar muestras temporales



El primer paso es el de informar al destinatario de la intención de envío de muestras. Siempre se recomienda que el receptor avise si hay restricciones o alguna documentación específica para hacer el envío, pero será el operador logístico que acabará informando de todo el procedimiento y documentación necesaria para realizar el envío.



El envío de muestras deberá ir acompañado de una factura en la que se refleje las características de mercancía que se envía. Se recomienda que figure la siguiente inscripción **“muestras sin valor comercial, no aptos para la venta”**, esta deberá ser escrita en inglés o en los idiomas del país de origen y destino para evitar conflictos en las aduanas.



Por otra parte, cabe mencionar que en función del medio de transporte utilizado, el destino y el tipo de producto, deben utilizarse el embalaje y etiquetado apropiados.

Referente al **cuaderno ATA (cuaderno de admisión temporal de mercancías)**, este es un documento internacional que permite la importación temporal de muestras



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

<p>NATIONAL SHIPPING SERVICES LLC</p> <p>ESTADO: Transitario Empresa de logística Logística de almacén ENVÍO: Nacional e internacional</p> <p>EMIRATOS ÁRABES UNIDOS - DUBAI Enviar Ir a sitio Web</p>	<p>MALTRANS EMIRATES LLC</p> <p>ESTADO: Transportista, Empresa de transporte Transitario Empresa de logística Logística de almacén ENVÍO: Nacional e internacional</p> <p>EMIRATOS ÁRABES UNIDOS - DUBAI Enviar Ir a sitio Web</p>
<p>MODERN FREIGHT COMPANY LLC</p> <p>ESTADO: Transportista, Empresa de transporte Transitario Empresa de logística Logística de almacén ENVÍO: Nacional e internacional</p> <p>EMIRATOS ÁRABES UNIDOS - DUBAI Enviar Ir a sitio Web</p>	<p>AL MOHAIRBI CLEARING & TRANSPORTING LLC</p> <p>ESTADO: Transportista, Empresa de transporte Transitario Empresa de logística Logística de almacén ENVÍO: Nacional e internacional</p> <p>EMIRATOS ÁRABES UNIDOS - ABU DHABI Enviar Ir a sitio Web</p>
<p>BEST LINE CARGO LLC</p> <p>ESTADO: Transportista, Empresa de transporte Transitario Empresa de logística Logística de almacén ENVÍO: Nacional e internacional</p> <p>EMIRATOS ÁRABES UNIDOS - DUBAI Enviar Ir a sitio Web</p>	<p>ASTRON SHIPPING LLC</p> <p>ESTADO: Transportista, Empresa de transporte Transitario Empresa de logística Logística de almacén Puerto ENVÍO: Nacional e internacional</p> <p>EMIRATOS ÁRABES UNIDOS - DUBAI Enviar Ir a sitio Web</p>
<p>GILLANI TRANSPORT LLC</p> <p>ESTADO: Transportista, Empresa de transporte Transitario Empresa de logística Logística de almacén ENVÍO: Nacional e internacional</p> <p>EMIRATOS ÁRABES UNIDOS - DUBAI Enviar Ir a sitio Web</p>	<p>APEIRON INTERNATIONAL</p> <p>ESTADO: Transitario Empresa de logística ENVÍO: Internacional</p> <p>EMIRATOS ÁRABES UNIDOS - DUBAI, U.A.E. Enviar Ir a sitio Web</p>
<p>ACE MIDDLE EAST LOGISTICS & TRANSPORT LLC</p> <p>ESTADO: Transportista, Empresa de transporte Transitario Empresa de logística Logística de almacén ENVÍO: Nacional e internacional</p> <p>EMIRATOS ÁRABES UNIDOS - UMM AL QUWAIN Enviar Ir a sitio Web</p>	<p>M P S P GENERAL TRADING LLC</p> <p>ESTADO: Transitario Empresa de logística ENVÍO: Nacional e internacional</p> <p>EMIRATOS ÁRABES UNIDOS - DUBAI Enviar Ir a sitio Web</p>

CAPÍTULO XII

DISTRIBUCIÓN

12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor:

Para describir el mapeo comercial sobre el consumo de la fruta fresca de la maracuyá orgánica se emplean lo siguiente:

12.1.1 Descripción del producto

El maracuyá es un fruto de textura lisa, de piel amarilla opaca eso depende de su estado de madurez y según la variedad la pulpa es una capa delgada pegada a la piel y la segunda capa muy delgada de color blanca que contiene semillas de color negras gris que se encuentran cubiertas de gelatina de color amarillo, jugosa, de sabor ácido y dulce.

12.1.2 Estrategia de Segmentación

Las estrategias de segmentación se definen de manera siguiente:

- Competitividad en costos.
- Beneficios tributarios.
- Aranceles favorables.
- Calidad del producto.
- Favorecimiento del mercado interno y externo.

12.1.3 Estrategias de posicionamiento

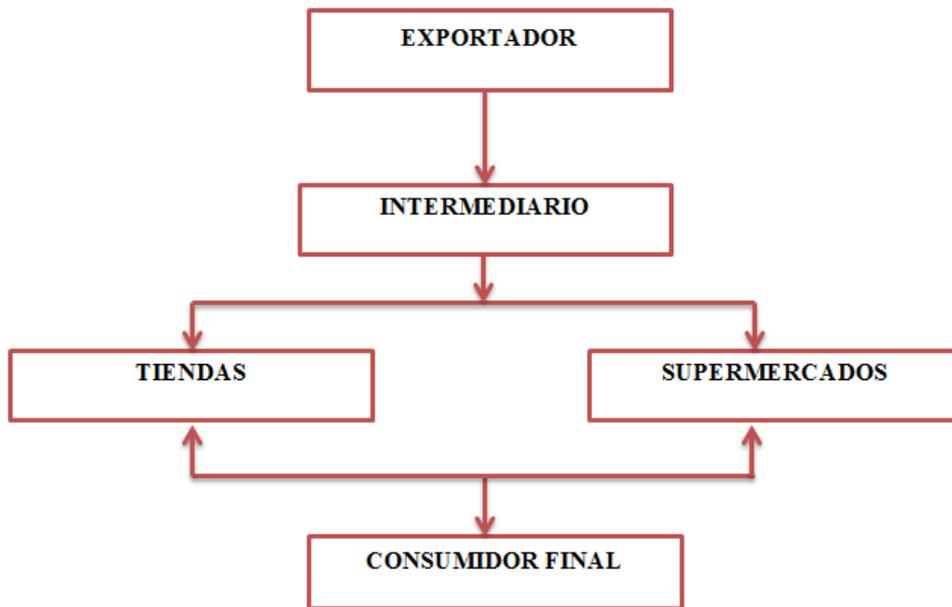
- Establecer en el cliente o consumidor que la empresa ELENA OJITOS S.A.C proporciona frutos frescos.
- Se informa al consumidor sobre su calidad nutricional y los favores medicinales.
- Se informa sobre lo que se puede realizar con el producto, refrescos, néctares, etc.
- Se comercializa la maracuyá como fruta ecológica, cumpliendo los patrones y exigencias del mercado.
- Teniendo un precio competitivo comparado a nuestros competidores y al alcance del bolsillo.
- Abastecer a nuestros clientes de maracuyá por todo el año.
- Tener buena comunicación con los clientes y de esta manera puedan tener conocimiento de sus beneficios.

12.1.4 Estrategias de distribución

La empresa ELENA OJITOS S.A.C., utilizará la estrategia selectiva, puesto que la meta más próxima es poder llegar a abastecer las grandes cadenas de supermercados, pero para lograr esto se deberá trabajar con brókeres especializados y de esta forma poder colocar nuestro producto en dichos establecimientos.

Figura 19

Mapeo comercial



12.1.5 Estrategias de Promoción

Para obtener nuevos clientes, se tiene que realizar una visita a los colaboradores que viven en Ámsterdam con muestras gratuitas, primero para que tengan conocimiento del producto, sus derivados y beneficios, la calidad y de esta forma pueda comercializar el producto y hacer conocida a la ELENA OJITOS S.A.C.

Estar a la vanguardia de la tecnología, creando una página Web con la información necesaria para el cliente y sobretodo actualizada, promocionando el producto que ofrecemos por las redes sociales, siendo un medio de interacción con los clientes, incentivando a las personas el sentido a la alimentación saludable con productos naturales y ecológicos.

Tabla 31

Reimpresión de Bls Copia no negociables Exportación por corrección	USD 35.00 + IGV	Por reimpresión de Bls no negociables de exportación por corrección.
Cambio de Factura	USD 30.00 + IGV	Por la anulación y emisión del nuevo documento emitido con error (Razón Social/Dirección/etc.)
Gastos Adm. Y Bancarios (Cheque rebotado)	USD 25.00 + IGV	Por la devolución del cheque emitido con error o falta de fondos.

Mapeo descriptivo

Puerto de Origen	Puerto de Destino	U\$ Tarifa Promedio de Flete por Contenedor			Mercancía Consolidada Tm/m ³	Días de Tránsito	Frecuencia de Salida	Líneas Navieras
		Contenedor						
		20 Pies	40 Pies Refrig.	450 Pies Refrig.				
Perú	Emiratos Árabes Unidos	3000				47		

Nota: (SIICEX, 2021)

12.2 Identificación y descripción de canales de distribución:

Ficha de Perfil:

N° cotización -16.001

Lima,...noviembre 2022

Usuario:

Razón social de la empresa

Dirección:

Atención: Sr(a)

Teléfono:

Estimado(a)

Ha pedido de su requerimiento, adjunto en la presente Carta, la cotización solicitada adecuado al producto de su interés con el número de partida arancelaria.....

Cantidad Unidad de

Medida

Descripción del producto Precio Unitario

(U\$\$)

Precio Total

(U\$\$)

La manera de pago será: 50% adelantado y 50% restante debe realizarse después de recibido y revisado la mercadería en el país de destino mediante transferencia bancaria a la cuenta corriente: XXXXXXXXXXXXXXX del Banco de Crédito del Perú a nombre de la empresa ELENA OJITOS S.A.C

Esta cotización tiene un periodo de vigencia por 20 días calendario, luego de este periodo se deberá consultar la validez de la misma.

En caso de aceptar nuestra cotización, tenga a bien enviarnos su orden de compra correspondiente.

Asistente Comercial
ELENA OJITOS S.A.C.

Modelo de Cotización Internacional en español de ELENA OJITOS S.A.C.

Fuente: Elaboración Propia

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

Se puede establecer el siguiente canal:

Figura 20

Canales de distribución

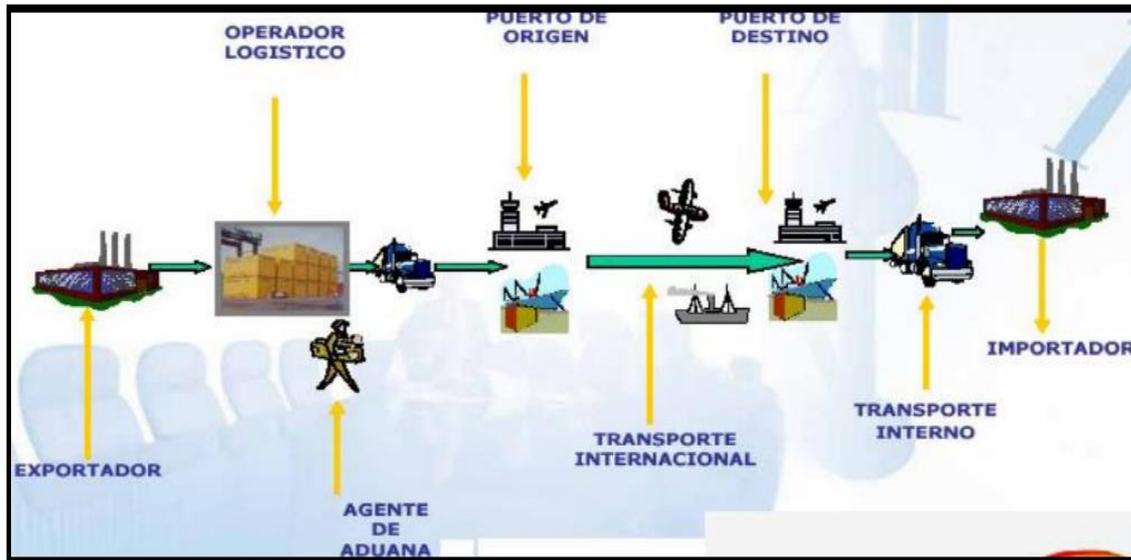


Figura N°11: Distribución Física Internacional

Fuente: Andina Freight

CAPÍTULO XIII

MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

Tabla 32

Cantidad a exportar por la Empresa ELENA OJITOS SAC.

COSTO DE LA EXPORTACIÓN				
		Tipo de cambio:	3,9	
		Utilidad:	10%	Costo total por el 1er envío
Egresos (Expresado en US\$)	Jun	Jul	Ago	
COSTO FIJO	170,52	170,52	170,52	
ENERGIA ELECTRICA	10,80	10,80	10,80	
AGUA	30,91	30,91	30,91	
ALMACEN	115,38	115,38	115,38	
INTERNET	13,42	13,42	13,42	
MANO DE OBRA	307,69	307,69	820,51	
MANO DE OBRA DE PLANTA			512,82	
MANO DE OBRA INDIRECTA	307,69	307,69	307,69	
MATERIA PRIMA	0,00	0,00	361,03	
MARACUYÁ			361,03	
COSTO DE VENTA Y ADMINISTRACIÓN	0,00	0,00	90,26	
ETIQUETADO Y ROTULADO			90,26	
COSTO DEL PALETIZADO	0,00	0,00	651,74	
ROLLO DE ZUNCHO			13,54	
CAJAS Y DIVISIONES			541,54	
BANDAS DE SEGURIDAD			3,85	
CINTA DE EMBALAJE			37,44	
PALLET			55,38	
COSTO TOTAL EN PLANTA	478,21	478,21	2094,06	3050,48
UTILIDAD (%)			209,41	209,41
GASTOS ADUANEROS			1083,30	
Agente aduanas			120,00	
Emision B/L			59,00	

Derecho de Embarque			325,50	
visto Bueno			25,00	
Deposito temporal			180,00	
Corruier(documento cliente destino)			17,94	
Gastos Administrativos			76,92	
Certificado de origen			10,89	
Certificado sanitario (DIGESA)			61,92	
Carga y estiba al contenedor			124,07	
Trasporte de lima al Callao			82,05	
IMPREVISTOS			104,70	
GASTOS DE EXPORTACIÓN			1188,00	1188,00
VALOR FOB				4.447,89
Nro unidades			26400	26400
	Precio unitario (dólares) (Valor FOB)			0,17
	Precio unitario (soles) (Valor FOB)			0,66

CAPÍTULO XIV

EVALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA

14.1 Costos de oportunidad de capital:

Para este estudio el costo de oportunidad capital que se ha establecido es del 10%, siendo esta tasa la que se utiliza para este tipo de proyecto.

14.2 Valor actual neto:

El Valor actual neto resultante es de S/ 8.653,07 el cual es positivo, lo que significa que se está recuperando la inversión y existe una ganancia. Por lo tanto bajo el criterio del VAN el proyecto es aceptado.

Tabla 33

Valor actual neto

FLUJO DE CAJA ECONOMICO	0	1	2	3	4	5
(Expresado en US\$)	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Ingresos	0	13.344	14.678	16.146	17.760	19.536
Ingresos Totales		13.344	14.678	16.146	17.760	19.536
COSTO TOTAL EN PLANTA		6.282	6.910	7.601	8.362	9.198
GASTOS DE EXPORTACIÓN		3.564	3.920	4.312	4.744	4.745
Egresos Totales		9.846	10.831	11.914	13.105	13.943
Inversión	-7.538					
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	(7.538)	3.497	3.847	4.232	4.655	5.594

(*) Tasa de crecimiento 10,00%

COK	10%
VAN	8.653,07
TIR	45,13%

14.3 Tasa de interés de retorno:

La tasa interna de retorno para este proyecto es de 45,13%, que nos indica que nuestro proyecto es favorable, finalmente de acuerdo a los criterios económico financieros la exportación del producto es rentable para los inversionista.

Tabla 34

Tasa de interés de retorno

FLUJO DE CAJA ECONOMICO (Expresado en US\$)	0	1	2	3	4	5
	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Ingresos	0	13.344	14.678	16.146	17.760	19.536
Ingresos Totales		13.344	14.678	16.146	17.760	19.536
COSTO TOTAL EN PLANTA		6.282	6.910	7.601	8.362	9.198
GASTOS DE EXPORTACIÓN		3.564	3.920	4.312	4.744	4.745
Egresos Totales		9.846	10.831	11.914	13.105	13.943
Inversión	-7.538					
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	(7.538)	3.497	3.847	4.232	4.655	5.594

(*) Tasa de crecimiento 10,00%

COK 10%

VAN 8.653,07

TIR 45,13%

CONCLUSIONES

1. El crecimiento económico de los Emiratos Árabes Unidos, es ideal y está sustentado en los pactos y convenios de libre comercio que tiene con países latinoamericanos, demostrando de esta forma que son un mercado apto para dirigir la oferta exportable de la maracuyá, teniendo un valor nutricional y beneficios para el consumo humano, contribuyendo a la alimentación saludable.
2. El análisis sobre la producción y exportación de la maracuyá hacia Emiratos Árabe Unidos, evidenció que los cultivos de maracuyá en fruta frescas pueden tener un crecimiento idóneo y se tiene suficiente demanda para exportar y cubrir las exigencias de los Emiratos Árabes Unidos y países aledaños.
3. Exportar maracuyá ecológica en fruta frescas es factible, puesto que el 85% de las frutas consumibles en Emiratos Árabes Unidos, es distribuida por distintos países del mundo, como España, Argentina, Perú, Chile entre otros, teniendo gran participación los países latinoamericanos.
4. La tendencia de adquisición en los ciudadanos de los Emiratos Árabes Unidos por productos orgánicos crece cada día , debido a que los consumidores están interesados en la comida saludable como son las frutas orgánicas que protejan el medio ambiente, y de esta manera crean creando una nueva oportunidad económica y de desarrollo para nuestro país.

5. La preparación de las habilidades para dar a conocer el producto, tiene como objeto integrar al usuario, a la vez nos ayuda a obtener mayor rentabilidad al satisfacer las necesidades del cliente.

6. Este proyecto de exportación a países como los Emiratos Árabes Unidos es rentable y beneficioso para todos, debido a que se percibe una utilidad neta positiva y el VAN y el TIR resulta aceptable o positivo.

RECOMENDACIONES

1. Se debe mejorar la relación con la Asociación de Frutero, creando puentes con las grandes empresas, supermercados y grandes mercados, con la finalidad de capacitar a nuestros campesinos en el trato de sus frutas, puesto que, al ser apetecibles a los ojos del consumidor, se lograrán extender a nuevos mercados.
2. Las empresas exportadoras, deben tener siempre sus papeles en regla y cumplir con lo solicitado por el Ministerio de Comercio Exterior y de la misma forma con los exigidos por el país de Emiratos Árabes Unidos, a fin de tener un libre tránsito y los productos lleguen en buenas condiciones.
3. Se recomienda aprovechar la exportación a países vecinos, para dar a conocer nuestros productos y de esta forma se encuentren interesados en nuestro país, eso va generar un ingreso económico importante en todos los recursos, como el turismo, la gastronomía y ampliara nuestra imagen a nivel internacional.
4. Es de vital importancia trabajar con los agentes de carga y los aduaneros, para de esta manera tener en claro la exportación, trazando conductos de comercialización necesarios para el desarrollo de nuestros productos.
5. Estar atentos en la actualización de precios, en la actualización de requerimientos al país que se va exportar.

BIBLIOGRAFÍA

- Acuerdos comerciales del Perú. *Acuerdo Comercial entre Perú y la Unión Europea*. Recuperado de:
http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=50&Itemid=73
- Andina Freight S.A.C. Distribución Física Internacional (DFI). Recuperado de:
<http://export.promperu.gob.pe/Miercoles/Portal/MME/descargar.aspx?archivo=9157E8CF-1B2C-4014-95C6-BD936988CCA0.PDF>
- Cocina & Salud. Las frutas orgánicas. Recuperado de:
<http://www.alimentacion-sana.org/informaciones/novedades/organico%20frutas.htm>
- Comercio y aduanas. Guía para hacer una cotización internacional. Recuperado de:
<http://www.comercioyaduanas.com.mx/comoexportar/guiaparaexportar/349-guia-parahacer-cotizacion-internacional>
- Crece Negocios. El VAN y el TIR. Recuperado de:
<http://www.crecenegocios.com/el-van-y-el-tir/>
- ECO agricultor (2015). Principios y Beneficios. Recuperado de:
<http://www.ecoagricultor.com/propiedades-nutricionales-maracuya/>
<http://www.ecoagricultor.com/principios-y-beneficios-de-la-agricultura-organica/>
- La Republica (2017). Beneficios de la maracuyá. Obtenido en:
<http://larepublica.pe/buenazo/853102-beneficios-de-la-maracuya>
- Logística (13 de Junio 2017). ¿Slip sheets, pallets o carga suelta?. Recuperado de:
<http://www.logisticamx.enfasis.com/notas/4127-slip-sheets-pallets-o-carga-suelta>
- Sanitarios y Fitosanitarios para Exportar Alimentos a la Unión Europea. Recuperado de:

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

- Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior (SIICEX). Ficha Comercial. Obtenido en:
http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=172.17100&_portletid_=sfichaproductoinit&scriptdo=cc_fp_init&pproducto=%20810901000%20&pnomproduct
- Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior (SIICEX). (2010). Guía de requisitos.
- TRANSMERIDIAN. Tipo de contenedores. Recuperado de:
<http://transmeridian.pe/herramientas/tipo-de-contenedores/>
- Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior (SIICEX). Rutas Aéreas. Recuperado de:

<http://www.siicex.gob.pe/rutas-aereas/#>
- Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Glosario de Términos sobre Administración Pública. Recuperado de:

<http://www.unmsm.edu.pe/ogp/ARCHIVOS/Glosario/indc.htm>
- Universidad Santo Tomas. Estrategias de Segmentación. Recuperado de:

http://soda.ustadistancia.edu.co/enlinea/2momento_admoncomercialymercado/estrategias_de_segmentacin.html
- Mercator Perú | Agenciamiento Portuario
- Transmeridian | Graneleros