



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE TOMATE AL MERCADO DE  
ESTADOS UNIDOS, NUEVA YORK, COMERCIALIZADO POR LA  
EMPRESA YUPA EXPORT”**

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

**PRESENTADO POR**

Bach. YUPANQUI VARGAS, EDHIN  
<https://orcid.org/0000-0002-2799-5859>

**ASESOR**

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

**ANDAHUAYLAS – PERÚ  
2022**

## **DEDICATORIA**

Todo sacrificio tiene su recompensa y se lo debo a Dios, por creer en él y por mi fe, por eso mi trabajo está dedicado por sobre todas las cosas también a mis padres, porque ellos están muy orgullosos de mis metas.

## **AGRADECIMIENTO**

En el Perú la educación es parte de la Universidad Alas Peruanas, el aporte que ha ofrecido a la educación quedará marcado en todos sus egresados, por ello es mi agradecimiento.

## INTRODUCCIÓN

El Perú es uno de los países potenciales en el cultivo de tomate son aproximadamente 160 empresas agroexportadoras que se dedican a la producción de este producto que es muy importante en el mercado nacional y también tienen alta demanda en los países internacionales, por ello, el Perú se perfila en rebasar la exportación de tomate a diversos mercados del exterior.

La empresa YUPA Export después de analizar los criterios e índices de selección de productos exportables, se evidenció que el tomate es muy requerido a países como Estados Unidos, Canadá, España, China entre otros países, el cultivo de este producto se señala en los valles de Lima, Arequipa, Loreto, Ancash y la Libertad que abasten al mercado peruano y a países internacionales.

El producto (tomate) es muy demandante por los consumidores en el mundo y se registra que el año 2020 se evidenció que hay alrededor de 4,87 hectáreas donde se producen (tomates) lo que permitió un proceso productivo de 204,126 toneladas y en el 2022 se incrementó a 8,205 hectáreas y su producción fue de 1.90 millones de dólares y se visualiza para este año un incremento en ventas.

## RESUMEN

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

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

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

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

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

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

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

## ÍNDICE DE CONTENIDO

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

|            |  |           |
|------------|--|-----------|
| 7.5        | Tiempos y costos del proceso de paletización.....  | 29        |
| <b>8.</b>  | <b>CONTENEDORIZACIÓN.....</b>  | <b>30</b> |
| 8.1        | Ficha técnica del contenedor seleccionado.....   | 30        |
| 8.2        | Criterios usados para la selección del contenedor.....   | 31        |
| 8.3        | Proceso de contenedorización.....  | 32        |
| 8.4        | Plano de estiba del contenedor.....  | 33        |
| 8.5        | Tiempos y costos del proceso de contenedorización.....   | 33        |
| <b>9.</b>  | <b>TRANSPORTE.....</b>   | <b>34</b> |
| 9.1        | Proveedores del transporte interno.....  | 34        |
| 9.2        | Costo de transporte interno.....   | 35        |
| 9.3        | Proveedores de servicio de transporte internacional.....   | 35        |
| 9.4        | Cotización de flete marítimo y aéreo.....  | 36        |
| <b>10.</b> | <b>SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....</b>  | <b>37</b> |
| 10.1       | Agente de aduanas.....   | 37        |
| 10.2       | Costo de agenciamiento.....  | 39        |
| 10.3       | Aseguradoras.....  | 41        |
| 10.4       | Póliza de seguros.....   | 41        |
| 10.5       | Depósitos temporales.....  | 41        |
| <b>11.</b> | <b>INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO.....</b>   | <b>43</b> |
| 11.1       | Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana.....  | 43        |
| 11.2       | Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.....   | 45        |
| 11.3       | Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.....  | 46        |
| 11.4       | Datos de proveedores de servicios logísticos en el país de destino.....  | 47        |
| <b>12.</b> | <b>DISTRIBUCIÓN.....</b>   | <b>49</b> |
| 12.1       | Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor.....  | 49        |
| 12.2       | Identificación y descripción de canales de distribución (Ficha de perfil que incluye: ciudad, contacto, dirección, teléfono, fax, e-mail, número de establecimiento o puntos, proveedores actuales, márgenes, plazos)..... | 50        |
| 12.3       | Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto.....   | 51        |
| 12.4       | Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.....   | 51        |
| 12.5       | Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.....  | 52        |
| 12.6       | Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.....   | 52        |
| <b>13.</b> | <b>MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN.....</b>  | <b>53</b> |

|   |           |
|---|-----------|
| <b>14. VALUACIÓN ECONÓMICA FINANACIERA.....</b> | <b>55</b> |
| 14.1 Costos de oportunidad de capital.....      | 55        |
| 14.2 Valor actual neto.....                     | 56        |
| 14.3 Tasa interna de retorno.....               | 57        |
| Conclusiones.....                               | 58        |
| Recomendaciones.....                            | 59        |
| Referencias Bibliográficas.....                 | 60        |

## ÍNDICE DE TABLAS

|          |  |    |
|----------|--|----|
| Tabla 1  | Información técnica del producto.....                | 2  |
| Tabla 2  | Partida según aranceles.....                         | 2  |
| Tabla 3  | Empresas productoras.....                            | 5  |
| Tabla 4  | Detalle para la empresa de proveedores.....          | 6  |
| Tabla 7  | Gastos para el proceso de exportación.....           | 8  |
| Tabla 6  | Información de bienes.....                           | 11 |
| Tabla 7  | Registro requeridos en el almacén.....               | 13 |
| Tabla 8  | Datos del proceso de rotulado.....                   | 17 |
| Tabla 9  | Datos referenciales del empaque.....                 | 19 |
| Tabla 10 | Proceso de empacado.....                             | 20 |
| Tabla 11 | Información del proceso de empacado.....             | 21 |
| Tabla 12 | Datos informáticos del embalaje.....                 | 23 |
| Tabla 13 | Proceso de embale.....                               | 24 |
| Tabla 14 | Información del proceso de embalado.....             | 25 |
| Tabla 15 | Característcias de los pallet.....                   | 26 |
| Tabla 16 | Proceso del paletizado.....                          | 28 |
| Tabla 17 | Información del proceso de pallet.....               | 29 |
| Tabla 18 | Ficha técnica del contenedor.....                    | 30 |
| Tabla 19 | Proceso del contenedor.....                          | 32 |
| Tabla 20 | Información del proceso de contenedor.....           | 33 |
| Tabla 21 | Empresas de servicio de transporte.....              | 34 |
| Tabla 22 | Empresas de servicio de transporte.....              | 35 |
| Tabla 23 | Gastos logísticos.....                               | 35 |
| Tabla 24 | Empresa de servicio de transporte internacional..... | 36 |
| Tabla 25 | Empresa de servicio de transporte internacional..... | 36 |
| Tabla 26 | Detalle de costo por buque.....                      | 36 |
| Tabla 27 | Agente de aduanas.....                               | 37 |
| Tabla 28 | Agente de aduanas.....                               | 38 |
| Tabla 29 | Proforma para la exportación.....                    | 39 |
| Tabla 30 | Empresas aseguradoras.....                           | 41 |
| Tabla 31 | Póliza de la empresa.....                            | 41 |
| Tabla 32 | Costo para la exportación.....                       | 53 |
| Tabla 33 | Datos de ingresos económicos.....                    | 56 |
| Tabla 34 | Información de gastos.....                           | 56 |

## ÍNDICE DE FIGURAS

|           |  |    |
|-----------|--|----|
| Figura 1  | Flujograma del proceso productivo..... | 3  |
| Figura 2  | Detalle estructural.....               | 10 |
| Figura 3  | Diseño de etiquetado.....              | 15 |
| Figura 4  | Flujograma de etiquetas.....           | 16 |
| Figura 5  | Plano de estiba del contenedor.....    | 29 |
| Figura 6  | Información del container.....         | 33 |
| Figura 7  | Puerto Callao.....                     | 44 |
| Figura 8  | Aeropuerto Jorge Chavez.....           | 44 |
| Figura 9  | Logo de la empresa.....                | 47 |
| Figura 10 | Logo de la empresa.....                | 48 |
| Figura 11 | Secuencia de mapeo.....                | 50 |

## **CAPÍTULO I**

### **PRODUCTO A EXPORTAR**

#### **Descripción del producto:**

Después de un análisis realizado a diversas empresas productoras y considerando los criterios para la exportación se seleccionó como producto a exportar el tomate, producto que tiene alta demanda en países como Estados Unidos, Canadá, España, Japón y Alemania. Justamente al conocer la gran demanda que se tiene por parte de diversas empresas importadoras que buscan en el Perú hacer contrato para la exportación de tomate, pero se tiene que cumplir con las especificaciones técnicas referidos al producto, como las exigencias legales para el proceso de exportación, también es importante tomar en cuenta los controles de aduanas y de calidad a la hora de la supervisión aduanera. ([www.exportación.com](http://www.exportación.com))

## 1.1 Ficha técnica del producto:

**Tabla 1**

*Información técnica del producto*

|   |  |
|---|--|
| <b>TOMATE</b><br><b>Nombre Científico:</b><br><i>Solanum lycopersicum</i> |  |
| <b>Zona de producción</b>   | Los cultivos se ubican en Lima, Arequipa, Loreto, Ica, etc.                        |
| <b>Producción nacional</b>  | 2020 – 4,870 hectáreas<br>2022 – 8,205 hectáreas                                   |
| <b>Valores nutricionales</b>  | Proteínas 3%<br>Grasas 1%<br>Azúcares 9%   |
| <b>Exportaciones</b>  | Estados Unidos<br>Canadá<br>España   |

**Nota.** [www.tomateexportable.com](http://www.tomateexportable.com)

## 1.2 Clasificación arancelaria del producto:

**Tabla 2**

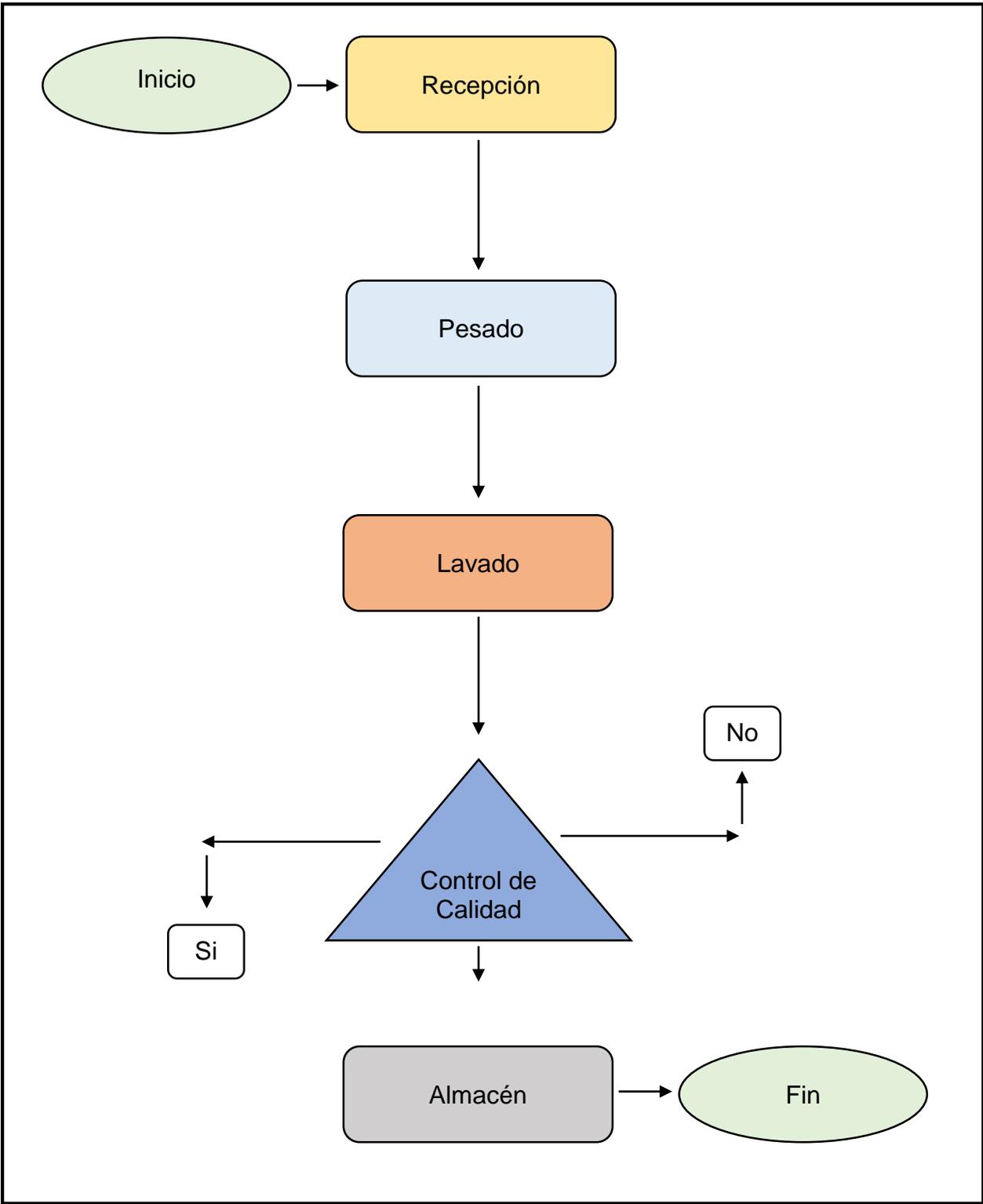
*Partida según aranceles*

| <b>Partida</b> | <b>Descripción</b>      |
|----------------|-------------------------|
| 0702.00.99     | Tomates Cherris y demás |

**Nota.** [www.sunat.gob.pe](http://www.sunat.gob.pe)

1.3 Flujograma del proceso productivo:

Figura 1  
Flujograma del proceso productivo



Nota. [www.biodiversidadalimentaria.com](http://www.biodiversidadalimentaria.com)

**Recepción:**

Se recepcionará el producto, y se generara la entrega de los documentos comerciales siendo la factura, guía de remisión y otros que comprueben la entrega de los tomates.

**Pesado:**

La siguiente fase es comprar si la cantidad adquirida es la requerida, para ello se utilizarían balanzas electrónicos de esa forma se constata los 4,800 kilos de tomates.

**Depósitos:**

El producto es depositado en envases que permitan proteger el producto y no se vayan a contaminar y se pierda el producto para su proceso de exportación.

**Almacén:**

Se procede a almacenar los envases con los tomates para que se conserve en buenas condiciones.

## CAPÍTULO II

### APROVISIONAMIENTO

#### 2.1 Proveedores potenciales:

**Tabla 3**

*Empresas productoras*

| <b>Proveedores</b> | <b>Ubicación</b>         |
|--------------------|--------------------------|
| PRONASEL           | comercial@pronase.com.pe |
| TOMATE FRESCO      | info@tomatef.com.pe      |
| ICATOM             | informes@icatom.com.pe   |
| LA PALMA           | comercial@lapalma.com.pe |

**Nota.** Autoría propia

## 2.2 Matriz de selección de proveedores:

**Tabla 4**

*Datos para la empresa proveedora*

| Indicadores       | ICATOM        | PRONASEL | TOMATE FRESCO |
|-------------------|---------------|----------|---------------|
|                   | Ponderación % |          |               |
| Calidad           | 10            | 9        | 9             |
| Certificaciones   | 10            | 9        | 9             |
| Plazos de entrega | 10            | 9        | 9             |
| Precio            | 10            | 10       | 9             |
| Formas de Pago    | 10            | 10       | 9             |
| Garantía          | 10            | 10       | 10            |
| Estabilidad       | 10            | 10       | 10            |
| Proximidad        | 10            | 10       | 10            |
| Transporte        | 10            | 10       | 10            |
| Referencias       | 10            | 10       | 10            |
| Puntuación        | 100%          | 97%      | 95%           |

**Nota.** Autoría propia

Considerando los criterios técnicos para la selección de la empresa productora de tomate, ICATOM es la que obtuvo mayor puntaje de acuerdo a cada indicador evaluado, con ellos suministrara del producto (tomate) para la exportación al mercado de Estados Unidos, y se cumplirá con los controles de calidad como exigen la entidad de aduanas para la exportación.

## **2.3 Control de calidad:**

Para Miranda, (2011). La calidad es un factor muy importante a la hora de concretar un proceso de exportación, se debe considerar un sistema de control en el producto, en los procesos productivos, en los procesos para la exportación y en las condiciones de trabajo de cada operador logístico.

### **Norma Técnica Peruana:**

#### **ISO 9001:**

- Tomar en cuenta los tiempos en los procesos productivos cuando se recepciona el producto (procesos productivos internos)
- Supervisar las máquinas y equipos que se utilizan en cada etapa del proceso productivo.
- Evaluar las instalaciones de manera permanente para evitar que otros factores influyan de manera negativa al producto.
- Instruir al personal sobre el SGC para evitar que la integridad del personal se vea afectada.
- SE debe controlar y supervisar la aplicación del SGC referido a la salud medica de cada empleado.

#### **HACCP:**

- Se evalúa los insumos que se utilizan en los procesos productivos para que no afecte en el consumo de los clientes.
- Controlar la cadena de suministro y abastecimiento de suministros para cumplir con los tiempos en la producción

### **Norma Fitosanitarias:**

Antes de un proceso de exportación se debe solicitar la inspección por parte de la entidad Senasa para que certifique que las normas de salud de las instalaciones están libres de contaminación. ([www.senasa.gob.pe](http://www.senasa.gob.pe))

## **2.4 Costos de fabricación y/o adquisición:**

**Tabla 5**

*Gastos para el proceso de exportación*

| <b>INFORMACIÓN</b>       |                 |                        |                      |
|--------------------------|-----------------|------------------------|----------------------|
| <b>Detalle</b>           | <b>Cantidad</b> | <b>Precio Unitario</b> | <b>Total</b>         |
| Tomates                  | 5,280 kilos     | 2.50                   | 13,200.00            |
| Procesos                 | 5,280 kilos     | 1.00                   | 5,280.00             |
| Rotulado (Etiquetas)     | 10,560          | 0.30                   | 3,168.00             |
| Empacado (Bolsas Nailon) | 10,560          | 1.00                   | 10,560.00            |
| Embalado (Cajas)         | 880             | 10.00                  | 8,800.00             |
| Paletizado               | 11              | 140.00                 | 1,540.00             |
| <b>Costo</b>             |                 |                        | <b>S/. 42,548.00</b> |

**Nota.** Autoría propia

## **CAPÍTULO III**

### **ALMACENAMIENTO**

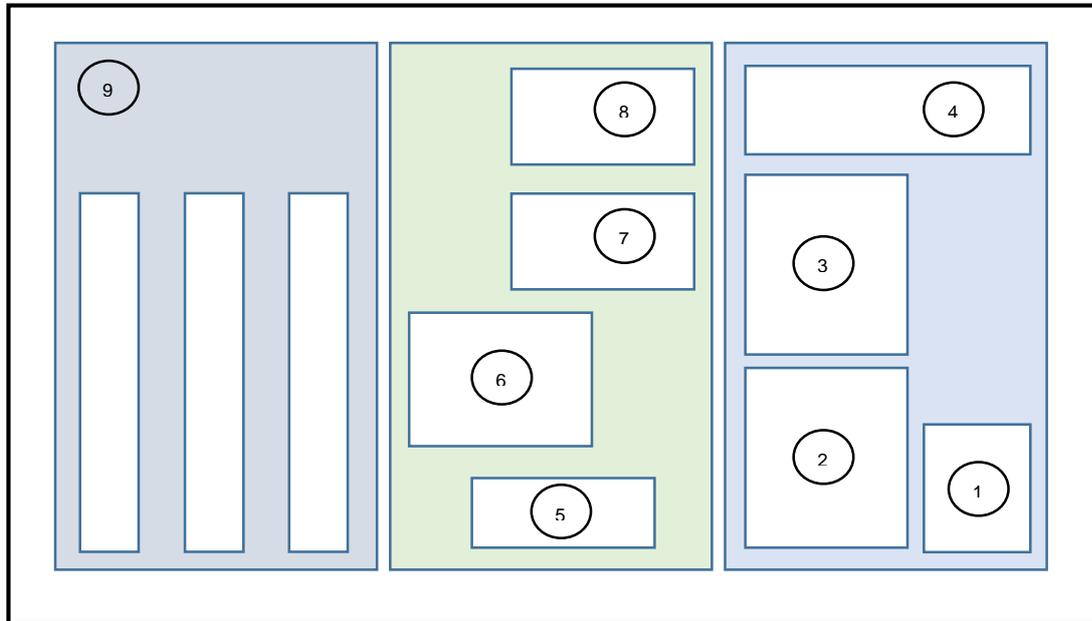
#### **3.1 Estrategia de almacenamiento:**

Para la exportación la empresa YUPA EXPORT tiene un almacén cumpliendo las normas técnicas y recomendaciones de las entidades supervisoras como la municipalidad, obras públicas, Senasa, Digesa y la superación de las Normas ISO. Las instalaciones de la empresa estará dividida en la parte administrativa para toda la gestión y administración, y la otra parte corresponde al almacén que se divide en la parte operativa para los procesos productivos primarios y el área de almacenamiento; las instalaciones estará bajo la supervisión de personal calificado durante las 24 horas para asegurar la mercadería. ([www.logycon.com](http://www.logycon.com))

### 3.2 Lay-out de almacén:

**Figura 2**

*Detalle estructural*



**Nota.** Autoría propia

#### **Estructura del almacén:**

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

### 3.3 Detalle de mobiliario usado en almacenamiento:

**Tabla 6**

*Información de bienes*

| <b>Maquinarias</b>           |  |
|------------------------------|--|
| <b>Carrito Montacarga</b>    |    |
| <b>Carretilla Hidráulica</b> |   |
| <b>Equipamientos</b>         |  |
| <b>Aire Acondicionado</b>    |  |

Para un proceso de exportación es importante contar con más maquinarias adecuadas y necesarias para que los procesos sean óptimos y se cumplan con los tiempos establecidos.

|                         |  |
|-------------------------|--|
| <b>Góndola de Acero</b> |  |
|-------------------------|--|

Los equipos son de complementos para un trabajo eficiente y para la seguridad de los almacenes y principalmente para mantener en buenas condiciones los productos.

|                                 |  |
|---------------------------------|--|
| <b>Implementos de Seguridad</b> |  |
| <b>Lentes</b>                   |   |
| <b>Guantes</b>                  |  |

Es importante que los trabajadores operativos cuenten con las medidas de seguridad y prevenir riesgo que limiten su integridad y su salud personal.

**Nota.** Autoría propia

### 3.4 Costo fijo del almacén:

**Tabla 7**

*Registro requeridos en el almacén*

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

**Nota.** Autoría propia

## **CAPÍTULO IV**

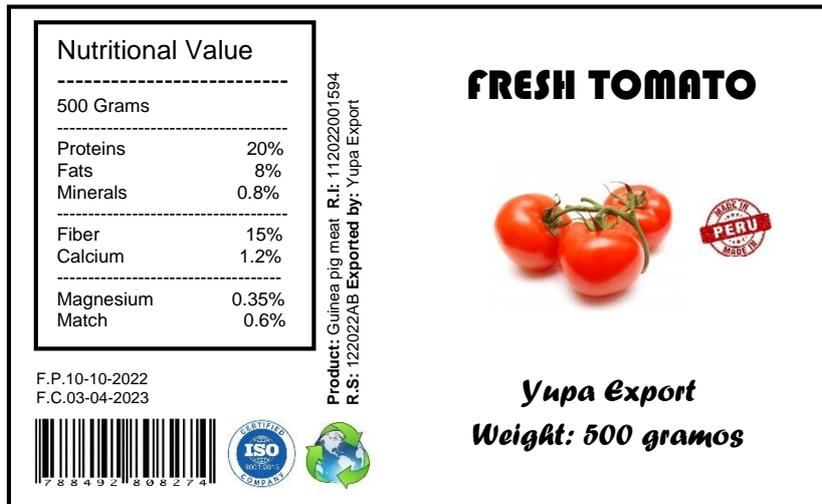
### **ROTULADO Y EQTIQUETADO TÉCNICO**

#### **4.1 Modelos de etiquetas / rotulado del producto:**

De acuerdo a las normas técnicas para exportar a los Estados Unidos es muy importante cumplir con los procedimientos que regulan las etiquetas, cada envase, empaque y embalaje en algunos casos deben tener adheridas las etiquetas, estas deben estar en el idioma según el país de destino, y se debe colocar información que sea relevante para los controles de exportación tanto en Perú como en Estados Unidos, también se debe considerar datos que sean útiles para el consumidor o cliente final. Las etiquetas deben ser de un tamaño visible y que se pueda visualizar la información, utilizando colores que lo permite y sea legible. (Rodríguez, 2018)

### Figura 3

#### Diseño de etiquetado



**Nota.** Rodríguez, 2018

#### 4.2 Normas técnicas aplicables:

Es importante cumplir con las normas que señalan las entidades competentes como SENSA y DIGESA esto en referencia con el país de origen y con la FDA que señala el país de destino:

**Normas para el etiquetado para el país de destino:** ([www.fda.gov](http://www.fda.gov))

- La FDA (La Administración de Drogas y Alimentos de los Estados Unidos) regula aspectos como el formato del panel nutricional cuando los productos son para venta individual en EE-UU.
- La declaración de ingredientes, ubicación de textos, lenguajes, etc. pero aspectos mínimos también como tipo y tamaño de letra, entre otros.
- La Administración de Drogas y Alimentos de los Estados Unidos exige cambios en la etiqueta de información nutricional en función de información científica actualizada, el diseño renovado de la etiqueta y la información

actualizada le facilitarán la elección informada de alimentos que contribuyan a hábitos alimenticios saludables para toda la vida.

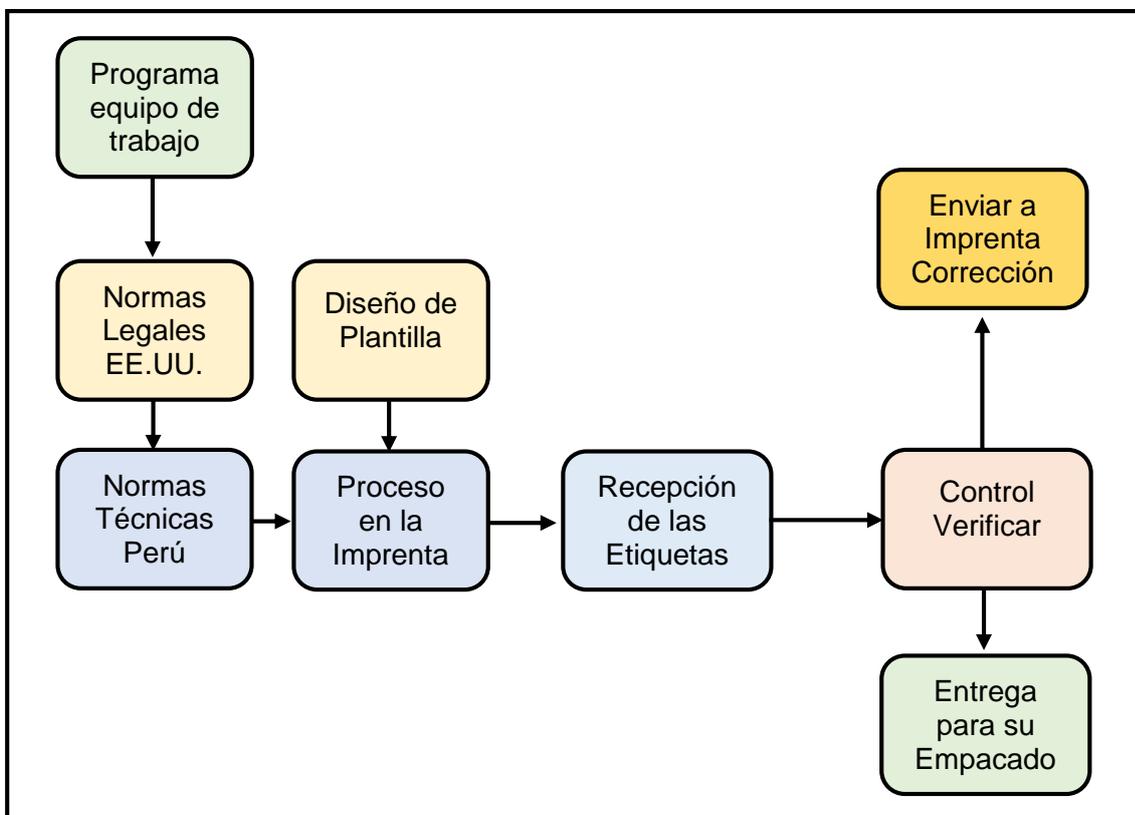
**Normas aplicables en el país de origen:** ([www.aduanas.gob.pe](http://www.aduanas.gob.pe))

La norma que lo estandariza es la ISO 780 y 7000: Instrucciones sobre manejo y advertencia (Símbolos pictóricos). La caja máster del producto contendrá información del adecuado manejo con pictogramas además información general de la mercancía para una fácil localización de esta.

### 4.3 Proceso de rotulado:

**Figura 4**

*Flujograma de etiquetas*



**Nota.** [www.idyca.com](http://www.idyca.com)

#### 4.4 Tiempos y costos del proceso de rotulado:

**Tabla 8**

*Datos del proceso de rotulado*

| <b>Detalle</b> | <b>Etiquetas</b> | <b>Tiempos</b> | <b>Costos S/.</b> |
|----------------|------------------|----------------|-------------------|
| Personal       |                  |                |                   |
| Rotular        | 10,560           |                |                   |
| Selección      |                  | 8 horas        |                   |
| Proceso        |                  | 8 horas        |                   |
| <b>Total</b>   |                  | <b>2 días</b>  | <b>3,168.00</b>   |

**Nota.** Autoría propia

## **CAPÍTULO V**

### **EMPAQUE**

#### **5.1 Ficha técnica del empaque seleccionado:**

Es considerado un factor muy importante para la seguridad del producto, evitando que se contenga y que lo conserve en buen estado, para la selección de empaque se debe evaluar los criterios técnicos y las especificaciones que señala los controles de aduanas.

Todo empaque debe cumplir con las funciones de protección y a la vez de sostener el producto cuando este sea manipulado por el personal durante los procesos productivos para la exportación, esto quiere decir que sea de un materia flexible. ([www.envasados.es](http://www.envasados.es))

**Tabla 9***Datos referenciales del empaque*

|   |  |
|---|--|
| <b>Bolsas de Malla</b>  |  |
| Los tomates se depositaran en las bolsas de mallas para poder transportalas de manera comoda. |  |
| <b>Características Generales</b>  | Flexible<br>Protege<br>Resistente  |
| <b>Material</b>   | Hilo de nailon   |
| <b>Manipulación</b>   | Pueda pasar por varios procesos de manipulación                                    |
| <b>Almacenamiento</b>   | Resiste bajas temperaturas   |

**Nota:** [www.envasados.es](http://www.envasados.es)

## 5.2 Criterios usados para la selección del empaque:

- Por su flexibilidad; este tiempo de empaque se adapta al producto y al peso que puede soportar.
- Su protección; puede ser manipulado de manera independiente separándolo de otros productos.
- En base a su resistencia; la bolsa de malla puede ser reutilizado para la carga de otros productos.
- Por el material del que estas las mallas pueden soportar temperaturas hasta 120° C

### 5.3 Proceso de empaque:

Tabla 10

Proceso de empackado

| PROCESO DE EMPACADO   |   |
|---|---|
|    | <p>Proceso 1:<br/>El producto pasa por diversos procesos y controles</p>          |
|   | <p>Proceso 2:<br/>Se configura las etiquetas y la información</p>                 |
|  | <p>Paso 3:<br/>De acuerdo al peso se seleccionara el empaque</p>                  |
|  | <p>Paso 4:<br/>Se empacka el producto listo para la siguiente fase productiva</p> |

**Nota:** Autoría propia

#### 5.4 Tiempos y costos del proceso de empackado:

**Tabla 11**

*Información del proceso de empackado*

| <b>Detalle</b> | <b>Mallas</b> | <b>Tiempos</b>  | <b>Costos S/.</b> |
|----------------|---------------|-----------------|-------------------|
| Personal       |               |                 |                   |
| Empaques       | 10,560        |                 |                   |
| Selección      |               | 8 horas         |                   |
| Proceso        |               | 16 horas        |                   |
| <b>Total</b>   |               | <b>24 Horas</b> | <b>10,560.00</b>  |

**Nota.** Autoría propia

## **CAPÍTULO VI**

### **EMBALAJE**

#### **6.1 Ficha técnica del embalaje seleccionado:**

Para seleccionar el embalaje adecuado se debe considerar el tipo de empaque utilizado, el embalaje debe ser el medio que permita proteger al producto durante la manipulación de los operadores logísticos durante la carga al transporte interno y debe generar estabilidad cuando el transporte este en movimiento hasta llegar a su punto de destino, lo mismo deben ser para la descarga de la mercancía y su manipulación para el proceso de paletización y la apilación de las cajas una tras otra, es importante que los operadores logísticos estén capacitados para cumplir de manera segura con el proceso productivo y que la carga este segura. ([www.coplasem.com](http://www.coplasem.com))

**Tabla 12**

*Datos informáticos del embalaje*

|                                  |  |
|----------------------------------|--|
| <b>Cajas de cartón corrugado</b> |  |
|----------------------------------|--|

El embalaje seleccionado es el adecuado para la seguridad de los productos.

|            |  |
|------------|--|
| Beneficios | Este embale facilita la carga y descarga<br>Es utilizado por el 90% de las exportaciones<br>Por sus dimensiones es fácil manipular |
|------------|--|

**Características**

|                        |   |
|------------------------|---|
| Medidas                | Alto 30 cm., Ancho 30 cm., Largo 30 cm. |
| Peso                   | 8 Kilos                                 |
| Resistencia vertical   | 10 kilo                                 |
| Resistencia horizontal | 10 kilo                                 |

**Nota:** [www.coplasem.com](http://www.coplasem.com)

**6.2 Criterios usados para la selección del embalaje:**

Criterio 1: Por su material:

Influye en su costo y en sus múltiples dimensiones

Criterio 2: Los controles:

Este tipo de embalaje cuenta con las certificaciones para exportar

Criterio 3: De acuerdo a su forma:

Permite generar estabilidad cuando se apilan una tras otra

Criterio 4: Es reciclado:

Después de su utilización puede servir para otro proceso

6.3 Proceso de embalaje:

Tabla 13

Proceso de embale

| PROCESO DE EMBALAJE   |  |
|---|--|
|    | Etapa 1: Los productos son seleccionados                           |
|   | Etapa 2: Se diseñan las etiquetas que se adherirán en los empaques |
|  | Etapa 3: Se procede a empaacar los productos                       |
|  | Etapa 4: Se colocan los productos empacados en el embalaje         |

**Nota:** Autoría propia

## 5.5 Tiempos y costos del proceso de embalado:

**Tabla 14**

*Información del proceso de embalado*

| <b>Detalle</b> | <b>Cajas</b> | <b>Tiempos</b>  | <b>Costos S/.</b> |
|----------------|--------------|-----------------|-------------------|
| Personal       |              |                 |                   |
| Embalados      | 880          |                 |                   |
| Selección      |              | 8 horas         |                   |
| Proceso        |              | 8 horas         |                   |
| <b>Total</b>   |              | <b>16 Horas</b> | <b>8,800.00</b>   |

**Nota.** Autoría propia

## CAPÍTULO VII

### UNITARIZACIÓN

#### 7.1 Ficha técnica de pallet seleccionada:

**Tabla 15**

*Características de los pallets*

| INFORMACIÓN              |  |
|--------------------------|--|
| <b>Pallets Americano</b> |  |

Para la carga de las cajas (880) se utilizarían los pallet con sus medidas de seguridad.

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

**Nota:** [www.logismarket.es](http://www.logismarket.es)

## 7.2 Criterios usados para la selección del pallet:

Es importante considerar el producto a exportar, el empaque seleccionado, el embalaje utilizado y sumado a ellos los criterios para seleccionar los pallets para depositar la carga al contenedor. ([www.logismarket.es](http://www.logismarket.es))

- Criterio 1: El tamaño

Las medidas son universales y se utilizan para todo tipo de carga y empaque seleccionado.

- Criterio 2: Su costo

Este material es de bajo costo y se debe a que solo se emplea madera sin requerir otros aspectos.

- Criterio 3: La capacidad

Los pallets tienen una capacidad máxima de 1,500 kilos y son muy resistentes a caídas y mala manipulación.

- Criterio 4: Ciclo de vida

Por ser de un material resistente su durabilidad es de mucho tiempo pero se requiere una supervisión permanente.

## 7.2 Proceso de paletización:

Tabla 16

Proceso del paletizado

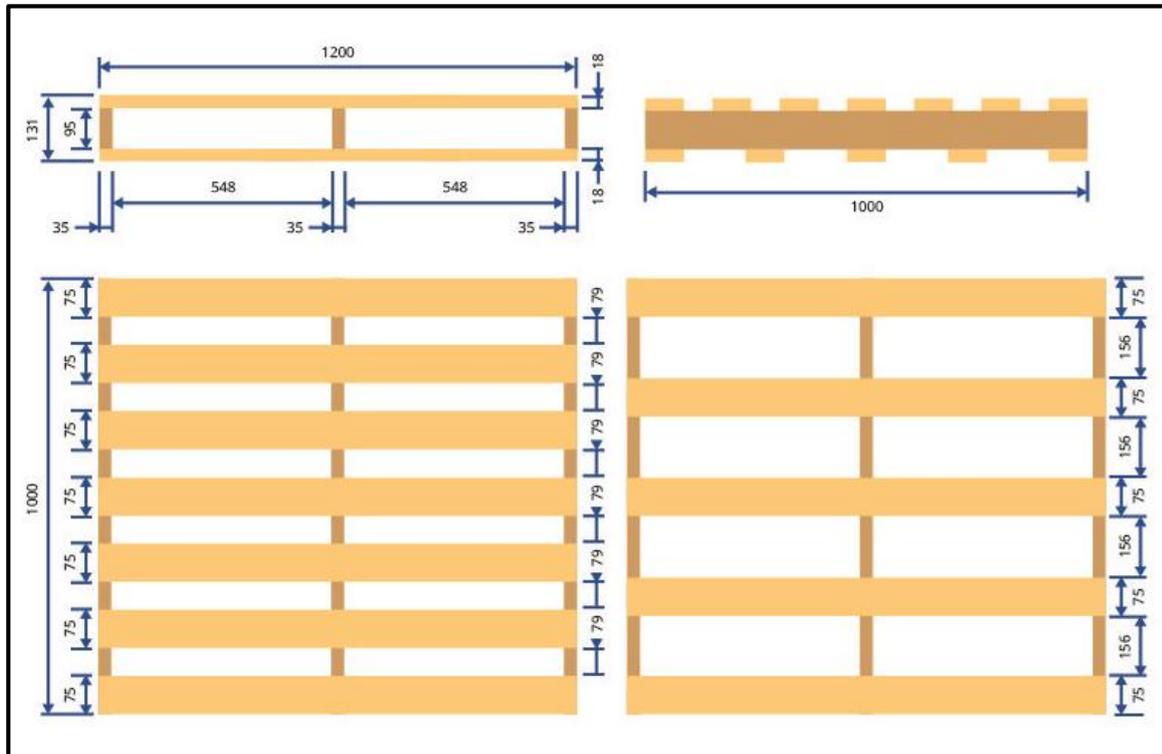
| INFORMACIÓN   |  |
|---|--|
|    | <p>Cumpliendo con los primeros procesos productivos de acuerdo a las especificaciones técnicas y seguros, las cajas son depositadas en los pallets y sus medidas de seguridad para ser cargados al contenedor.</p> |
|   |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

**Nota:** Autoría propia

### 7.3 Plano de estiba del pallet:

**Figura 5**

*Plano de estiba del contenedor*



**Nota.** [www.logismarket.es](http://www.logismarket.es)

### 7.4 Tiempo y costos del proceso de paletización:

**Tabla 17**

*Información del proceso de pallet*

| Detalle      | Pallet | Tiempos        | Costos S/.      |
|--------------|--------|----------------|-----------------|
| Personal     |        |                |                 |
| Pallet       | 11     |                |                 |
| Selección    |        | 4 horas        |                 |
| Proceso      |        | 4 horas        |                 |
| <b>Total</b> |        | <b>8 Horas</b> | <b>1,540.00</b> |

**Nota.** Autoría propia

## CAPÍTULO VIII

### CONTENEDORIZACIÓN

#### 8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado:

**Tabla 18**

*Ficha técnica del contenedor*

|                              |  |
|------------------------------|--|
| <p><b>Contenedor 20´</b></p> |  |
|------------------------------|--|

Este será reefer para que los productos estén a una temperatura fría y permita conservar el producto en buen estado.

## CARACTERÍSTICAS

|                          |              |         |      |
|--------------------------|--------------|---------|------|
| <b>Dimensión Externa</b> | Largo        | Ancho   | Alto |
|                          | 20´          | 8´      | 8´   |
| <b>Medidas Internas</b>  | Largo        | Ancho   | Alto |
|                          | 5.89 m.      | 2,35 m. | 2,39 |
| <b>Capacidad</b>         | 25,000 kilos |         |      |

**Nota.** [www.icontainers.com](http://www.icontainers.com)

### 8.2 Criterios usados para la selección del contenedor:

- Criterio 1:

La infraestructura, se debe conocer de qué material están hechos los contenedores para que no afecte a los productos.

- Criterio 2:

Los permisos, todo contenedor debe tener sus certificaciones de calidad, de fumigación y de inspección.

- Criterio 3:

Medidas de seguridad, se debe contar con un plano donde se señale las puertas de emergencias en caso de incidentes.

- Criterio 4:

Refrigerado, es importante saber el tipo de equipo para la emisión de frío y sus controles de graduación.

- Criterio 5:

Reportes, se debe emitir información del estado de los productos durante el viaje y la llegada de la mercadería al país de destino.

**8.3 Proceso de contenedorización:**

**Tabla 19**

*Proceso del contenedor*

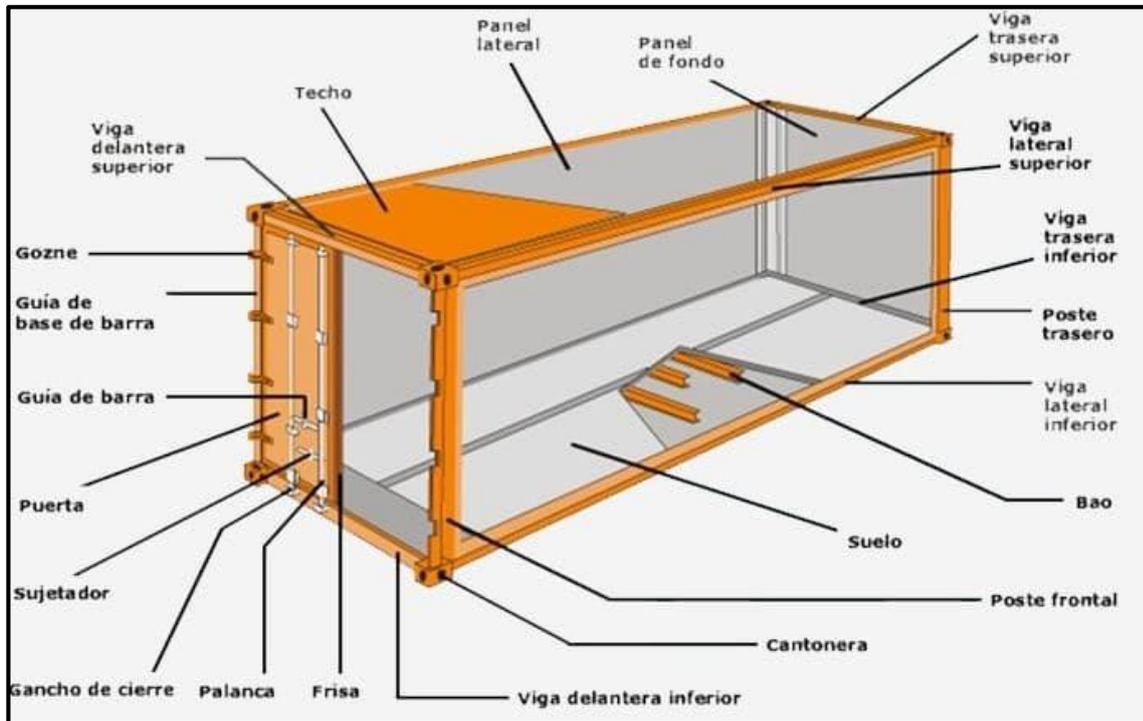
| <b>INFORMACIÓN</b>  |   |
|---|---|
|    | <p>El contenedor debe pasar varias revisiones técnicas y controles fitosanitarios, antes de subir la mercancía, es importante la ubicación de los pallets y las medidas de seguridad durante el traslado.</p> |
|   |   |
|  |   |
|  |   |
|  |   |

**Nota:** Autoría propia

#### 8.4 Plano de estiba del contenedor:

**Figura 6**

*Información del container*



**Nota.** [www.icontainers.com](http://www.icontainers.com)

#### 8.5 Tiempo y costos del proceso del contenedor:

**Tabla 20**

*Información del proceso de contenedor*

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

**Nota.** Autoría propia

## CAPÍTULO IX

### TRANSPORTE

#### 9.1 Proveedores del transporte interno:

**Tabla 21**

*Empresas de servicio de transporte*

| PERÚ CONTAINER LINE |                       |
|---------------------|-----------------------|
| RUC                 | 20502280881           |
| Departamento        | Lima                  |
| Dirección           | Av. Jorge Basadre 802 |
| Teléfono            | 51 – 421 1021         |

Está dedicada exclusivamente a las operaciones de transporte en todo el Perú, cuenta con vehículos de última tecnología y se adaptan a todo tipo de mercadería o productos.

**Nota.** [www.perucontainer.com](http://www.perucontainer.com)

**Tabla 22***Empresas de servicio de transporte*

| <b>AMBROGIO S.A.</b>  |                           |
|---|---------------------------|
| RUC   | 2038924082                |
| Departamento  | Lima                      |
| Dirección   | Calle Hermanos Catarí 186 |
| Teléfono  | 51 – 319 1260             |
| La flota de transporte es multimodal y todos cuentan con sistema de refrigeración para productos que si lo requiere, la carga cubre a todos los departamentos a nivel nacional. |                           |

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

| <b>Empresa Transportes FASTER SOLUTION</b> |                   |                           |               |
|--|-------------------|---------------------------|---------------|
| <b>Ruta</b>                                | <b>Trayecto</b>   | <b>Precio</b>             | <b>Tiempo</b> |
| Andahuaylas<br>Callao                      | 757<br>Kilómetros | S/. 3,500.00<br>\$ 897.43 | 24 h.         |

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

Es importante que se cuente con el transporte marítimo que se encargue de llevar la mercadería desde Perú hasta Estados Unidos, se debe buscar cotizaciones de empresas con experiencia y que ofrezca las mejores condiciones para que los productos que son trasladados lleguen en buen estado y sin ningún tipo de daño.

**Tabla 24***Empresas de servicio de transporte internacional*

| <b>ROYAL CARGO LOGISTIC S.A.C.</b> |                   |
|------------------------------------|-------------------|
| RUC                                | 20600484657       |
| Departamento                       | Lima              |
| Dirección                          | Av. 2 de Mayo 910 |
| Teléfono                           | 991 281455        |

Es un empresa con experiencia en llevar abordo mercadería, cuenta con certificaciones que avalan su imagen en el transito marítimo y cuenta con conexiones en 167 países en el mundo.

**Nota.** [www.royalcargologistic.com](http://www.royalcargologistic.com)

**Tabla 25***Empresas de servicio de transporte internacional*

| <b>AUSA ADUNAS S.A.</b> |                        |
|-------------------------|------------------------|
| RUC                     | 2010407167             |
| Departamento            | Lima                   |
| Dirección               | Calle Padre Urraca 276 |
| Teléfono                | 511 - 61633300         |

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

**Nota.** [www.ausaadunas.com](http://www.ausaadunas.com)

#### 9.4 Cotización de flete marítimo:

**Tabla 26***Detalle de costo por buque*

| Ruta                | Costo \$ | Precio S/. | Tiempo  |
|---------------------|----------|------------|---------|
| Callao – Nueva York | 1,470    | 6,174.00   | 19 días |

**Nota.** Autoría propia

## CAPÍTULO X

### SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

#### 10.1 Agentes de aduana:

**Tabla 27**

*Agente de aduanas*

|           |   |
|-----------|---|
| Empresa   |  <b>Hanseatica</b><br>Compañía de Seguros S.A. |
| Dirección | Av. La Marina 1345  |
| Teléfono  | +51 987 565430  |
| Servicios | Agente<br>Aseguradora<br>Transporte   |

**Nota.** [www.hanseatica.com](http://www.hanseatica.com)

**Tabla 28***Agente de aduanas*

|                  |  |
|------------------|--|
| <b>Empresa</b>   |  |
| <b>Dirección</b> | Calle Carolina Freyre 149  |
| <b>Teléfono</b>  | 511 563-2257   |
| <b>Servicios</b> | Agencia de carga y aduanas<br>Logística integral                                   |

**Nota.** [www.novotrans.com](http://www.novotrans.com)

## 10.2 Costo de agenciamiento:

**Tabla 29**

*Proforma para la exportación*



|                                       |  |
|---------------------------------------|--|
| CALLAO, [REDACTED] 2023               | Señores: [REDACTED]                    |
| <b>PROFORMA</b> [REDACTED]            | [REDACTED]                             |
| Despacho N° [REDACTED]                | RUC: [REDACTED]                        |
| Régimen: EXPORTACIÓN PARA EL COMERCIO | [REDACTED]                             |
| Aduana: MARITIMA CALLAO               | Teléfono: [REDACTED]                   |
| Nave / Avión:                         | Fax: [REDACTED]                        |
| Tipo de cambio: 4.20                  | Contenido: [REDACTED]                  |
| Peso bruto: 0.00                      | Destino: EE.UU. – NEW YORK             |
| Valor CIF: 206,738.56                 | Fecha: [REDACTED]                      |
| FOB: 202,684.86                       | Flete US\$ 1,470.00 Seguro US\$ 400.00 |
| Valido: 15-01-2023                    |  |

Carga de productos

Observaciones:

Partida:

|                        |                     |
|------------------------|---------------------|
| IGV (Exonerado)        | 32,429.58           |
| IPM                    | 4,053.70            |
| <b>Total Aduana</b>    | <b>S/. 4,053.70</b> |
| Gastos operativos      | 273.00              |
| Documentos de aduanas  | 105.00              |
| Gastos administrativos | 399.00              |
| Transporte             | 378.00              |
| Almacenaje             | 924.00              |
| <b>Total Gastos</b>    | <b>S/. 2,079.00</b> |
| Comisión               | 820.00              |
| IGV 18%                | 525.42              |
| <b>Total General</b>   | <b>S/. 7,478.12</b> |

SON: SIETE MIL CUATROCIENTOS SETENTA Y OCHO CON 12/100 SOLES

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

Teléfono: 01 574-2614

E-mail: [contacto@logisticainternacionaladuanera.com](mailto:contacto@logisticainternacionaladuanera.com)

Web: [www.logisticainternacionaladuanera.com](http://www.logisticainternacionaladuanera.com)

Callao, [REDACTED] de 2023

Señores:

RUC: [REDACTED]

Atentamente;

Presente.-

Por medio de la presente tenemos el agrado de saludarlos y a la vez presentarles nuestra propuesta para vuestro (s) embarque (s), según información proporcionada:

Datos del embarque:

|            |                     |                    |                       |
|------------|---------------------|--------------------|-----------------------|
| Origen     | : CALLAO - PERÚ     | Tipo de Envío      | : Directo             |
| Destino    | : EE.UU. – NEW YORK | Línea Marítima     | :                     |
| Producto   | : CARGA GENERAL     | Frecuencia         | : Semanal             |
| Piezas     | :                   | Tiempo de Transito | : 19 días aproximados |
| Peso Bruto | :                   | Ruta               | :                     |

| CONCEPTO                     | MONEDA | PRECIO UNITARIO    | UNIDAD | USD           |
|------------------------------|--------|--------------------|--------|---------------|
| OCEAN FREIGHT                |        |                    |        |               |
| GASTOS DE ORIGEN             | USD    | Incluye IGV 130.00 | BL/AWB | 130.00        |
| <b>TOTAL GASTOS EXTERIOR</b> |        |                    |        | <b>130.00</b> |

| CONCEPTO                    | MONEDA | PRECIO UNITARIO | UNIDAD | USD           |
|-----------------------------|--------|-----------------|--------|---------------|
| DESCARGA                    | USD    | 45.00           | BL/AWB | + IGV 53.10   |
| HANDLING                    | USD    | 65.00           | BL/AWB | + IGV 76.70   |
| VISTO BUENO                 | USD    | 100.00          | BL/AWB | + IGV 118.00  |
| TRANSMISIÓN                 | USD    | 30.00           | BL/AWB | + IGV 35.40   |
| <b>TOTAL GASTOS LOCALES</b> |        |                 |        | <b>283.20</b> |

|                      |  |  |  |               |
|----------------------|--|--|--|---------------|
| <b>TOTAL GENERAL</b> |  |  |  | <b>413.20</b> |
|----------------------|--|--|--|---------------|

**Observaciones:**

Valido al 15/01/2023

AYMAR Cargo Logistic S.A.C.  
Mz. C Lt. 14 Urb. Los Jazmines Callao – Perú  
Telefono: 01 – 5745168 contacto@aymarmacargo.com

## 10.2 Aseguradoras:

**Tabla 30**

*Empresas Aseguradoras*

| <b>DETALLE</b> | <b>S/.</b> | <b>\$</b> |
|----------------|------------|-----------|
| ASSEKURANSA    | 2,100.00   | 500.00    |
| ORVEX          | 2,016.00   | 480.00    |
| HANSEATICA     | 1,680.00   | 400.00    |

**Nota.** Autoría Propia

## 10.3 Póliza de Seguro:

**Tabla 31**

*Póliza de la empresa*

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

**Nota.** Autoría Propia

## 10.4 Depósitos temporales:

### **IROPERADORES:**

Cuenta con almacenes para aquellas empresas que están tramitando su despacho internacional, es una empresa que tiene almacenes con equipamientos para asegurar los productos en su estado natural con ventilación y con cámara de frío. ([www.iroperadores.com.pe](http://www.iroperadores.com.pe))

**MEGAVAL:**

Sus instalaciones se adecuan a la temperatura que requiere la mercancía a custodiar, cuenta con operadores que supervisan la mercancía para controlar la temperatura, cuenta con 85 depósitos temporales y con maquinaria para la carga y descarga. ([www.megaval.com.pe](http://www.megaval.com.pe))

## **CAPÍTULO XI**

### **INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO**

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

##### **Puertos:**

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

## Figura 7

### *Puerto Callao*



**Nota.** [www.mincetur.gob.pe](http://www.mincetur.gob.pe)

### **Aeropuertos:**

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

## Figura 8

### *Aeropuerto Jorge Chavez*



**Nota.** [www.mincetur.gob.pe](http://www.mincetur.gob.pe)

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

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

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

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

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

Principales puertos:

- Nueva York
- San Francisco
- Long Beach
- Los Ángeles
- Miami

Principales aeropuertos:

- Hartsfield – Jackson
- Los Ángeles
- O’Hare
- Dallas
- Miami

Restricciones:

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

Sanciones:

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

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

### **MSC TRANSPORTE TERRESTRE:**

Es una empresa que ofrece diversos servicios para la exportación, también cuenta con vehículos debidamente acondicionados para el traslado y distribución de mercadería en Estados Unidos, cubriendo todos los estados, también cuenta con una red de sistema ferroviario.

#### **Figura 9**

*Logo de la empresa*



**Nota:** [www.msc.net](http://www.msc.net)

### **IBERCONDOR:**

Es una empresa que presta operaciones logísticas vía terrestre y marítima para las exportaciones e importaciones en Estados Unidos, cuenta con 125 vehículos de carga para la distribución de mercancía y cuenta con 350 operadores debidamente capacitados para la manipulación de los productos, como pilotos de los vehículos ofreciendo seguridad en el transporte.

**Figura 10**

*Logo de la empresa*



**Nota.** [www.ibercondor.net](http://www.ibercondor.net)

## **CAPÍTULO XII**

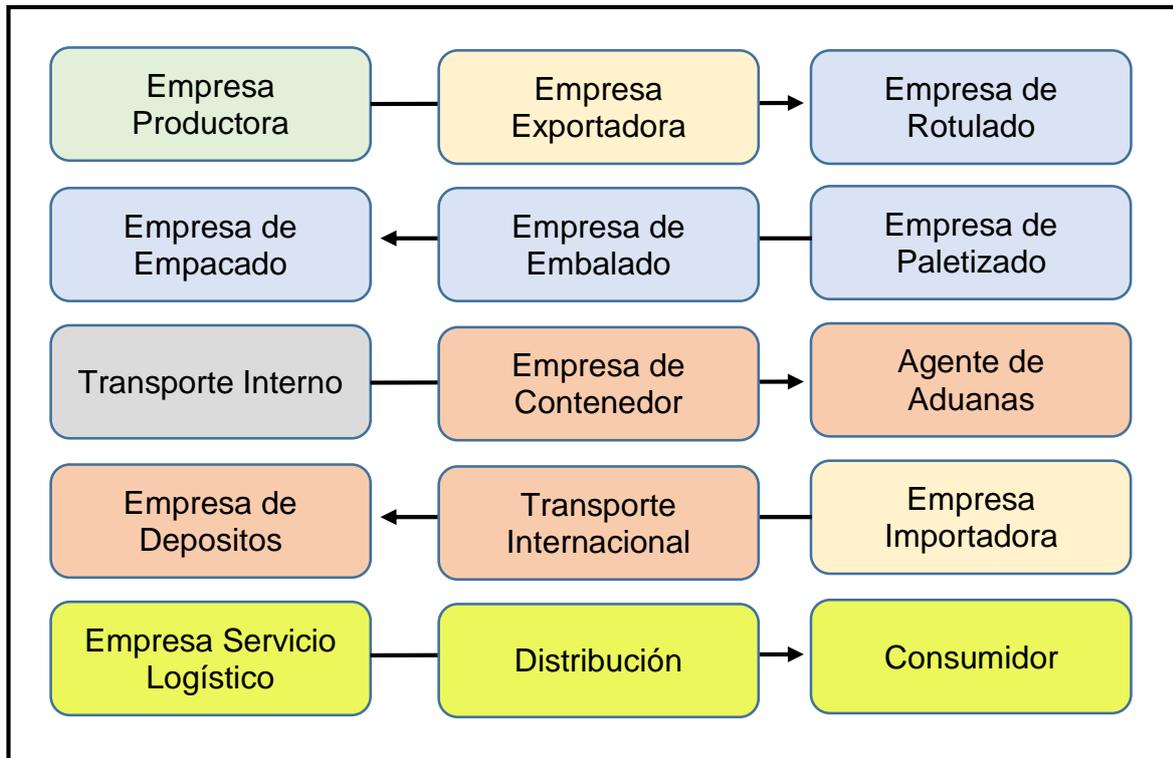
### **DISTRIBUCIÓN**

#### **12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor:**

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

**Figura 11**

*Secuencia de mapeo*



**Nota.** [www.ciospain.es](http://www.ciospain.es)

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

Existen dos tipos de canales para el proceso de las exportaciones; el primero es el canal directo este permite que solo las partes interesadas en el proceso comercial intervengan en diversos aspectos que estén enmarcados en el producto, precio, transporte, condiciones de pago, especificaciones técnicas, tamaño del producto, el tipo de empaque, la selección del embalado y está en el etiquetado, estos aspectos son de mutuo acuerdo y se tienen que respetar.

El segundo es el canal directo donde intervienen otras empresas que forman parte en el proceso de distribución de los productos a exportar, hablamos de agentes de aduanas, de negocios minoristas o empresas mayoristas que son importantes para aquellas empresas que ya están posicionadas en el comercio internacional y que ofrecen muchos productos a otros países.

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

Para el proyecto de exportación entre Perú y Estados Unidos se utilizará el canal directo, siendo el más conveniente por ser la primera vez en concretar una exportación y porque solo se está ofreciendo un producto a un mercado internacional, además es más rentable este tipo de sistema porque no se estaría pagando a terceras partes. ([www.vendus.es](http://www.vendus.es))

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

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

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

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

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

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

## CAPÍTULO XIII

### MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

**Tabla 32**

*Costo para la exportación*

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

|                          |                      |                    |
|--------------------------|----------------------|--------------------|
| Documentos de aduanas    | 105.00               | 25.00              |
| Gastos administrativos   | 399.00               | 95.00              |
| Transporte               | 378.00               | 90.00              |
| Almacenaje               | 924.00               | 220.00             |
| Comisión de aduna        | 820.00               | 200.00             |
| IGV 18%                  | 525.42               | 125.10             |
| Gastos de origen         | 546.00               | 130.00             |
| Descarga                 | 223.02               | 53.10              |
| Handling                 | 322.14               | 76.70              |
| Visto bueno              | 495.60               | 118.00             |
| Transmisión              | 148.68               | 35.40              |
| <b>Total Costo</b>       | <b>S/. 17,834.86</b> | <b>\$ 4,251.16</b> |
| IPM                      |                      |                    |
| <b>Total Exportación</b> |                      |                    |

**Nota.** Autoría propia

## **CAPÍTULO XIV**

### **VALAUCIÓN ECONÓMICA FINANACIERA**

#### **14.1 Costos de Oportunidad de Capital:**

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

## 14.2 Valor Actual Neto:

**Tabla 33**

*Datos de ingresos económicos*

| <b>Año</b> | <b>Ingresos S/.</b> |
|------------|---------------------|
| 0          | -400,000.00         |
| 1          | 720,000.00          |
| 2          | 864,000.00          |
| 3          | 1'123,200.00        |
| 4          | 1'347.840.00        |
| 5          | 1'617,408.00        |

**Tabla 34**

*Información de gastos*

| <b>Año</b>                 | <b>Egresos S/.</b> |
|----------------------------|--------------------|
| Producto                   | 48,000.00          |
| Proceso Productivo         | 9,600.00           |
| Rotulado                   | 7,680.00           |
| Empaques                   | 19,200.00          |
| Embalado                   | 6,000.00           |
| Paletizado                 | 1,400.00           |
| Transporte Interno         | 3,500.00           |
| Gastos Proceso Exportación | <b>17,834.86</b>   |
| Costo Fijo Almacén         | 67,470.00          |
| Costo Fijo Empresa         | 12,000.00          |
| Gastos de Personal         | 10,000.00          |
| <b>Total</b>               | <b>202,684.86</b>  |

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

**Nota:** TIR = 0.90

$$\frac{-400,000.00 + 720,000.00 + 864,000.00 + 1'123,200.00 + 1'347,840.00 + 1'617,408.00}{1.80 \quad 3.24 \quad 5.83 \quad 10.50 \quad 18.90}$$

$$-400,000.00 + 400,000.00 + 266,666.67 + 192,592.59 + 128,395.06 + 85,596.71$$

$$\text{VAN} = 673,251.03$$

### 14.3 Tasa Interna de Retorno:

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

**Nota:** TIR = 2.00 / 2.01

$$\frac{-400,000.00 + 720,000.00 + 864,000.00 + 1'123,200.00 + 1'347,840.00 + 1'617,408.00}{3.00 \quad 9.00 \quad 27.00 \quad 81.00 \quad 243.00}$$

$$-400,000.00 + 240,000.00 + 96,600.00 + 41,600.00 + 16,640.00 + 6,656.00$$

$$= 896.00$$

$$\frac{-400,000.00 + 720,000.00 + 864,000.00 + 1'123,200.00 + 1'347,840.00 + 1'617,408.00}{3.01 \quad 9.06 \quad 27.27 \quad 82.09 \quad 247.08}$$

$$-400,000.00 + 239,202.66 + 95,363.19 + 41,186.76 + 16,419.97 + 6,546.17$$

$$= -1,281.17$$

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

$$\text{TIR} = 2.01 + \frac{896.00}{896.00 - 1,281.26} \times (2.01 - 2.00)$$

$$\text{TIR} = 2.00\%$$

## CONCLUSIONES

1. La exportación de tomate al mercado de Estados Unidos es muy rentable y tiene alta demanda por este producto, estableciendo que la operatividad de producción es continua para satisfacer a los clientes.
2. Es importante tener una lista de empresas de servicios logísticos, en especial empresas de transporte interno que cuenten con un sistema de equipamiento que genere seguridad a la carga que se traslada.
3. Tener relaciones empresariales con agentes de aduanas es fundamental para tener toda la documentación técnica y legal para que el proceso de exportación sea viable y rápida,
4. En Estados Unidos hay empresas intermediarias que pueden ayudar a la gestión de desaduanaje de la mercadería como empresas distribuidoras de los productos para que llegue al punto de destino en referencia a la empresa importadora.

## RECOMENDACIONES

1. Es recomendable tener mayor relación con otras empresas proveedoras de tomate, para que la venta y distribución pueda ser a mayor escala y con ello la rentabilidad de la empresa sea positiva.
2. Tener vínculo con empresas que puedan capacitar a los trabajadores de la empresa para que conozcan sobre los trámites aduaneros y Los costos que se tienen que pagar en aduanas y para la carga de la mercancía.
3. Buscar nuevos mercados internacionales que tengan tratado de libre comercio con el Perú para que las opciones financieras sea favorables para la sostenibilidad y crecimiento de la organización.
4. Tener una lista de empresas de transporte internacional que le permite hacer cotizaciones que le sean favorable a la empresa para la exportación y así mismo tratar con empresas aseguradoras que ofrezcan mayores ventajas para la mercadería.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

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

<https://www.tomateesexporta.com>

Partida arancelaria, (2022). *SUNAT*

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

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

<https://www.biodiversidadalimentaria.cl>

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

Normas fitosanitarias, (2022). *SENASA*

<https://www.senasa.com>

Estrategias de almacenamiento, (2022). *Logycon*

<https://logicon.mx>

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

Editorial IMPEE

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

<https://www.fda.gov>

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

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

Flujograma de etiquetas, (2022). *Idyca*

<https://www.idyca.com>

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

<https://www.ensados.com>

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

<https://www.coplasem.com>

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

<https://www.logismarket.es>

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

<https://www.icontainers.com>

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

<https://www.perucontainer.com>

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

<https://www.ambrogio.com>

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

<https://www.royalcargologistic.com>

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

<https://www.ausaadunas.com>

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

<https://www.grupoaduan.com>

Agente de aduanas, (2022). *Evergreen*

<https://www.evergreen.com>

Depositos temporales, (2022). *Depsa*

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

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

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

Puerto en el Perú, (2022). *Mincetur*

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

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

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

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

<https://www.wto.org>

*Servicios logísticos, (2022). MSC*

<https://www.msc.net>

*Servicios logísticos, (2022). Ibercondor*

<https://www.ibercondor.com>

*Mapeo de la secuencia comercial, (2022). Ciospain*

<https://www.ciospain.es>

*Canal comercial, (2022). Vendus*

<https://www.vendus.es>