



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE CAMU CAMU EN POLVO A
ESTADOS UNIDOS- MIAMI, 2022”**

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

PRESENTADO POR

Bach. ZEGARRA GOMEZ, JOSEFA IRIS
<https://orcid.org/0000-0003-1835-4176>

ASESOR

Mg. ARANCIBIA ALAVARADO, JORGE LUIS
<https://orcid.org/0000-0002-5936-3530>

PUCALLPA – PERÚ

2022

DEDICATORIA

*A Jehová por darme la sabiduría
y su misericordia.*

*A mis padres por su amor y su
apoyo incondicional.*

*A mis catedráticos por brindarme
todos los conocimientos durante
mi preparación profesional.*

AGRADECIMIENTO

Agradecer a mi Jehová por darme la sabiduría, constancia y la fuerza para afrontar todas las adversidades, así mismo agradecer a mis padres por darme la vida, por el soporte que necesito día a día.

INDICE

Portada	1
Dedicatoria	2
Agradecimiento	3
Índice	4
Índice de tablas	8
Índice de figuras	10
Resumen	11
Abstrac	12
Introducción	13
CAPITULO 1: PRODUCTO A EXPORTAR	14
1.1 Ficha técnica del producto	14
1.2 Clasificación arancelaria del producto	15
1.3 Flujograma del proceso productivo	15
1.3.1 Descripción del proceso productivo	16
CAPÍTULO 2: APROVISIONAMIENTO	18
2.1 Proveedores potenciales	19
2.1.1 Proveedor de envase y etiquetado	19
2.1.2 Proveedor de embalaje	20
2.2 Matriz de selección de proveedores	21
2.2.1 Evaluación de proveedores de pulpa de camu camu	21
2.2.2 Evaluación de proveedores de envase y etiquetado	22
2.2.3 Evaluación de proveedores de embalaje	23
2.3 Control de calidad	24
2.4 Costo de fabricación y/o adquisición	25
2.4.1 Precio de los proveedores de pulpa de camu camu	25
2.4.2 Precio de los proveedores de envase y etiquetado	26
2.4.3 Precio de los proveedores de embalaje	27
CAPÍTULO 3: ALMACENAMIENTO	28
3.1 Estrategia de almacenamiento	28
3.2 Lay-out de almacén	30
3.3 Detalle de mobiliario usado en almacenamiento_	31
3.4 Costo fijo de almacén	32
CAPÍTULO 4: ROTULADO Y ETIQUETADO TECNICO	33

4.1 Modelo de etiquetas / rotulado del producto	33
4.2 Normas técnicas aplicable	34
4.3 Proceso de rotulado	35
4.4 Tiempos y costos del proceso de empaçado	36
CAPÍTULO 5: EMPAQUE Y/O ENVASE	37
5.1 Ficha técnica de empaque y/o envase seleccionado	37
5.2 Criterios usados para la selección del empaque	38
5.3 Proceso de empaque y/ o envase	38
5.4 Tiempos y costos del proceso de empaçado y/o envasado	39
CAPÍTULO 6: EMBALAJE	40
6.1 Ficha técnica de embalaje seleccionado	40
6.2 Criterios usados para la selección de embalaje	41
6.3 Proceso de embalaje	42
6.4 Tiempos y costos del proceso de embalaje	43
CAPÍTULO 7: UNITARIZACION	44
7.1 Ficha técnica del pallet seleccionado	44
7.2 Criterios usados para la selección del pallet	45
7.3 Proceso de paletizado	45
7.4 Plano de estiba del pallet	47
7.5 Tiempo y costos del proceso del paletizado	48
CAPÍTULO 8: CONTENEDORIZACION	50
8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado	50
8.2 Criterios usados para la selección del contenedor	50
8.3 Proceso de contenedorización	51
8.4 Plano de estiba del contenedor	52
8.4.1 <i>Justificación del lote a exportar</i>	53
8.4.1.1 Carta de presentación	53
8.4.1.2 Solicitud de cotización	54
8.4.1.3 Remite cotización	55
8.4.1.4 Envió de muestra	56
8.4.1.5 Orden de compra	57
8.4.1.6 Factura comercial	58
8.4.1.7 Contrato de compra y venta	59
8.5 Tiempos y costos del proceso de contenedorizacio	62

CAPÍTULO 9: TRANSPORTE	63
9.1 Proveedores del transporte interno	63
9.2 Costo de transporte interno (Inland Freight)	64
9.3 Proveedores de servicio de transporte internacional	64
9.3.1 <i>Servicio de transporte marítimo</i>	64
9.3.2 <i>Servicio de transporte aéreo</i>	65
9.4 Cotizaciones de flete marítimo y aéreo	65
9.4.1 <i>Tarifas promedio del transporte marítimo</i>	65
9.4.2 <i>Tarifas promedio del transporte aéreo</i>	66
CAPÍTULO 10: SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL	67
10.1 Agentes de aduana	67
10.2 Costo de agenciamiento	68
10.3 Aseguradoras	68
10.4 Póliza de seguros (cobertura y costo)	69
10.5 Terminales de almacenamiento	72
CAPÍTULO 11: INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCION FISICA EN EL PAIS DESTINO	74
11.1 Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana	74
11.1.1 <i>Principales puertos marítimos</i>	74
11.1.2 <i>principales puertos aéreos</i>	75
11.2 Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.	77
11.2.1 <i>Análisis de la infraestructura de los principales puertos</i>	77
11.2.2 <i>Análisis de la infraestructura de los principales aeropuertos</i>	78
11.3 Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos	79
11.4 Proceso de importación y nacionalización en el país destino (flujograma con costos y tiempos)	88
11.4.1 <i>proceso de importación de estados unidos</i>	80
11.4.2 <i>Flujo grama de proceso de importación</i>	82
11.4.3 <i>Costos sobre derechos e impuestos de importación</i>	83
11.5 Requisitos para importar muestras sin valor comercial	83
11.5.1 <i>Requisito documentario para gestionar el despacho de exportación</i>	83

11.6 Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino	85
CAPÍTULO 12: DISTRIBUCION	86
12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor- consumidor	86
12.2 Identificación y descripción de canales de distribución	87
12.3 Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto	87
12.4 Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizado) volumen mínimo,	88
12.4.1 <i>Incoterms</i>	88
12.4.2 <i>Medios de pago y cobro</i>	89
12.5 Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de canales de distribución y comercialización	90
12.6 Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal	91
CAPÍTULO 13: MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACION	92
Bibliografía	94

INDICE DE TABLAS

Tabla 1	Ficha técnica del producto	14
Tabla 2	Proveedores de pulpa de camu camu	18
Tabla 3	Proveedores potenciales de envase y etiquetado	19
Tabla 4	Proveedores potenciales de embalaje	20
Tabla 5	Evaluación de proveedores de pulpa de camu camu	21
Tabla 6	Evaluación de proveedores de envase y etiquetado	22
Tabla 7	Evaluación de proveedores de embalaje	23
Tabla 8	Precios comparativos de los proveedores de pulpa de camu camu	25
Tabla 9	Precios comparativo de proveedores de envase y etiquetado	26
Tabla 10	Precios comparativos de los proveedores de embalaje	27
Tabla 11	Detalle del mobiliario en el almacén	31
Tabla 12	Detalle de los materiales del almacén	31
Tabla 13	Costos fijos en el almacén	32
Tabla 14	Normas técnicas peruanas establecidas para el envase y etiquetado	34
Tabla 15	Tiempo y costo del proceso del rotulado	36
Tabla 16	Ficha técnica del envase	37
Tabla 17	Tiempo y costo del proceso de envasado	39
Tabla 18	Ficha técnica del embalaje	40
Tabla 19	Costos del proceso de embalaje	43
Tabla 20	Tiempo del proceso de embalaje	43
Tabla 21	Ficha técnica del pallet	44
Tabla 22	Información general del paletizado	45
Tabla 23	Proceso de paletizado de la carga	45
Tabla 24	Proceso de paletizado entre largo y ancho	46
Tabla 25	Proceso de paletizado mixto	46
Tabla 26	Proceso para determinar el número de cajas por pallet	46
Tabla 27	Costos del paletizado	48
Tabla 28	Tiempo del paletizado	49
Tabla 29	Ficha técnica del contenedor	50
Tabla 30	Proceso de contenedorización entre largo y ancho	51

Tabla 31 Proceso de contenedorización mixto	51
Tabla 32 Modelo cotización	55
Tabla 33 Modelo de envío de muestra	56
Tabla 34 Modelo de orden de compra	57
Tabla 35 Modelo de factura comercial	58
Tabla 36 Cotización de terminales portuarios	62
Tabla 37 Proveedores de transporte interno	63
Tabla 38 Costo de transporte interno	64
Tabla 39 Transporte marítimo	64
Tabla 40 Líneas navieras	64
Tabla 41 Líneas aéreas	65
Tabla 42 Flete marítimo	65
Tabla 43 Flete aéreo	66
Tabla 44 Agente de aduana	67
Tabla 45 Costo de agenciamiento	68
Tabla 46 Empresas aseguradoras	68
Tabla 47 Operadores portuarios	72
Tabla 48 Puertos marítimos	74
Tabla 49 Principales aeropuertos	75
Tabla 50 Principales proveedores que operan entre Perú y Estados Unidos	85
Tabla 51 Obligaciones del importador y exportador	88
Tabla 52 Datos principales en la carta de crédito	89

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	Clasificación arancelaria	15
Figura 2	Flujograma de proceso productivo de camu camu en polvo	15
Figura 3	Precio por kilo de pulpa de amu camu	26
Figura 4	Imagen del proceso convencional de la mercadería	28
Figura 5	Imagen del almacenamiento en bloques de la mercadería	29
Figura 6	Lay-out del almacén	30
Figura 7	Modelo de etiqueta	33
Figura 8	Imagen referencial del producto	34
Figura 9	Proceso de rotulado	35
Figura 10	Medidas del envase	38
Figura 11	Cartón doble corrugado	41
Figura 12	Interior de la caja	41
Figura 13	Proceso de embalaje	42
Figura 14	Proceso de estiba del pallet	47
Figura 15	Plano de estiba por base en el pallets	47
Figura 16	Plano de estiba por nivel en el pallet	48
Figura 17	Proceso de contenedorización	52
Figura 18	Estiba del contenedor	52
Figura 19	Proceso de contenedorización	52
Figura 20	Modelo de carta de presentación	53
Figura 21	Modelo de solicitud de cotización	54
Figura 22	Modelo de compra y venta internacional	59
Figura 23	Modelo de cotización de seguro	69
Figura 24	Flujograma de proceso de importación	82
Figura 25	Mapeo de la secuencia comercial	86

RESUMEN

El camu camu *Myrciaria dubia* es un fruto netamente nativo con mayor concentración en la región amazónica del Perú, especialmente entre las regiones de Ucayali y Loreto, esta fruta tropical crece en lugares inundables, siendo esto el suelo propicio para el sembrío y cultivo de esta fruta.

El camu camu posee un alto contenido nutricional como vitamina C, antioxidantes, propiedades antimicrobianas, sodio, potasio, zinc, magnesio entre otros. El componente de esta fruta silvestre hace posible prevenir y tratar diversas enfermedades tales como: signos de envejecimiento, previene células cancerígenas, previene enfermedades cardiovasculares entre otras.

La pandemia generada por la COVID-19 ha impulsado la compra de productos que son denominados súper alimentos que atribuyen propiedades nutricionales y/o funcionales que aportan un gran porcentaje de beneficio a la salud de las personas. Así, en el 2020, al igual que el kiwi, las exportaciones de camu camu incrementaron a gran magnitud y, además, lograron récord histórico, (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2020).

A raíz de este contexto el camu camu tiene una alta demanda y esto ha provocado que no solo se consuma el fruto sino también que se consuma los productos terminados tales como capsulas, vitaminas, mermeladas, néctar y harinas. Los mercados potenciales son de Estados Unidos, Unión Europea, Japón, Canadá y Australia.

Es por eso que se propone realizar el proyecto de exportación de camu camu en polvo al mercado de Estados Unidos, siendo un mercado con mayor demanda del producto, además es un mercado muy tentativo para la exportación, teniendo la posibilidad de generar grandes ganancias y al mismo tiempo posicionarse como empresa.

Palabras claves: Calidad, Proceso, Producción y Exportación.

ABSTRACT

The camu camu *Myrciaria dubia* is a purely native fruit with a higher concentration in the Amazon region of Peru, especially between the regions of Ucayali and Loreto, this tropical fruit grows in flooded places, this being the right soil for planting and growing this fruit. .

Camu camu has a high nutritional content such as vitamin C, antioxidants, antimicrobial properties, sodium, potassium, zinc, magnesium, among others. The component of this wild fruit makes it possible to prevent and treat various diseases such as: signs of aging, prevent cancer cells, prevent cardiovascular diseases, among others.

The pandemic generated by COVID-19 has driven the purchase of products that are called superfoods that attribute nutritional and/or functional properties that provide a large percentage of benefits to people's health. Thus, in 2020, like ginger, camu camu exports increased to a great extent and, in addition, achieved a historical record (Ministry of Foreign Trade and Tourism, 2020).

As a result of this context, camu camu is in high demand and this has caused not only the fruit to be consumed, but also finished products such as capsules, vitamins, jams, nectar and flour. The potential markets are the United States, the European Union, Japan, Canada and Australia.

That is why it is proposed to carry out the camu camu powder export project to the United States market, being a market with greater demand for the product, it is also a very tentative market for export, having the possibility of generating large profits and at the same time position itself as a company.

Keywords: Quality, Process, Production and Export.

INTRODUCCIÓN

Hoy en día el consumo de alimentos naturales y con alto aporte nutricional es lo más valioso para las personas. A raíz de la pandemia con el COVID-19 las personas optaron por consumir productos que contengan alto porcentaje de vitamina C. Estados Unidos no es ajeno a esta realidad ya que países extranjeros incrementaron sus importaciones de frutos o alimentos procesados que contengan un gran valor nutricional.

Es por ello que este proyecto de exportación se ha inclinado por un fruto netamente amazónico como el camu camu, fruto que tiene un gran porcentaje de vitaminas C, además de sus múltiples beneficios para la salud. Si bien es cierto que la fruta de camu camu se puede exportar como materia prima, como empresa optamos por darle un valor agregado como camu camu en polvo.

El objetivo de este proyecto es exportar camu camu en polvo al mercado estadounidense.

La elaboración del trabajo de investigación está elaborado por 13 capítulos, donde se mencionan con detalle las generalidades del producto, proveedores potenciales de la materia prima, el proceso productivo, el tipo de envase y embalaje que se utilizará, los transportes interno e internacionales, servicios de soporte en el comercio internacional, la infraestructura del mercado destino; así mismo conocer los canales de distribución del mercado importador y como último capítulo se detalla los costos, gastos de la exportación.

CAPITULO 1: PRODUCTO A EXPORTAR

El producto que se decidió para el proyecto de exportación es el camu camu en polvo, ya que es un fruto amazónico que contiene muchos nutrientes, además es muy cotizado en los mercados extranjeros por su gran valor nutricional.

El Camu Camu en polvo de la marca PUKACAMU, es un producto natural que incluye pulpa de Camu Camu en polvo herméticamente sellado. A diferencia de otras presentaciones en el mercado, los insumos que dan origen a su sabor propio provienen de la Región Ucayali y devuelve el valor de los productos de la Amazonía Peruana.

1.1 Ficha técnica del producto.

Tabla 1

Ficha técnica del producto

Nombre del producto	Camu camu en polvo
Nombre científico	Myrciari dubia
Origen	Perú
Marca comercial	Pukacamú
Ingredientes	100% camu camu
Fecha de fabricación	D/M/A
Fecha de caducidad	D/M/A
Presentación	Bolsas de 500gr (1.102 Libras)
Modo de dilución	3-5gr diluido, batidos, yogures, etc. También se puede aplicar en repostaría, panaderías, farmacéuticos, productos de belleza etc.
Descripción	El camu camu es un arbusto originario de la amazonia peruana, es utilizado en bebidas, conservas, pero, debido a su alto contenido nutricional, se usa cada vez más como un complemento alimenticio.
Información nutricional	Composición: valores por 100gr Energía: 1526kj/364kcl Proteínas: 5,00g Hidratos de carbono: 81.20 g Azúcares: 0,00 Grasas: 0.30g Grasa saturadas: 0,00g Fibra: 6.20 g Sal: 0.00gr Vitamina C: >3,000mg

1.2 Clasificación arancelaria del producto

La clasificación arancelaria del producto a exportar que es camu camu en polvo se encuentra dentro del capítulo 8 que son frutos y frutas comestibles que son cortezas de agrios (cítricos), melones o sandía. A continuación se detalla en una imagen la partida arancelaria del producto a exportar.

Figura 1

Clasificación arancelaria

SUNAT

TRATAMIENTO ARANCELARIO POR SUBPARTIDA NACIONAL

[Retroceder](#) | [Inicio](#)

Ingrese la partida XXXXXXXXXXXX, X es una de las 10 cifras de subpartida nac. no considere puntos. **CODIGO**:

Ingrese la descripción de un producto sin tildes ni puntuaciones **DESCRIPCION**:

RELACION DE SUBPARTIDA NACIONAL

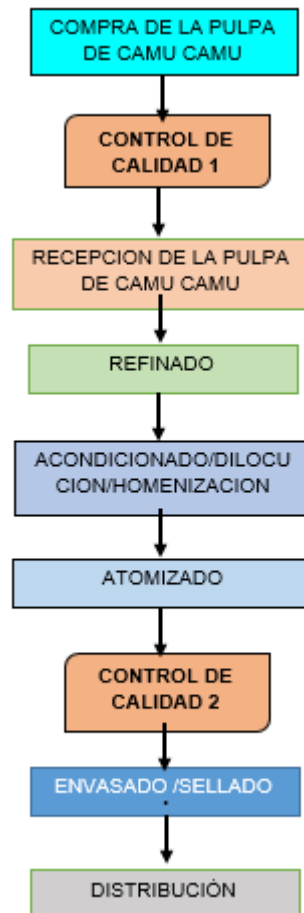
Nro Partida	Descripción de Partida
1106.30.90.00	HARINA, SEMOLA, Y POLVO DE LOS DEMAS PRODUCTOS DEL CAPITULO 8

1.3 Flujograma del proceso productivo

El proceso que se realizará para obtener el producto final, conlleva unas series de pasos que se tiene que cumplir de manera minuciosa y de forma exigente. La presentación del proceso productivo se detallará a continuación:

Figura 2

Flujograma del proceso productivo de camu camu en polvo.



1.3.1 Descripción del proceso productivo

Compra de la pulpa de camu camu: para la compra de la pulpa de camu camu se evaluó a cuatro proveedores que cumplen con las exigencias de la empresa, con la finalidad de obtener la pulpa de camu camu a tiempo y en óptimas condiciones.

Control de calidad: la empresa cuenta con este proceso de calidad porque es de vital importancia, para evaluar la materia prima antes de que pase por todo el proceso, de esta manera se evitará pérdidas y retraso a la hora de la producción.

Según M. Juaran (2007). Indica que la calidad es un conjunto de características que priorizan las necesidades y satisfacción de los clientes. Además hace énfasis que la calidad es tener un producto libre de defectos y errores a la hora de ser elaborado, entregado, usado y en el servicio que se le ofrece al cliente.

Recepción y/o almacenamiento de la pulpa: La pulpa de camu camu debe ser recepcionado y al mismo tiempo almacenado en cámaras de refrigeración, estas deben cumplir con todos los parámetros de higiene, ventilación y con la temperatura adecuada para la conservación adecuado de la pulpa.

Refinado: En este proceso la pulpa pasa a través de una malla refinadora de 0.8mm para alcanzar una mezcla homogénea y esta debe estar compuesta por fragmentos pequeños de color, aroma y sabor, que son particularidad de la fruta amazónica.

Así mismo luego de hacer el proceso de refinado se tendrá una reserva considerable en tiempos de sobreabundancia, la cual se hará uso en meses de carencia, asegurando así las entregas de los productos en las fechas acordadas con el importador.

Homogenización: Este proceso de homogenización se realiza con el propósito unificar toda la mezcla. Para tener una masa uniforme se utiliza un aglutinante que pueden ser gelatina o malto dextrina esto ayudara a tener un espesor adecuado y homogénea de esta manera se evitara posibles inconvenientes a la hora de realizar el proceso de atomizado.

Atomizado: En este proceso la mezcla se lleva a una maquina atomizadora que consiste en el secado rápido, este proceso elimina un gran porcentaje de agua logrando convertir el producto en partículas muy pequeñas entre 20/40 micras.

Envasado/sellado: El proceso de envasado es automático y son llenadas en bolsas Doy pack triple laminado de 500g, una vez llenados, los envases son colocados en una caja de cartón doble corrugado. En cada caja ingresan 52 envases, procediendo a ser sellados y colocados en los pallets para luego ser comercializados.

Distribución: El producto una vez envasado y embalado, estará listo para la distribución y comercialización, logrando cumplir con los requerimientos del comprador.

CAPÍTULO 2: APROVISIONAMIENTO

2.1 Proveedores potenciales

A continuación se detallara los siguientes proveedores que abastecerán con la materia priman de calidad.

Tabla 2

Proveedores de pulpa de camu camu

Siagro Oriente E.I.R.L	Está conformado por el colector, agricultor y procesador.
Ruc	20606136791
Teléfono	(511)995954060
Dirección	Mz. D Lote.10 Encarnación Villacorta- Coronel Portillo- Yarinacocha
E- mail	manager@siagroreiente.com
Cooperativa Agraria Padre Gerardo Cote-Ucayali.	La actividad que ejerce esta cooperativa son los sembríos y cultivo de la fruta de camu camu y del cacao. Además de encargan de la instalación manejo, cosecha, producción y comercialización.
Ruc	20600256808
Teléfono	(511)995954060
Dirección	Javier Dávila Durand Mz. A Lt. 4, AA.HH 28 de Marzo.
Asociación Distrital de Productores de Camu Camu de Yarinacocha (ADRIPOCAY)	Producción de néctar de camu camu, pulpa y mermelada de camu camu.
Ruc	20393097770
Teléfono	942432003
Dirección	Coronel Portillo- Yarinacocha

Cooperativa Agroindustrial Yarinacoha (COOPAY)	Cultivo de camu camu, colecta y procesamiento del camu camu.
Ruc	20603836325
Teléfono	901128207
Dirección	Jr. Lobo Cano Mz. 295 Lt. 15
E- mail	amilcarmezatinta@gmail.com

2.1.1 Proveedor de envase y etiquetado

Para la provisión de los envases y etiquetados se consideró los siguientes proveedores:

Tabla 3

Proveedores potenciales de envase y etiquetado

Bolsas prolipolileno S.R.L	
Ruc	20101615929.
Teléfono	01 3261167- 9940483841
Dirección	Calle Luis Galvani 193, Urb. Ind. Santa Rosa, Ate - Lima – Perú
E- mail	willymeza@yahoo.com www.comercialmeza.com
Envases y envolturas S.A	
Ruc	20100182859
Teléfono	012015660
Dirección	Calle 2 Mz. C Lt. 1 Sector Granja El Lúcumo Pampas de Lúcumo, Lurín - Lima – Perú
E- mail	contacto@envasesyenvolturas.com www.envasesyenvolturas.com
Etafama E.I.R.L	
Ruc	20102194773
Teléfono	1933819362

Dirección	Av. Cuba 1174, Jesús María, 15072, Perú
E- mail	Ventas@atafamaetiquetas.com
Salmoplast S.A.C	
Ruc	20600061659
Teléfono	(1) 362 71 29 Anexo: 1154 - 1202 / 998 149 341
Dirección	Calle Enrique de Horna 180 Urb. Los Ficus (Evitamiento Alt. Puente Azul) Santa Anita Lima- Perú.
E- mail	Ventas@salmoplastperu.com www.salmoplast.com

2.1.2 Proveedor de embalaje

Para la provisión del embalaje se consideró los siguientes proveedores:

Tabla 4

Proveedores potenciales de embalaje

Distripack S.A.C	
Ruc	20553814619
Teléfono	970864769
Dirección	Panamericana Sur km. 24.5 Mz. F Lt. 24- Playa San Antonio, Lurín- Perú.
E- mail	Ventas@rpm-distripack.com
Perupac S.A.C	
Ruc	20553996032
Teléfono	992664660-511 494-2663
Dirección	Av. Húsares de Junín: Mz O, Lt. 13, Urb. Barbadillo Ate.
E- mail	Ventas@perupac.com.pe
Solminsa S.A.C	
Ruc	20566251869
Teléfono	(01) 2522207

Dirección	Av. Guardia Civil 520 - Chorrillos Lima – Perú.
E- mail	ventas@solminsa.com www.Solminsa.com
Peruana de embalaje sajin E.I.R.L	
Ruc	20566559057
Teléfono	(01)5502100-9975042227
Dirección	San Martin 7. Puente Piedra
E- mail	ventas@gruposajim.com

2.2 Matriz de selección de proveedores

Para realizar una adecuada elección de los proveedores de pulpa de camu camu se realizó un minucioso estudio de mercado para lograr identificar a la empresa que cumpla con los criterios establecidos por nuestra empresa, ya que para poner un producto terminado en un mercado extranjero se necesita contar con la mejor materia prima.

2.2.1 Evaluación de proveedores de pulpa de camu camu

Tabla 5

Evaluación de los proveedores de pulpa de camu camu

Indicadores de evaluación del desempeño de los proveedores	Siagro oriente E.I.R.				Cooperativa agraria padre gerardo cote-Ucayali.				Cooperativa agroindustrial Yarinacocha (Coopay)				Asociación distrital de productores de camu camu de yarinacocha (Adripocay)			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Entregas a tiempo			X			X						X			X	
Disponibilidad de stock			X				X					X			X	
Tiempo de respuesta de emergencia		X				X						X				X

Habilidades/sistema a comunicación			X		X					X							X
Cantidad correcta		X			X					X		X					
Confiabilidad de entrega		X				X				X		X					
Intercambio de datos virtual	X				X					X			X				
Plazo de entrega		X			X					X		X					
Daños en el producto	X					X				X				X			
Satisfacción del cliente		X			X					X				X			
Reclamación del cliente			X		X					X					X		
Los desperdicios o mermas		X			X					X			X				
Efectivo o crédito		X			X					X				X			
Puntaje				38				29					50				36

Criterios de evaluación			
1=Insatisfecho	2=Regular	3=Bueno	4=Muy bueno

2.2.2 Evaluación de proveedores de envase y etiquetado

Tabla 6

Evaluación de los proveedores de envase y etiquetado

Indicadores de Evaluación del desempeño de proveedores	Bolsas polipropileno S.R.L.				Envases envolturas S.A				y Etafama E.I.R.L				Salmoplast S.A.C			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Entregas a tiempo			X			X					X					X

Disponibilidad de stock		X		X					X					X
Tiempo de respuesta de emergencia	X			X				X						X
Habilidades/sistema a comunicación	X			X					X					X
Cantidad correcta	X			X					X					X
Confiabilidad de entrega		X			X				X					X
Intercambio de datos virtual	X			X					X				X	
Plazo de entrega		X		X				X						X
Daños en el producto	X				X			X						X
Satisfacción del cliente		X		X				X						X
Efectivo o crédito		X		X					X					X
Puntaje			28			24				29				47

2.2.3 Evaluación de proveedores de embalaje

Tabla 7

Evaluación de los proveedores de embalaje

Indicadores de Evaluación del desempeño de proveedores	Distripack S.A.C				Perupack S.A.C				Solminsa S.A.C				Peruana de embalajes sajim E.I.R.L			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Entregas a tiempo			X			X					X					X
Disponibilidad de stock			X			X					X					X
Tiempo de respuesta de emergencia	X					X				X						X

Habilidades/sistem a comunicación	X				X					X							X
Cantidad correcta	X				X					X							X
Confiabilidad de entrega		X				X				X							X
Intercambio de datos virtual	X				X					X						X	
Plazo de entrega		X			X				X								X
Daños en el producto	X					X			X								X
Satisfacción del cliente		X			X				X								X
Efectivo o crédito	X				X					X							X
Puntaje			27				23				29						43

2.3 Control de calidad

En Perú la DIGESA (Dirección General de Salud Ambiental e Inocuidad Alimentaria) Es un órgano de línea dependiente del Viceministerio de Salud Pública, constituye la Autoridad Nacional en Salud Ambiental, esta entidad está a cargo de verificar el estado en que se encuentra cada producto, verificando minuciosamente que cumplan con todos los parámetros de seguridad para la humanidad; así mismo en su fiscalización de no cumplir con los requisitos de calidad. (Ministerio de Salud, 2010).

Los certificados que emite DIGESA son los siguientes:

- Certificado sanitario.
- Certificado de libre venta.

En Estados Unidos la FDA (Administración de Alimentos y Fármacos, Food and Drugs Administration) es la agencia que tiene como función y responsabilidad de verificar que todo alimentos que ingresan a su país sean totalmente seguros, sanos e higiénicos y que cumplan con todos los requisitos, así mismo con los fármacos, los productos biológicos, los aparatos médicos sean seguros y efectivos, que los cosméticos sean seguros, y que los productos electrónicos que puedan emitir

radiación sean seguros, garantizando el bienestar y seguridad de las personas (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo).

La FDA verifica los siguientes aspectos:

- Efectuar el cumplimiento de la Ley contra el Bioterrorismo
- Verifica los alimentos envasados de baja acidez y acidificados
- Aditivos e ingredientes alimentarios
- Verifica el etiquetado y envasado de alimentos procesados
- Verifica todo los alimentos preparados que contengan menos de 2% de contenido cárnico.
- Mariscos y pescados.
- Verifica los huevos en cáscara.
- Verifica cuales son los límites máximos de residuos de plaguicidas, asa mismo los medicamentos veterinarios, metales pesados y demás contaminantes, conforme a lo establecido por la Agencia de Protección Ambiental.

2.4 Costo de fabricación y/o adquisición

Para la selección de la empresa, se tomó en cuenta 4 proveedores lo cuales fueron clasificados en base al precio que maneja cada proveedor. Se eligió a la empresa que maneja un precio accesible y a la magnitud de materia prima.

2.4.1 Precio de los proveedores de pulpa de camu camu

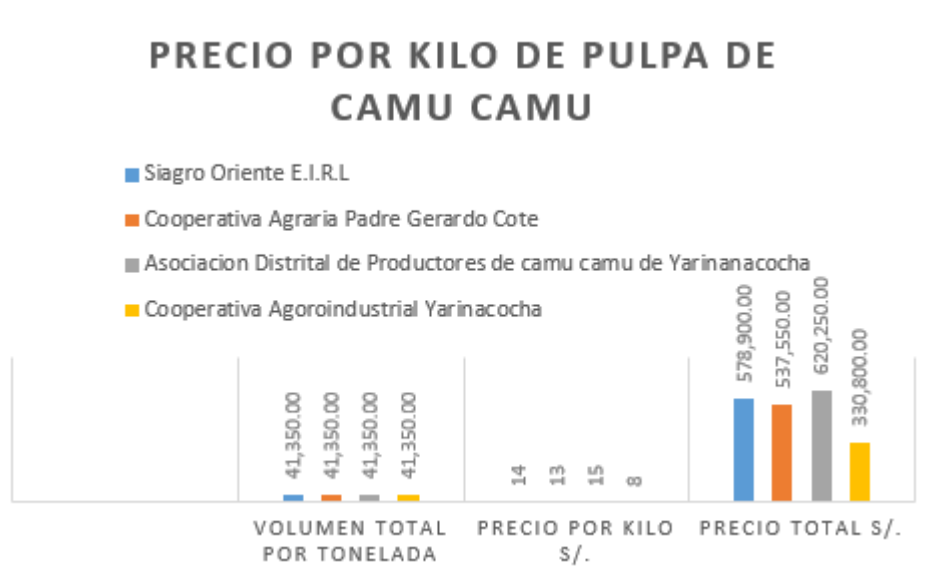
Tabla 8

Precios comparativos de los proveedores de pulpa de camu camu

Proveedor	Volumen total por tonelada	Precio por kilo S/.	Precio Total S/.
Siagro Oriente E.I.R.L	41,350.00	14.00	578,900.00
Cooperativa Agraria Padre Gerardo Cote	41,350.00	13.00	437,550.00
Asociación Distrital de Productores de camu camu de Yarinacochoa	41,350.00	15.00	620,250.00
Cooperativa Agroindustrial Yarinacochoa	41,350.00	10.00	413,500.00

Figura 3

Precio por kilo de pulpa de camu camu



Nota: En la grafico 1 se muestra que la empresa Cooperativa Agroindustrial Yarinacocha ofrece un precio accesible para obtener la pulpa de camu camu.

2.4.2 Precio de los proveedores de envase y etiquetado.

Tabla 9

Precios comparativos de los proveedores de envase y etiqueta

Proveedor	Precio de unitario de envase S/	precio unitario de etiqueta S/	Sub total S/	cantidad de envases	Total S/
Bolsas Polipropileno S.R.L	2.30	1.50	3.80	28,090.00	106,742.00
Envases y Envolturas S.A	2.50	1.30	3.80	28,090.00	106,742.00
Etafama E.I.R.L	1.10	1.00	2.10	28,090.00	58,989.00

Sal maplast S.A.C	0.80	0.40	1.20	28,090.00	33,708.00
-------------------	------	------	------	-----------	-----------

Nota: En la tabla 9 se muestra los precios comparativos por kilo de los proveedores de envase y etiquetado, siendo la empresa SALMAPLAST S.A.C. que ofrece un precio accesible y rentable.

2.4.3 Precio de los proveedores de embalaje

Tabla 10

Precios comparativos de los proveedores de embalaje

Proveedor	Precio de cartón doble corrugado S/	Cantidad de envases	Total S/
Distripack S.A.C	9.80	550.00	5,390.00
Perupac S.A.C	9.50	550.00	5,225.00
Solminsa S.A.C	9.10	550.00	5,005.00
Peruana de embalajes E.I.R.L	9.00	550.00	4,950.00

CAPÍTULO 3: ALMACENAMIENTO

La distribución y el orden de los productos almacenados son indispensables dentro de una empresa, es por eso que se debe manejar un área adecuada y ventilada para el cuidado del producto.

3.1 Estrategia de almacenamiento

Almacenamiento convencional de mercancías: Este sistema es el más utilizado, están formadas por varios niveles. Una característica de estas estanterías es que no tiene profundidad y en un mismo bloque se pueden almacenar mercancía paletizada y productos individuales o sueltos.

Figura 4

Forma de almacenar correctamente la mercadería



Almacenamiento en bloque: Este tipo de almacenamiento permite la agrupación de la carga por bloques de las mercancías que son paletizada principalmente, con la finalidad de facilitar el ingreso y la maniobra en cada sección del almacén. Se debe considerar como requisito que las cajas tengan la resistencia adecuada para soportar el peso que se coloque uno sobre otro, esto garantiza la el orden y estabilidad de todos los bloques o columnas.

Figura 5

Forma correcta del almacenamiento en bloques de la mercadería

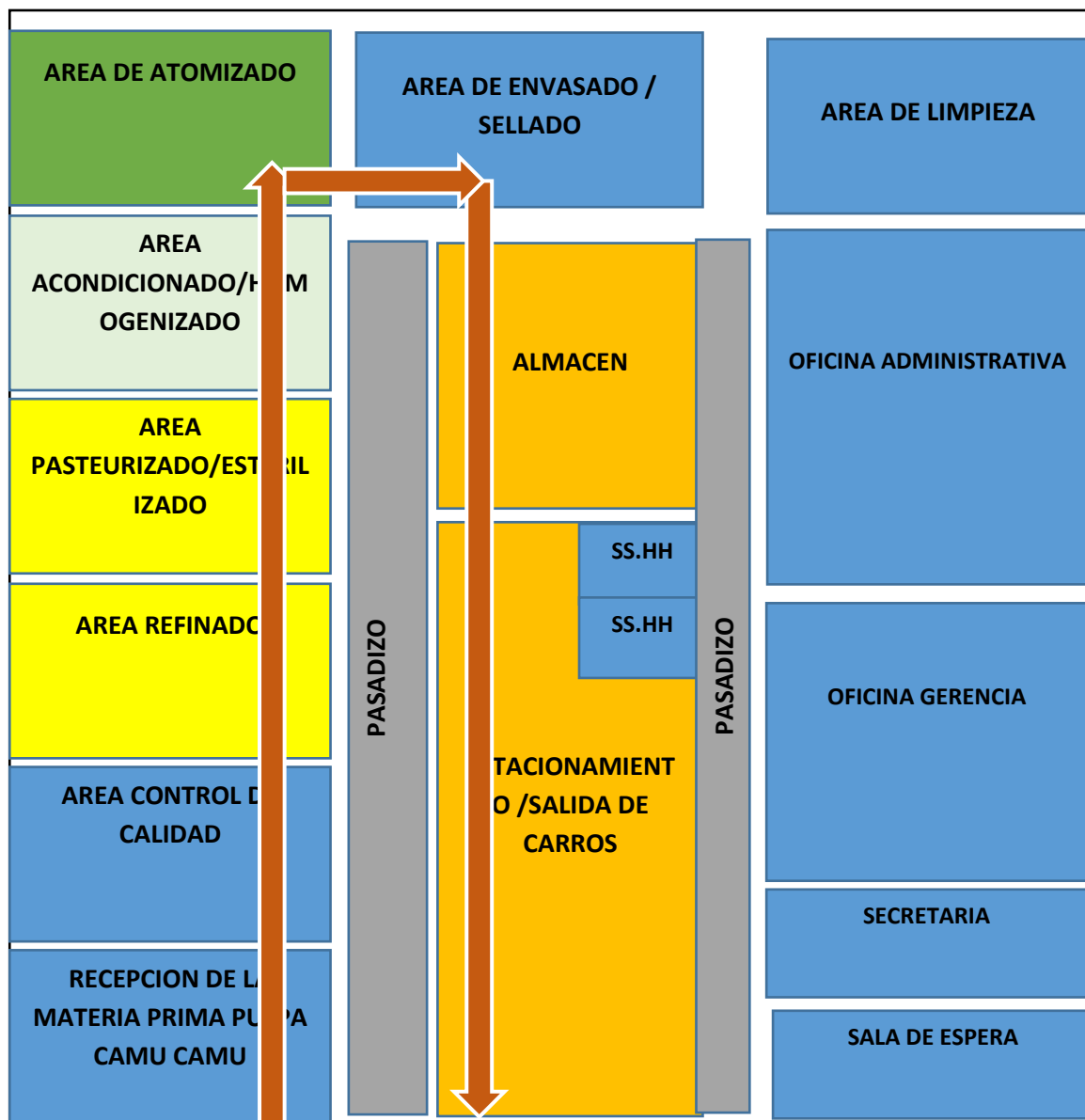


3.2 Lay-out de almacén

La empresa IZEGO S.A.C, posee un almacén distribuido de manera profesional, de la tal forma que permita realizar todo el proceso de elaboración del producto sin ninguna dificultad, evitando así pérdidas monetarias.

Figura 6

Lay-out del almacén



3.3 Detalle de mobiliario usado en almacenamiento

La colocación de las instalaciones de los equipos a utilizar, implica un minucioso estudio ya que será una un proceso de la cadena de suministros. A esto se debe enfatizar el aprovechamiento de todos los espacios dentro del mobiliario.

Tabla 11

Detalle del mobiliario en el almacén

Descripción	Unidad	Cantidad
Balanza industrial	Unidad	1
Cámara de refrigeración	Unidad	2
Maquina refinadora	Unidad	1
Máquina para acondicionado	Unidad	1
Maquina atomizadora	Unidad	1
Maquina envasadora /selladora	Unidad	1
Mesa de acero inoxidable	Unidad	4
Maquina etiquetadora	Unidad	1

Tabla 12

Detalle de los materiales del almacén

Descripción	Unidad	Cantidad
Cajas de cartón doble corrugado	Unidad	550
Envases (Doy pack)	Unidad	28,090
Cinta de embalaje	Unidad	100
Zunchos / enzunchadoras grapas	unidad	6
Esquineros de cartón	unidad	1925
Estretch film	unidad	12
Pallets para almacén	Unidad	10
Pallets para exportación	unidad	10
Escaleras de aluminio	Unidad	3
Carreta de carga	Unidad	3

3.4 Costo fijo de almacén

Estos componentes son de suma importantes dentro del almacén ya que son indispensables para el proceso de producción de los productos.

Tabla 13

Costos fijos del almacén

Componente	Cantidad por meses	Costo en S/	Costo Total (S/.)
Alquiler Local	12 meses	2,200.00	26 400.00
Servicio de agua	12 meses	370.00	4.200.00
Energía eléctrica	12 meses	1,500.00	16,320.00
Internet/teléfono	12 meses	300.00	3,600.00

CAPÍTULO 4: ROTULADO Y ETIQUETADO TECNICO

4.1 Modelo de etiquetas / rotulado de producto

En la forma o modelo de la etiqueta debe cumplir con toda la información, tiene que ser clara y precisa, cumpliendo con todas las normas peruanas así mismo teniendo en cuenta las normas del país importador.

Figura 7

Modelo de etiqueta

Camu Camu en Polvo
PukaCamu

PRODUCTO PERUANO
PUCALLPA
UCAYALI

Camu Camu en Polvo
PukaCamu

100% PURO
100% NATURAL

Que es el camu camu atomizado?
El camu camu es una fruta pequeña, de color rojizo y sabor levemente ácido. Y aunque suelen emplearse sus hojas e incluso la corteza del árbol con fines curativos

Acerca de nuestro Camu Camu
La ingesta de camu camu aumenta los niveles de ácido ascórbico, calcio, hierro, fósforo, potasio, niacina y riboflavina. Todo este cóctel nutricional mejora el funcionamiento de nuestro cuerpo, manteniéndolo estable y saludable

INGREDIENTES
CAMU CAMU, ORGANICO ATOMIZADO.

No requiere refrigeración
Manténgase en lugar fresco

Producción por: IZEGO S.A.C | RUC:
203922561562. R.S.Nº 235689 - DIGESA

Valor Nutricional
Composición por cada 100g

	Valor Diario %
Energía 1526KJ/364Kcal	0%
Proteínas 5,00g	0%
Hidratos de Carbono 81,20g	0%
Grasas 0,30g	0%
Fibras 6,20g	0%
Sal 0,0g	0%
Vitamina > 3,00mg	

500 g

Figura 8

Modelo referencial del producto



4.2 Normas técnicas aplicables

Tabla 14

Normas técnicas peruanas establecidas para el envasado y etiquetado

Tipo norma	Código	Título
Normas técnicas peruanas	NTP 209.038:2009 (Revisada en el 2014)	Alimentos envasados. Etiquetado.
	NTP 209.650:2009 (Revisada en el 2014)	Etiquetado. Declaraciones de Propiedades.
	NTP 209.652:2014	Alimentos Envasados. Etiquetado nutricional.
	NTP CODEX CAC/GL 23:2012	Etiquetado. Uso de declaraciones nutricionales y saludables

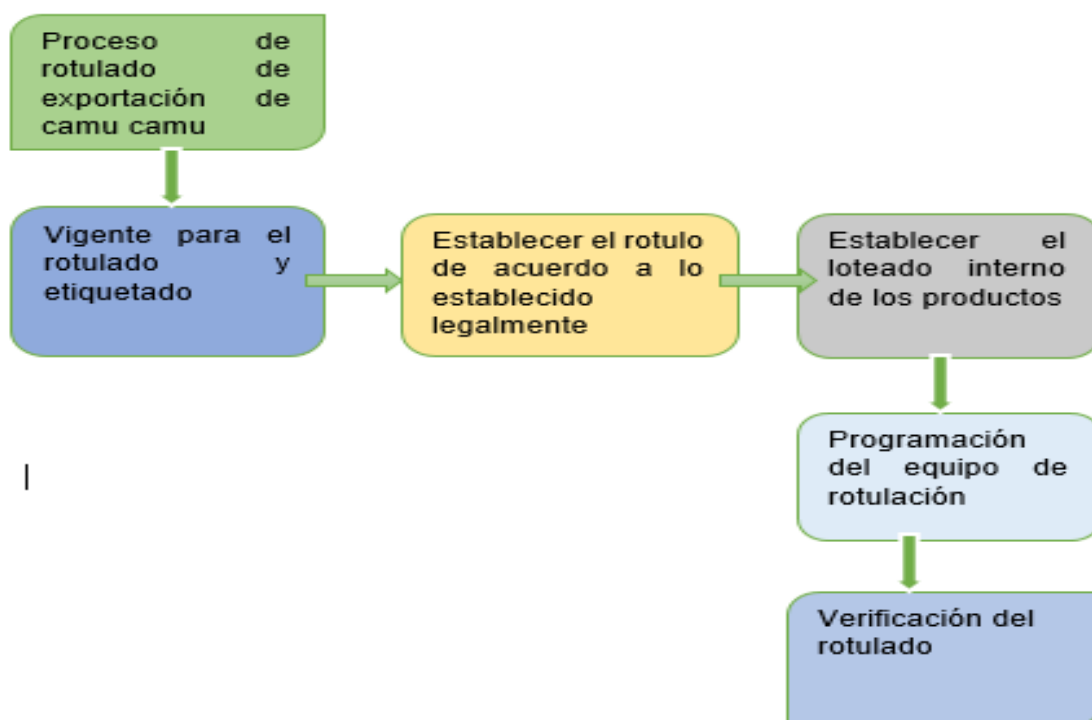
Nota: Los datos plasmados en la tabla fueron obtenidos de Indecopi.

4.3 Proceso de rotulado

En este proceso implica detallar la marca del producto, así como también la imagen u gráficos, con la finalidad de brindar mayor información acerca de las particularidades de los productos terminados. (CONGRESO, 2008)

Figura 9

Proceso de rotulado



4.4 Tiempos y costos del proceso del rotulado

En este proceso se determinara el tiempo y los costos que genera al realizar el rotulado de todos los envases.

Tabla 15

Tiempo y costo del proceso de rotulado

Componente	Tiempo	Cantidad	Costo	Costo Total (\$/.)	Costo Total (\$/.)
Etiquetado y rotulado	1 día	28090.00	0.40	11,236.00	3,004.28

CAPÍTULO 5: EMPAQUE Y/O ENVASE

El producto camu camu en polvo será envasado en una bolsa Doy pack triple laminado. Se eligió este tipo de envase por sus características de contener y de conservar todas sus propiedades en perfectas condiciones.

5.1 Ficha técnica del empaque y /o envase seleccionado

Tabla 16

Ficha técnica del envase


CARACTERISTICAS	
	Bolsas DOYPACK triple laminado
Nombre	
Envase	Bolsas
Capacidad de contenido	500gr
Peso del envase vacío	0.12 mg
Largo	20 cm
Ancho	12.4cm
Alto	3cm
Color	Blanco

Figura 10

Medidas del envase



5.2 Criterios usados para la selección del empaque y /o envase.

Para seleccionar el envase se consideró todo los criterios posibles para que el producto mantenga todas sus propiedades.

- Proteger el contenido (producto) de los daños que pueden producir los agentes externos.
- Excelente calidad de imagen de impresión, capacidad para imprimir códigos UPC “escaneables” y capacidad de impresión inversa.
- Son resistentes a los agentes químicos y estas bolsas cuentan con la certificación para contener alimentos, granos de café, productos farmacéuticos, cosméticos entre otros.
- Alta resistencia a la tracción, buena estabilidad dimensional y planitud.
- La superficie de alto brillo mejora la comerciabilidad del producto.

5.3 Proceso de empaque y /o envase

Una vez terminado el proceso de camu camu atomizado (camu camu en polvo) el proceso es lo siguiente:

- El Producto terminado pasa por una maquina envasadora y al mismo tiempo se dará el sellado del envase.
- El producto terminado se envasara en una bolsa triple laminada de 500 gr.
- Las bolsas están previamente etiquetadas y rotulados.
- Luego pasaran a ser puestas en las cajas de cartón doble corrugado.

5.4 Tiempos y costos del proceso de empackado y/o envasado

Tabla 17

Tiempo y costo del proceso de envasado

Componente	Tiempo	Cantidad	Costo	Costo Total (S/.)	Costo Total (\$/.)
Envases	3 días	28,090.00	0.80	22, 472.00	6,008.56

CAPÍTULO 6: EMBALAJE

Cuando hablamos de embalaje nos referimos a un material que es capaz de proteger un producto. Además este embalaje nos permitirá poder manipular, conservar, exhibir y poder transportar las mercancías a otro destino sin ningún daño hacia el producto.

El embalaje que se eligió para nuestro producto de camu camu en polvo, es el embalaje de cartón doble corrugado, ya que el material es resistente, para contener, para la protección y traslado del producto a otros destinos.

6.1 Ficha técnica de embalaje seleccionado

Tabla 18

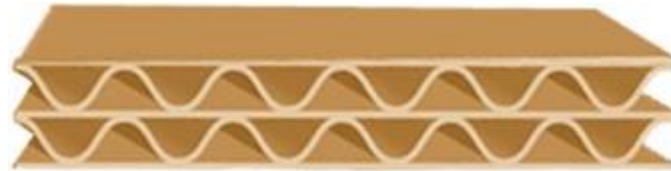
Ficha técnica de embalaje

FICHA TECNICA DEL EMBALAJE DE	
	Doble Corrugado
Caja	<p>Material: capas papel kraft, 2 capas de papel corrugado, una capa extra de papel liso.</p> <p>Medidas externas: 40 x 25 x 41 cm</p> <p>Medidas internas: 39.86 x24.86x40.86 cm</p> <p>Espesor: 7mm</p> <p>Peso de la caja vacía: 0.540gr</p> <p>Capacidad de la caja: 70kg</p>



Figura 11

Cartón doble corrugado

**Figura 12**

Interior de la caja



6.2 Criterios usados para la selección de embalaje.

Para la adecuada selección del embalaje para nuestro producto se tuvo que analizar varios criterios, a continuación se detallara los siguientes:

- Fácil manipulación del embalaje.
- Estas cajas están hechas de recursos reciclables y son biodegradables aportando al cuidado del medio ambiente.
- Ayuda a la agrupación de productos, manteniéndolos compactos.
- Ofrece la resistencia adecuada para contener cierta cantidad de productos.

- El modelo de caja facilitara el traslado y la manipulación de estas, asegurando la llegada a su destino en perfectas condiciones.

6.3 Proceso de embalaje

Este transcurso es muy importante ya que el producto debe estar correctamente embalado para facilitar la carga y descarga de los productos, de esta manera se evitara daños durante el traslado de las mercancías.

A continuación se detallara el proceso:

- El proceso de embalaje consta de sellar los envases para evitar que se deteriore durante el traslado.
- Colocar los envases en las cajas de cartón de doble corrugado.
- Se procederá al sellado de las cajas para luego proceder con la rotulación

Figura 13

Proceso de embalaje



6.4 Tiempos y costos del proceso de embalaje

Tabla 19

Costo del proceso de embalaje

Componente	Cantidad	Costo unitario S/	Costo Total (S/.)	Costo Total (\$/.)
Cajas cartón doble corrugado	550	8.00	4,400.00	1,176.47
Cinta de embalaje	100	5.00	500.00	133.69

Tabla 20

Tiempo del proceso de embalaje

Detalle	Tiempo	Cantidad
Embalaje	4 día	540 cajas

CAPÍTULO 7: PALETIZACIÓN

7.1 Ficha técnica del pallet seleccionado

Tabla 21

Ficha técnica del pallet

FICHA TECNICA DEL PALLET AMERICANO	
Fabricados: radiata	Pino
	
Dimensiones	120cm x 100cm x 15cm
Largo	120cm
Ancho	100cm
Alto	15cm
Peso del pallet vacío	25.kg
Peso estático	1800kg
Peso dinámico	1500 kg
Norma internacional de medida sanitaria	NIMF 15
Norma	ISO 3676

7.2 Criterios usados para la selección del pallet

Los criterios evaluados para elegir el pallet se detallara a continuación:

- Es un pallet regulado por la norma NIMF 15, que sirve para regular tanto la creación como el tratamiento de estos pallets de madera.
- Son pallets que presentan una enorme resistencia a las cargas dinámicas.
- Aprovechamiento eficaz del espacio de almacenaje.
- Mejora la agrupación de las mercancías.
- Ideal para el traslado y manipulación de los productos.

7.3 Proceso de paletizado

Tabla 22

Información general del paletizado

Producto	Camu camu en polvo
Embalaje	Cajas
Cajas a exportar	540 cajas
Origen	Pucallpa- Perú
Destino	Estados Unidos(Miami)

Tabla 23

Proceso de paletización de la carga

Información		DIMENSIONES EN (CM)			Peso en(kg)	Peso máximo
		Largo	Ancho	Alto		
Cajas	540	40	25	41	26	70
Tipo de pallet	Universal	120	100	15	1,560	1.800
Tipo de contenedor	Dry-van 20"	5.900mm	2.345mm	2.400mm	14,040	28,240

Tabla 24*Proceso de paletizado entre largos y anchos*

Proceso de paletizado				
	Medidas de pallets mm	medidas de caja cm	Resultado de la / entre largos y anchos	
Largo	120	40	3	12 cajas de base
Ancho	100	25	4	

Tabla 25*Proceso de paletizado mixto*

Proceso de paletizado				
	Medidas de pallets mm	medidas de caja cm	Resultado de la / mixta	
Largo	120	25	4.8	8 cajas por base
Ancho	100	40	2.5	

Tabla 26*Proceso para determinar el número de cajas por pallet*

Descripción	Kg
Peso total por pallet	1560
Peso total por caja	26
Peso total pallets / peso total caja	60

7.4 Plano de estiba del pallet

A continuación se detallará el proceso de estiba del pallet.

- Se procederá a agrupar las cajas.
- Luego se colocara en la parte baja del pallet seleccionado, el cual mide, 120 cm por 100 cm; un total de 12 cajas por base.
- Así mismo o se procederá a agrupar los 5 niveles que hacen un total 60 cajas para luego ser trasladado.

Figura 14

Proceso de estiba del pallet

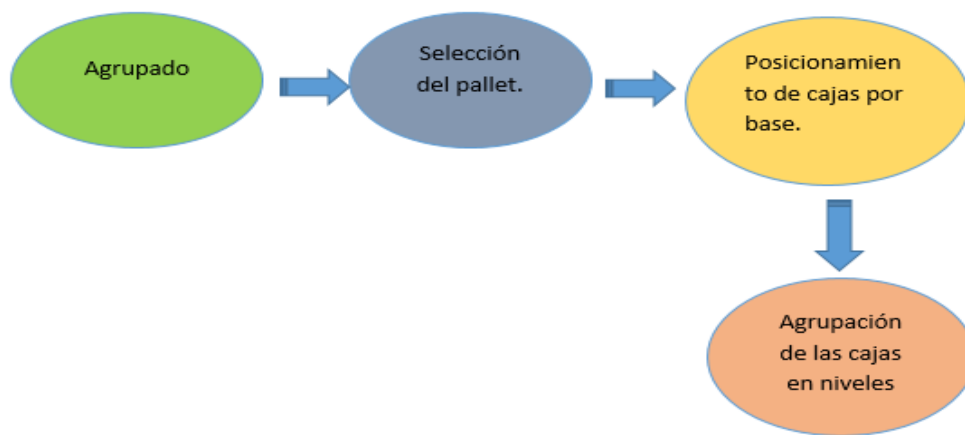


Figura 15

Plano de estiba por base en el pallet

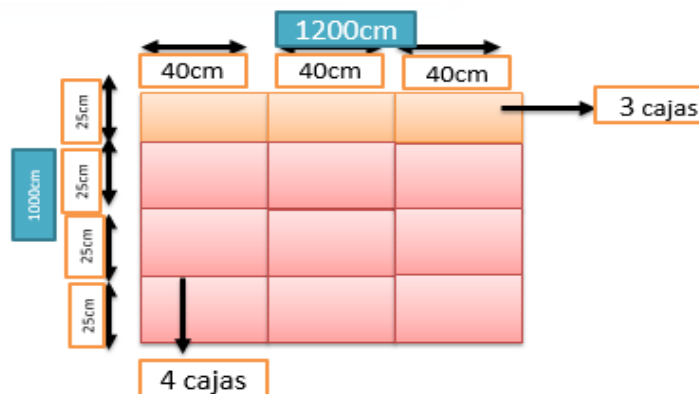
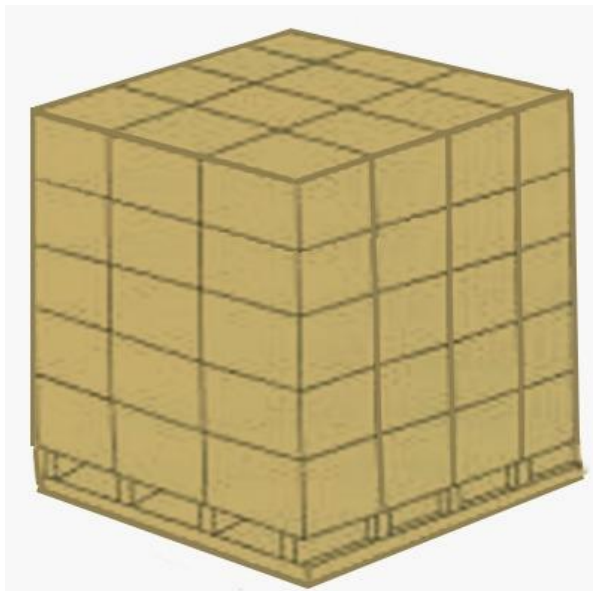


Figura 16*Plano de estiba por nivel en el pallet***7.5 Tiempo y costos del proceso de paletizado****Tabla 27***Costos del paletizado*

Componente	Cantidad	Costo unitario S/	Total (S/.)	Total (\$/.)
Pallets	10	58.00	580.00	155.08
Zunchos/ enzunchadoras	6	87.00	522.00	139.57
Esquineros	1925	0.80	1540.00	411.76
Estretch Film	12	25.00	300.00	80.21

Tabla 28*Tiempo del paletizado*

Paletizado	Tiempo	Cantidad
Embalaje	2 día	540 cajas

CAPÍTULO 8: CONTENEDORIZACIÓN

8.1 Ficha técnica de selección del contenedor

Tabla 29

Ficha técnica del contenedor

Ficha técnica el contenedor Dry-Van 20"	
Capacidad	28,240kg
Dimensión interna	
Dimensiones	5,90mt x 2,34mt x 2,40mt
Largo	5,90mt
Ancho	2,34mt
Alto	2,40mt
Apertura de la puerta	
Alto	2.29mt
Ancho	2.33mt
Dimensión externa	
Dimensiones	6.05mt x 2.43mt x 2.59mt
Largo	6.05mt
Ancho	2.43mt
Alto	2.59mt

8.2 Criterios usados para la selección del contenedor

El contenedor de 20 pies es utilizado con mayor frecuencia para transportes de cargas pesadas en barcos, camiones, ferrocarril y almacenamiento. Los criterios que se tomó en cuenta para seleccionar el contenedor son los siguientes:

- Ideal para transportas cargas pesadas y en gran volumen.

- Es un excelente sistema para el transporte de cargas de forma agrupada y que son fácil de cargas y descargar del contenedor.
- La capacidad de carga es más de 28 toneladas.
- Garantiza un transporte seguro de las cargas.

8.3 Proceso de contenedorización

Tabla 30

Proceso de contenedorización entre largos y anchos

	Medidas de contenedor mm	medidas de pallet cm	Resultado de la / largo y ancho	
Largo	5.90	120	4.91	8 pallet
Ancho	2.33	100	2.33	

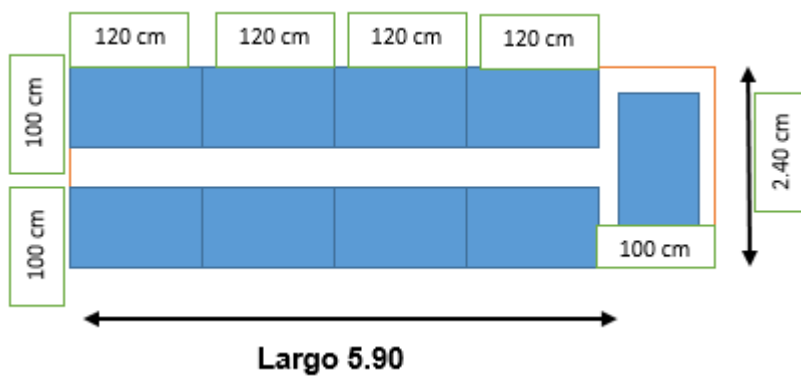
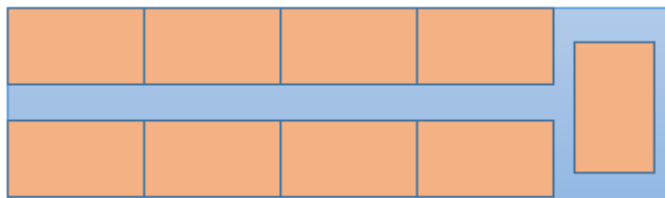
Tabla 31

Proceso de contenedorización mixto

	Medidas de contenedor mm	medidas de pallet cm	Resultado de la / largo y ancho	
Largo	5.90	100	5.89	5 pallet
Ancho	2.33	120	1.94	

Nota: En el cálculo que se realizó en la contenedorización, da como resultado que en un contenedor ingresan 8 pallets de 120cm por 100. Así mismo colocando un pallet de ancho 100 cm por 120cm ingresan 9 pallet.

Es por eso que la Empresa optó por enviar 9 pallet, ya que se estaría aprovechando los espacios dentro del contenedor.

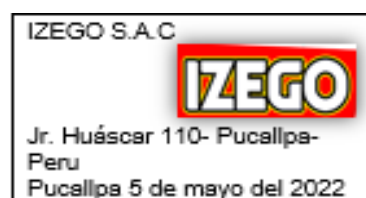
Figura 17*Proceso de contenedorización***8.4 Plano de estiba del contenedor****Figura 18***Estiba del contenedor***Figura 19***Proceso de contenedorización*

8.4.1 Justificación del lote a exportar

8.4.1.1 Carta de presentación

Figura 20

Modelo de la carta de presentación.



To: Deka Trading Corp

Adres: 6818 Northwest 84th Ave, Miami, FL 33166, United States.

Dear Sirs.

We are pleased to address you to greet you cordially while introducing the company IZEGO S.A.C. We are a company with extensive experience that is dedicated to the export of processed foods with a high nutritional value, complying with all the high quality standards.

During the Latin American food and baby fair organized by Promperu, held in Lima-Peru, our associate, Josefa Zegarra, contacted your distinguished company, evaluating the possibility of expanding our flagship product, atomized jamu camu, to the US market.

We hope that after analyzing our presentation we can become regular and trusted providers, forming a true partnership of our future exchanges.

Sincerely;

IZEGO S.A.C

IZEGO S.A.C Teléfono: 973936331/941434528. Jr. Huáscar 110- Pucallpa – Peru. Email: izegoucayali12@gmail.com.

8.4.1.2 Solicitud de la cotización

Figura 21

Modelo de solicitud de cotización



6819 Northwest 84th Ave, Miami, FL 33166, United States

Miami May 08, 2022.

Sirs:
JOSEFA IRIS ZEGARRA GOMEZ
GENERAL MANAGER OF IZEGO S.A.C
JR. Huáscar 110.
Pucallpa-Peru.

SUBJECT: REQUEST FOR A QUOTE FOR THE PURCHASE OF ATOMIZED CAMU CAMU (POWDERED).

Of our consideration:

We are pleased to write to you on behalf of DEKA TRADING CORP FOOD IMPORTERS. We have received your letter of Introduction with pleasure and we have also reviewed your catalog of the product that we are interested in importing since it meets the quality standards and complies with all the regulations to be able to import said product. That is why we request a quote for 28,080 containers of atomized camu camu (powdered). We hope to receive your offer as soon as possible to carry out the purchase process.


REQUESTED BY:-

DEKA TRADING CORP FOOD IMPORTERS

8.4.1.3 Remite cotización

Tabla 32


Modelo de cotización

Quotation					
				Precio	112.600,8
Date	12/05/2022				
Name of the company	Camu camu en polvo Pucacamu				
Country	Pucallpa - Parú				
Sent by	Josefa Zegarra				
Product name	Amount of bo:	Number of kili	Total weight	FOB price	Price in dollar
Camu camu en polvo Pucacamu	540	26 kg	14.040 toneladas	\$8.02	112,600,8
Important Data					
Name of the company	Camu camu en polvo Pucacamu				
Direction	Jr. Huascar 110 - Pucallpa- Peru				
Phone	973936331				
Certifications	Health register				
Payment methods	Banco Interbank				
Delivery term	After the agreed date				
Delivery conditions	According to the contracts				
Company ruc	20603940500				
				IZEGO S.A.C	

8.4.1.4 Envió de muestra

Tabla 33

Modelo de envió de muestra

COMMERCIAL INVOICE					
					
INVOICE N° E001-0001					
DATE OF ISSUE: 01/06/2022					
IZEGO S.A.C					
JR. HUASCAR 110- PUCALLPA-UCAYALI-PERU					
TO: Daka Trading Corp.					
ADRESS: 6819 Northwest 84th Ave, Miami, FL 33166, United					
CURRENCY: USD - US DOLLAR					
INCOTERM: FOB					
ITEM	DESCRIPTI ON	QUANTIT Y	WEIGHT	FOB PRICE PER UNIT	TOTAL VALUE
1	Camu camu en polvo 500 gr	52 units	26.66kg(5 8.775 lbs)	\$ 8.02	\$ 417.04
TOTAL: FOUR HUNDRET SEVENTEEN AND FOUR DOLLARS					
TOTAL, FOB: USD 417, 04.00					
IZEGO S.A.C					

8.4.1.5 Orden de compra

Tabla 34

Modelo de orden de compra

D E K A TRADING Corp FOOD IMPORTERS		ORDEN DE COMPRA DE SERVICIOS				
6819 Northwest 84th Ave, Miami, FL 33166, United States.						
Señores		Pais		Estados Unidos		
IZEGO S.A.C PUCALLPA - PERU		Estado		Miami		
		Teléfono 305 716 8375				
Forma de pago		N° de proveedor	Código del proveedor	Cuidad		
De acuerdo a contrato comercial		1.05E+10	61	Pucallpa		
Despachar o suministrar a					Fecha de pedido	
Daka Trading Corp- food Importers					25/06/2022	
N°	DESCRIPCIÓN/ARTICULO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	UNIDAD DE	PRECIO TOTAL	OBSERVACIONES
1	CAMU CAMU	28.080(14,	\$8.02	500G	225,201.60	U CAMU ATOMIZADO (PO
OBSERVACIONES PARA EL PROVEEDOR						
PROVEEDOR IZEGO S.A.C				SOLICITADO POR DAKA TRADING CORP. FOOD IMPORTERS		

8.4.1.6 Factura comercial

Tabla 35

Modelo de factura comercial

COMMERCIAL INVOICE					
INVOICE N° E001-0002					
DATE OF ISSUE: 30/06/2022					
IZEGO S.A.C					
JR. HUASCAR 110- PUCALLPA-UCAYALI-PERU					
TO: Daka Trading Corp.					
ADDRESS: 6819 Northwest 84th Ave, Miami, FL 33166, United					
CURRENCY: USD - US DOLLAR					
INCOTERM: FOB					
ITEM	DESCRIPTION	QUANTITY	WEIGHT	FOB PRICE PER UNIT	TOTAL VALUE
1	Camu camu en polvo 500 gr	28,080 units	14,040 Tons(30,952.902 lbs)	\$ 8.02	\$ 225.201.6
TOTAL: TWO HUNDRED TWENTY- FIVE THOUSAND TWO					
TOTAL, FOB: USD 417, 04.00					
IZEGO S.A.C					

8.4.1.7 Contrato de compra y venta

Figura 22

Modelo de compra y venta internacional

INTERNATIONAL CONTRACT OF SALE

This document confirms the international sale and purchase contract for merchandise signed by: IZEGO SAC, a company incorporated under Peruvian law, duly represented by its General Manager, Dona: Josefa Iris Zegarra Gómez, identified with DNI No. 46349479, domiciled in its main office located at Jr. Huascar N° 110- Calleria, Pucallpa, who will be called the SELLER and on the other hand DEKA TRADING CORP located 6819 Northwest 84th Ave, Miami, FL 33166, United States, who will hereinafter be called referred to as THE BUYER, who agree on the following terms:

GENERALITIES FIRST CLAUSE:

- 1.1 These General Conditions are agreed to the extent of being applied jointly as part of an International Sales Contract between the two parties named here.
- 1.2 No modification made to this contract will be considered valid without the written agreement between the Parties.

PURCHASE ORDER SECOND CLAUSE:

- 1.3 THE SELLER will send the quote of the products requested by THE BUYER via email, then THE SELLER confirms the purchase order, considering a production time of 7 weeks, THE BUYER will send the purchase order from its system to the supplier, later with the purchase order number.

PAYMENT CONDITIONS THIRD CLAUSE:

- 1.4 The parties have agreed that payment must be made by advance payment by letter of credit in Account. Banking:
- a) Name of the Bank: Interbank
 - b) Bank Account: 200-3002484720
- 1.5 The Parties have agreed that the payment of the price or any other sum agreed by THE BUYER to THE SELLER must be made by advance payment equivalent to FIFTY PERCENT (50%) of the amount debited price upon shipment

of the products, and the remaining FIFTY PERCENT (50%) after 18 days of receipt of the products by the buyer.

1.6 The parties agreed that the BUYER makes an advance payment for the 3 shipments required by the buyer, this agreement guarantees the shipments by the SELLER.

**CHARACTERISTICS OF THE MERCHANDISE
FOURTH CLAUSE:**

1.7 It is agreed by the Parties that THE SELLER will sell the following products: atomized camu camu (powdered), and THE BUYER will pay the price of said products accordingly.

1.8 It is also agreed that any information regarding the products described above regarding the use, weight, dimensions, illustrations, will not have effect as part of the contract unless it is duly mentioned in the contract.

**INCOTERMS USED
FIFTH CLAUSE:**

1.9 It is agreed by the parties, both the SELLER and the BUYER, that they will accept the INCOTERM FOB (Free On Board).

**DOCUMENTS SUBMITTED
SIXTH CLAUSE:**

1.10 THE SELLER undertakes to comply with the following documentation prior to shipment.

- a) Commercial Invoice
- b) Shipping document
- c) Packing list (format sent by THE BUYER)
- d) High resolution photographs of each model sent.
- e) Certificate of origin (Preferential)

1.11 All notifications will be made to the SELLER and the BUYER to the following emails:

1.12 THE SELLER izegoucayali@gmail.com and the BUYER dekatrading@aol.com

**DELIVERY TERM
SEVENTH CLAUSE:**

1.13 THE SELLER undertakes to make the delivery within a period of 21 days after receiving the purchase orders duly signed by the buyer.

**PRICE
EIGHTH CLAUSE:**

1.14 The Parties agree on the price of \$225,201. 60 for the shipment of the products in accordance with the commercial invoice received by the buyer on 06/30/2022.

1.15 Unless otherwise stated in writing, prices do not include taxes, duties, transportation costs or any other taxes.

The most frequently offered price is based on the Incoterms FOB ("Free on Board")

**AGREEMENTS ON GOODS
NINTH CLAUSE:**

1.16 The BUYER demands the first shipment of 9 pallets equivalent to 14,040.00 tons and that the shipments be on American pallets.

1.17 The BUYER requests 3 shipments of merchandise with the same indications of the previous paragraph.

1.18 The buyer demands that the merchant shipments be every 3 months.

This agreement constitutes the entire understanding between the parties.

No changes or modifications shall be made to any of the terms of this Agreement unless modified in writing and signed by both parties.

As a sign of conformity with all the agreements agreed in this contract, the parties sign this document in the city of Pucallpa-Lima on June 4, 2022.

THE SELLER
IZEGO SAC

THE BUYER
DEKA TRADING
CORP

8.5 Tiempos y costos del proceso de contenedorización

Tabla 36

Cotización de terminales portuarias

Terminales portuarios	Servicio	Total \$
Amp Terminals Callao S.A.C	Embarque o descarga de contenedores llenos de 20 pies con carga seca.	207.77
Dp Word Callao	Embarque o descarga de contenedores vacíos de 20 pies.	223.39
Unimar	Servicio integral es un contenedor de 20 pies.	385.00

CAPÍTULO 9: TRANSPORTE

9.1 Proveedores del transporte interno

Tabla 37

Proveedores de transporte interno

Alcimar Operador logístico E.I.R.L	
Ruc	20477823417
Teléfono	990 896 767
Dirección	Jr. Iquitos 534, Pucallpa 25001
Shalom Empresarial S.A.C	
Ruc	20512528458
Teléfono	986 696 438- (01) 5007878
Dirección	Jr. José Gálvez N° 147
Expreso de Transporte Marvisur E.I.R.L	
Ruc	20369167619
Teléfono	974210359
Dirección	Jr.2 De Mayo. 263 Callarúa, Coronel Portillo, Ucayali,
E-mail	Pucallpa@expresomarvisur.com

9.2 Costo de transporte interno (Inland Freight)

Tabla 38

Costos de transporte interno

Proveedor	Precios de transporte de carga S/	Total S/
Alcimar Operador logístico E.I.R.L	10,620.00	1,620.00
Shalom Empresarial S.A.C	10,590.00	1,590.00
Expreso de Transporte Marvisur E.I.R.L	9,266.00	9,266.00

9.3 Proveedores de servicio de transporte internacional

9.3.1 Servicio de transporte marítimo

Tabla 39

Transporte Marítimo

Ruta	Costa este -Estados Unidos
Puerto de origen	Callao- Perú
Puerto de destino	Miami
Tarifa promedio por contenedor de 20 pies	\$ 1800.00

Nota: para la elaboración de la tabla los datos fueron obtenidos de la página de SIICEX.

Tabla 40

Líneas Navieras

Líneas Navieras	Agente	Depósito	Días de Transito	Frecuencia de salidas
Msc	Msc Peru	Licsa	13	Semanal
Hamburg Sud	Columbus	Alconsa	18	Semanal
Cma Cgm	Unimar	Unimar	18	Semanal

Nota: para la elaboración de la tabla los datos fueron obtenidos de la página de Siicex.

9.3.2 Servicio de transporte Aéreo

Tabla 41

Líneas Aéreas

Líneas Aéreas	Depósito	Tiempo de vuelo	Frecuencia de salidas
American Airlines	Talma	15 horas	2 vuelo por semana
Icaro air	Talma	15 horas	2 vuelo por semana
Latam cargo	Talma	15 horas	2 vuelos por semana

Nota: para la elaboración de la tabla los datos fueron obtenidos de la página de Promperu.

9.4 Cotización de flete marítimo y aéreo

9.4.1 Tarifas promedio del transporte marítimo

Las tarifas marítimas desde Callao -Peru hasta el puerto de Miami- Estado Unidos son los siguientes:

Tabla 42

Flete marítimo

Concepto	Precio \$
Flete total	1800.00
Flete básico	1200.00
Costos internos	1.100.00
Transmisión destino	30.00
Seguridad	10.00
Dthc (destino)	65.00

Nota: Para la elaboración de la tabla los datos fueron obtenidos de la página de Promperu.

9.4.2 Tarifas promedio del transporte aéreo

Las tarifas aéreas desde Callao -Peru hasta el aeropuerto de Miami- Estado Unidos son los siguientes:

Tabla 43

Flete Aéreo

Conceptos	Costos \$
Tramites de aduanas	150.00
Flete por kilo (Variable)	2.50
Combustible por kilo (Variable)	0.60
Impuesto aeropuerto por kilo (Variable)	0.05
Recarga de seguridad fijo	10.00
Guía aérea por embarque	35.00
Transmisión a aduanas	25.00
Tramite documentario fijo	50.00
Visto bueno fijo	85.00

Nota: Para la elaboración del cuadro los datos fueron obtenidos de la página de Promperu.

CAPÍTULO 10: SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1 Agentes de aduana

Tabla 44

Agentes de aduana

Ghc Group (Logística, transporte)	Esta empresa cuenta con más de 15 años de experiencia en el rubro, su principal objetivo es agilizar y promover el comercio exterior, con el propósito de ver el desarrollo de la economía de nuestro país. Esta empresa forma parte de la Cámara de Comercio de Lima, La Asociación de Exportadores ADEX.
Ruc	20555056673
Dirección	Cal. Los cedros 103 Urb. Las fresas Callao, Peru.
E- mail	ecorrea@ghc-cargo.com
Servicios	Agente de carga internacional, asesores de comercio internacional, carga FCL contenedor completa, carga LCL contenedor compartido

10.2 Costos de agenciamiento

Tabla 45

Costo de Agenciamiento

Concepto	Precios + IGV \$
Transmisión fee	13.09
Emisión de BL	70.00
Handling	80.00
Aduanas	120.00
Seguro containers	24.99
Control de precintos	10.71
Desconsolidación	50.00
Terminal	400.00
Visto bueno	260.00
Transporte de cnt	500.00
Retiro de cnt	800.00
Comisión de agencia	700.00

10.3 Aseguradoras

Las empresas aseguradoras cumplen un papel muy importante en el comercio internacional, ya que forma parte del movimiento económico y mercantil de todo los países.

El objetivo de estas empresas aseguradoras es de brindar la tranquilidad al asegurado. Estas asumen los el peligro, riesgos y que estas se pueden convertir en pérdidas muy costosas y a la vez estas empresas hacen que estas se conviertan en riesgos pequeños (Irene Albarrán, 2008).

Tabla 46

Empresas aseguradoras

Pacifico	Esta compañía aseguradora pertenece al grupo financiero Credicorp, así mismo controla el Banco de crédito del Peru y América Internacional Group.
----------	---

Servicios	Salud, oncológicos, autos, soat, hogar y bienes, viajes.
Rímac	Esta empresa es el aglomerado empresarial, con una notable presencia a nivel nacional e internacional
Servicios	Transporte de mercadería: Carga y descarga de mercadería, robo por asalto, daños por inadecuado manipuleo, riesgos políticos.
Mapfre	Esta aseguradora española cuenta con muchos años de experiencia en el rubro del seguro y tiene presencia en más de 47 países en los cinco continentes.
Servicios	Seguro de embarcaciones, seguros de Transporte de Importación y Exportación, seguro de Transporte nacional.
La positiva	Compañía de seguros con muchos años de experiencia en el rubro de seguros y cuenta con un gran número de clientes en todo el Perú.
Servicios	Garantía de buena ejecución de obra, garantía de fiel cumplimiento de contrato, garantía de buen manejo de anticipos

10.4. Póliza de seguros (cobertura y costo)

Figura 23

Modelo de cotización de seguro

SLIP DE COTIZACIÓN - TRANSPORTES**DATOS GENERALES**

COTIZACIÓN

44725477

- 1.- **CONTRATANTE:** ZEGARRA GOMEZ JOSEFA IRIS
ASEGURADO: ZEGARRA GOMEZ JOSEFA IRIS
RUC DEL ASEGURADO: 10463 494 792
GIRO DE NEGOCIO: Exportación de productos procesados
- 2.- **CORREDOR:** SECUR CORREDORES DE SEGUROS S.A.C.
- 3.- **MODALIDAD DE TRANSPORTE:** MARITIMA
- 4.- **TIPO DE PÓLIZA:** INDIVIDUAL
- 5.- **TIPO DE RIESGO:** TODO RIESGO
- 6.- **MONEDA:** DÓLARES

MEDIO DE TRANSPORTE

Marítimo : Buques debidamente clasificados según la Cláusula de Clasificación del Instituto de Aseguradores de Londres Tra.006

- 7.- **RADIO DE ACCIÓN:** IMPORTACIÓN/ EXPORTACIÓN
ORIGEN: Callao, Perú
DESTINO: Estados Unidos

8.- INFORMACIÓN ESPECÍFICA:

DESCRIPCIÓN MERCADERÍA	TASA	MOV. ESTIMADO VIGENCIA
Mercadería: Carnu en polvo Temperatura Promedio: 35°C (temperatura ambiente) Tipo de Embalaje: Cajas de cartón Fecha de salida de origen: 15 de julio Fecha de llegada a destino: 30 de julio	0.2300	225 240.64

LIMITE POR EMBARQUE: DÓLARES
 MARITIMO: 225 240.64

9.- DEFINICIÓN DE PRIMAS:

PRIMA NETA: 518.05
PRIMA COMERCIAL: 533.60
PRIMA COMERCIAL + IGV: 620.64

BASE DE VALORACIÓN:

Valor declarado en factura comercial y/o guía de remisión valorizada y/o valor de reposición, excluyendo impuestos e incluyendo el costo del flete.

10- COBERTURAS Y CLAUSULAS:

JX2020-009A Clausula de Exclusion de Enfermedades Transmisibles de JELC
LMA5394 – Exclusion de enfermedad Transmisible

Poliza de Seguro de Transporte Maritimo
005 CLAUSULA ADICIONAL DEL INSTITUTO DE CANCELACION DEL RIESGO DE GUERRA y CLAUSULA ADICIONAL DE
CANCELACION DEL RIESGO DE HUELGAS, MOTINES Y TUMULTOS POPULARES
047 Clausula de Localidad del Instituto
002 Clausula del Instituto para Cargamentos (A)
004 Clausula del Instituto para Huelga (Cargamentos)
006 Clausula de Clasificación del Instituto
007 Clausula del Instituto de Exclusion de Contaminación Radioactiva
009 Clausula del Instituto de Exclusion Armas Quimicas, Biologicas, Bloq., ataques cbeméticos
046 Clausula de Garantias Minimas para Transporte Maritimo

CLAUSULAS ADICIONALES:

10- DEDUCIBLES

1% de la suma asegurada, minimo US\$ 200

11- CONDICIONES ESPECIALES

MIRAFLORES, 13 de julio de 2022

CLAUDIA ARNAO

La presente cotización tiene vigencia de 15 días a partir de su emisión

10.5 Terminales de almacenamiento

A continuación se detallará los operadores portuarios en el Callao.

Tabla 47

Operadores portuarios de almacenamiento

Operadores portuarios	
Nuevo Terminal de Contenedores en el Terminal Portuario del Callao (DP WORLD CALLO).	
	
Dirección	Av. Manco Capac 113 Callao- Peru.
Teléfono	01-206-65000
Certificaciones	ISO 9001: 2008 Cuenta con certificación para un terminal portuario
	ISO 14001: 2004 cuenta con certificación en Gestión
	ISO 28000 certifica la seguridad en cadena de suministros

Esta empresa portuaria se dedica al almacenamiento de cargas y descargas de mercaderías principalmente de containers.

Terminal Norte Multipropósito en el terminal
Portuario del Callao (APM TERMINALS)



Este terminal tiene una estructura amplia, multifuncional para el manejo de cargas contenedorizada. APM Terminals Callao cuenta con un 40% de intervención en el mercado a nivel nacional en carga contenedorizada y en cargas generales con el de 70%.

Dirección

Av. Contralmirante Raygada N° 111 Callao,
Callao 07021, Peru.

teléfono

511-200- 8839

E-mail

contenedores.clientes@apmterminales.com

Nota: para la elaboración de la tabla, los datos fueron obtenidos de la página del Ministerios de Transporte y Comunicaciones.

CAPÍTULO 11: INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCION FISICA EN EL PAIS DESTINO

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

11.1.1 principales puertos marítimos.

Tabla 48

Puertos marítimos

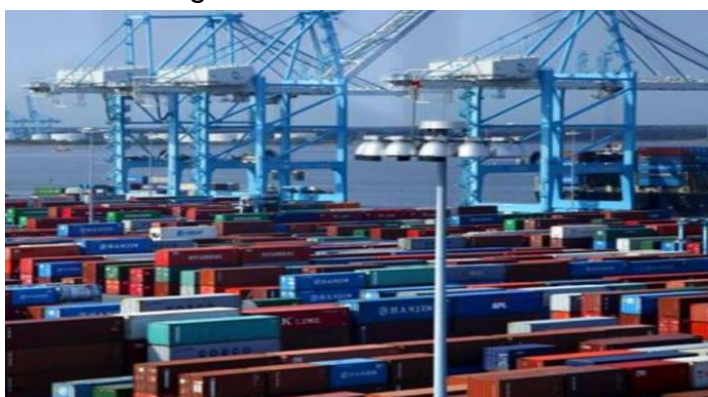
Principales puertos

Puerto de Nueva York y Nueva Jersey



Este puerto es considerado uno de los mejores puertos naturales en el mundo por su gran capacidad en toneladas, magnitud y eficiencia. Logrando un alto porcentaje en volumen de contenedores, alcanzando una cifra en el 2021 de 749,400 unidades de medida.

Puerto de Virginia



Este puerto traslada a los mercados de todo el mundo, además cuenta con una facilidad para procesar más de 4,000.000 de contenedores al año, los servicios que ofrece son cobranzas terrestres, transportes ferroviarios, traslados de portacontenedores ultra grandes.

Puerto de Miami


Es uno de los puertos más concurridos mundialmente, esto se debe a que es una zona muy turística; así mismo por su gran acogida que tiene reciben todas las mercancías de las Américas. Contribuye en la economía local y estatal, recibe un aproximado de 4 millones de pasajeros de los cruceros y 9 millones de toneladas de mercancías que ingresan al puerto.

Puerto de Houston


Es preciso resaltar que es un puerto muy frecuentado en cuanto a mercancías del exterior, considerado el más amplio de la Costa del Golfo. Cuenta con un movimiento comercial bastante participante.

Nota: para la elaboración de la tabla, los datos fueron obtenidos de la página de Mundi Exportación.

11.1.2 principales puertos aéreos.

Tabla 49

Principales aeropuertos

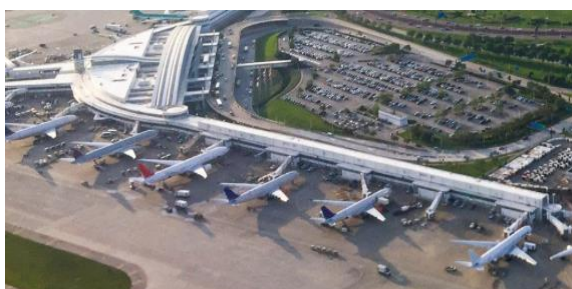
Aeropuertos

New York (JFK) John F Kennedy International Airport.



Es uno de los aeropuertos con 199,767 movimientos anuales, con 16.63 M Pasajeros y 1104480 toneladas de carga en el 2020.

Chicago (ORD) Chicago O'Hare International Airport.



Es uno de los 408 aeropuertos con vuelos regulares en los Estados Unidos. Con respecto a la carga alcanza el puesto 16 a nivel mundial.

Dallas (DFW) Dallas Fort Worth International Airport.



Es un aeropuerto con vuelos regulares, con un movimiento de pasajeros de 39 M por año y 790,696 por año.

Miami (MIA) Miami International Airport.



Como aeropuerto de carga alcanza el puesto 11 a nivel mundial, cuenta con 43 aerolíneas y 135 destinos.

Nota: para elaborar la tabla los datos fueron obtenidos de la página de [Datosmundial.com](https://datosmundial.com).

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

11.2.1 Análisis de la infraestructura de los principales puertos.

Estados Unidos es un país que tiene un movimiento mercantil muy amplio y es por ello que posee una gran cantidad de puertos, cuenta con más de 300 puertos, cada uno de estos posee una logística portuaria impresionante.

Puerto de Nueva York y Nueva Jersey: Este puerto es mirado como uno de los mejores puertos naturales, está dentro de dos estados, los estados de Nueva York y Nueva Jersey. Consta de una gran área que comprende desde el monumento nacional de la estatua de la libertad. Este puerto pasa por las vías fluviales navegables hasta el noroeste de Nueva Jersey. Comprende un área de 40 kilómetros a lo largo de la costa y próximo de la ciudad. Este puerto es uno de los más grandes de todo Estados Unidos. Mantiene una actividad en toda la costa este, al año reciben más de 4,800 buques, dando como resultado el manejo de 3.200.00 unidades de medida anualmente, así mismo se encuentra en una ubicación ideal que permite la cercanía del aeropuerto (Comex Latino, 2021).

Así mismo cuenta con un acceso cercano a las redes interestelares de las carreteras y ferrocarriles más amplias de la región, logrando contribuir perfeccionar los tiempos de entregas a nivel local y la pronta distribución de las mercaderías a los diferentes canales de ventas ya sean minoristas, mayoristas y los consumidores finales. Todo este manejo que realiza el puerto hace posible mantener una actividad bastante activa. Las autoridades de estos puertos tienen la potestad de administrar todas las instalaciones que son diseñadas para el intercambio de mercaderías con las economías más grandes del mundo (Logiscomex, 2012).

Puerto de Virginia: es uno de los puertos que en la actualidad tiene un gran movimiento en contenedores, superando más de 40 mil contenedores de 20 pies. Estos volúmenes seguirán incrementando. La eficiencia operativa ha aumentado de tal manera que los camiones entran y salen en menos de 45 minutos (Portal portuario, 2021).

Puerto de Miami: Este puerto es conocido mundialmente como la ciudad de los cruceros, así mismo es conocido por ser la puerta de entrada de las mercancías de las Américas, por su gran acogida que tiene se convierte en el mayor aportador a las economías locales y estatales de Florida, recibe al año un aproximado de 4 millones de pasajeros de los cruceros que llegan al puerto, cabe resaltar que ingresa 9 millones de toneladas de mercancías al puerto. Este puerto posee una gran logística, posee grúas fijas como flotantes. Así mismo hacen uso de rastreo, por lo que el dueño puede monitorear con facilidad todo el recorrido su mercancía hasta el lugar de llegada.

Puerto de Houston: Es uno de los más importantes en todo el territorio estadounidense. Es un puerto con mayor ingreso de mercancía o tonelaje extranjero. La ubicación de este puerto es a unas cuantas horas del Golfo de México. Tiene 25 kilómetros, el puerto está compuesto por una serie de instalaciones privadas y públicas diversificadas, a nivel mundial, es decir mantiene una buena logística. Este puerto ocupa alrededor de 20 buques mercantes internacionales que diariamente arriban (Comex Latino, 2021).

11.2.2 Análisis de la infraestructura de los principales aeropuertos.

New York (JFK) John F Kennedy International Airport: El aeropuerto está ubicado a 24 kilómetros (km) al sudeste del centro de Manhattan y se encuentra dentro de un complejo que consta de cuatro centros aeroportuarios. Además es una de las más modernas, eficaces y cuenta con instalaciones más amplias y únicas en el estado de Nueva York en donde se atienden a cerca de 40 compañías aéreas nacionales e internacionales. Así mismo es un destacado centro de carga aérea internacional y tiene una extensión de 371.612,16 metros cuadrados (m²) en espacio de oficinas y almacenes para carga (Legiscomex, 2012).

Chicago (ORD) Chicago O'Hare International Airport: El aeropuerto está ubicado a 27 kilómetros (km) al noroeste del centro del estado de Chicago. Este aeropuerto se ha convertido en uno de los más activos del mundo, no solo por el transporte de pasajeros, sino también por el de carga aérea., convirtiéndose en líder mundial en la movilización de bienes, mercancías y correo, como por ejemplo equipos

electrónicos, maquinaria pesada, ropa de alta gama y medicamentos, ya que tiene a su disposición espacios adecuados para cada tipo de mercancía. Estos bienes pueden ser transportados a más de 200 ciudades en EE UU y el mundo (Legiscomex, 2012).

Dallas (DFW) Dallas Fort Worth International Airport: Este aeropuerto se encuentra situado en el área que cuenta con una infraestructura con respecto a transporte logístico. Además es uno de los aeropuertos más concurridos en el mundo. Este aeropuerto ofrece servicios a 73 millones de pasajero que arriban y cuentan con 22 aerolíneas de carga y a la vez prestan servicios de carga a todo el mundo. Así mismo reportó que en 2021 logró mover 1, 000,000 de toneladas de carga, un récord para dicha infraestructura que fue impulsado por el comercio electrónico y un cambio modal del transporte marítimo al aéreo (Nfiindustries, 2021).

Miami (MIA) Miami International Airport: Este aeropuerto es uno de los principales puntos de conexión entre Latinoamérica y Europa. Por todo ello MIA es uno de los aeropuertos con más tráfico de carga del mundo. En el Aeropuerto se da servicio al sector de pasajeros además con nuevas estructuras para el manejo de equipaje. En el Puerto de Miami tiene una nueva estructura que permite el uso de grúas que mejorará (acrecentará) un 40% la capacidad de manejo y almacenamiento de contenedores (La luna Shipping. 2020).

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

Estados unidos es un país que cuenta con más 300 puertos marítimos, esto se debe a que este país maneja un gran movimiento comercial y económicos de todas partes del mundo. Es por eso que como empresa exportadora debemos conocer los puertos más importantes, con mayor volumen de carga, con mejor infraestructura, con mejor logística portuaria, de esta manera garantiza que la mercadería llegue a seguro y al lugar de destino. El puerto de Miami es unos e los puerto que tiene mayor ingreso de mercancías de toda américa; además que fuente de las economías locales.

El puerto de Miami es conocido también por ser la capital de los cruceros, teniendo una gran ventaja como exportador ya que en Miami se encuentran las grandes cadenas hoteleras, restaurantes entre otras. También cabe resaltar que en el puerto de Miami pasan más de 9 millones de toneladas de cargas.

Con respecto al aeropuerto de Miami es la conexión principal entre los estados unidos y América Latina; así mismo es la entrada de grandes volúmenes de cargas de mercancías, fuente de la economía y posee un gran manejo logístico.

11.4 Proceso de importación y nacionalización en el país destino (flujograma con costos y tiempos)

11.4.1 proceso de importación de estados unidos

Al momento que llega la mercancía al mercado destino, el importador o comprador presenta todos los documentos de las mercancías al director del puerto. Estas mercaderías no son legalmente ingresadas al país destino sin antes tener una autorización importante por parte de la CBP (U.S Customs and Border Protection).

El comprador tiene la responsabilidad de realizar las coordinaciones para el reconocimiento y descarga de las mercaderías (Plan de Desarrollo d Mercado, 2021).

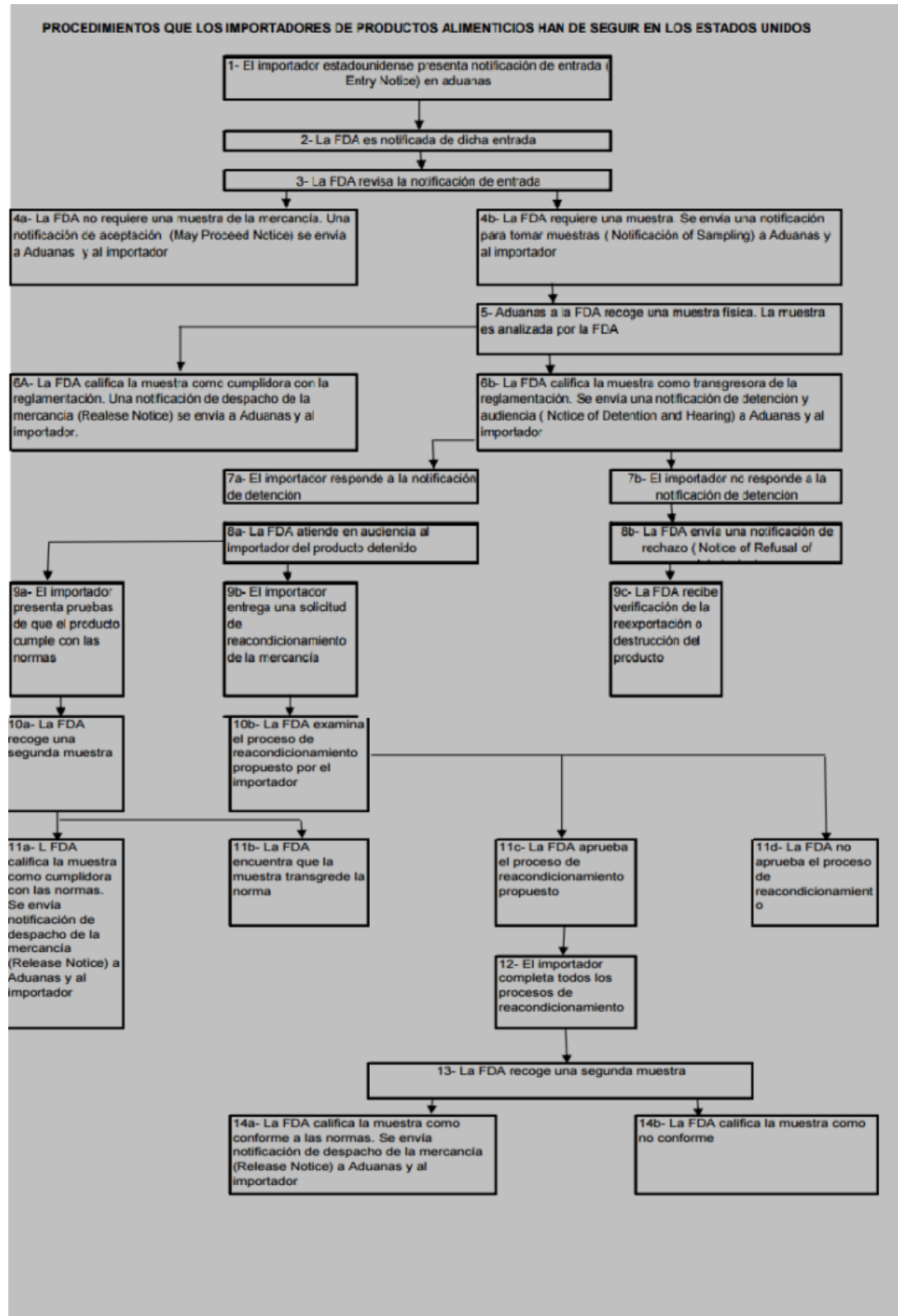
- Las aduanas y protección fronteriza hacen mención que no es obligatorio la contratación de un agente aduanero, pero hace énfasis que por la seguridad de sus mercancías es mejor contar con un agente.
- El comprador debe contar con una identificación que respalde sus funciones con importador ((Importer ID Input Record).solo los importadores deben registrarse en caso de que sean nuevos en el rubro, de lo contrario, solo se hará una actualización de su inscripción.
- Las aduanas y protección fronteriza ordena contar con una transmisión electrónica adelantada acerca de las mercancías que ingresan, de esa manera tener el control de todas las mercaderías que podrían arribar, lo cual implica otros requisitos tales como:
 - Debe tener el código de identificación de comprador.
 - Debe contar con el número del destinatario, el nombre completo y la dirección exacta del vendedor (propietario).

- Contar con el nombre completo y las direcciones del comprador.
 - Contar con el nombre completo y la dirección del destinatario de la carga.
 - Tener el nombre y la dirección exacta del proveedor.
 - Consignar el país de origen.
 - Indicar la clasificación en el arancel de aduanas armonizado.
 - Consignar el lugar exacto donde se cargan los contenedores, indicando el nombre y la dirección del transitario.
 - Se debe tener en cuenta dos elementos ya que son de suma importancia, las cuales son: el plan de estiba del buque y la información sobre la situación de los contenedores.
- Para que el proceso de importación sea presuroso, la mayoría de los importadores hacen las declaraciones de los pagos provisionales mediante el llenado de un formulario de bonos.
 - Cancelar los derechos arancelarios, así como los pagos de los trámites aduaneros, pagos de mantenimiento de puertos y pagos especiales de consumo federales.

11.4.2 Flujo grama de proceso de importación

Figura 24

Flujograma de proceso de importación



11.4.3 Costos sobre derechos e impuestos de importación

Aduanas y Protección Fronteriza de los EE.UU (2022), indica que Las Listas de Aranceles Armonizados de los Estados Unidos Anotados (HTSA, por sus siglas en inglés) proporciona las tasas arancelarias aplicables y las categorías estadísticas para todas las mercancías importadas a los Estados Unidos. Este sistema global de nomenclatura que se utiliza para describir la mayor parte del comercio mundial de mercancías así mismos proporciona tasas arancelarias para prácticamente todos los artículos que existen. El HTS es un manual de referencia del tamaño de un diccionario completo.

Este manual permitirá tener una idea aproximada de la tasa arancelaria de un producto en particular. La Oficina de Aduanas y Protección Fronteriza (CBP, por sus siglas en inglés) tomará la determinación final de cuál es la tasa arancelaria correcta, no el importador.

Para tener más información acerca de las tarifas arancelarias es necesario contratar a un agente de aduanal o un especialista en importación.

11.5 Requisitos para importar muestras sin valor comercial

Cuando hablamos de muestras sin valor comercial se refiere a los productos que no pueden destinarse a la venta interna del país. Para realizar este tipo de exportación se da mediante la exportación definitiva, ya que se pueden dar salida a este tipo de productos solo en calidad de muestras, este término se entiende que las muestras tiene un solo propósito de demostrar las cualidades que tienen los productos, en la medida que su principal características consiste en que no existe ventas entre las dos partes (Sunat, 2016).

11.5.1 requisito documentarios para gestionar el despacho de exportación.

La declaración de exportación se respalda con las siguientes documentaciones:

- El exportador debe contar con Ruc, estar en condición de activo y no presentar la condición de no habido.
- Tener el documento de identidad (DNI) si es peruano, o carnet de extranjería

- Declaración
- Comprobante de pago: Es una boleta de venta electrónica u otro comprobante de pago que involucra la transferencia de bienes a un cliente domiciliado en un país extranjero y que se halle registrado en el Reglamento de Comprobantes de Pago, según corresponda; o declaración jurada de valor y descripción de la mercadería cuando no exista venta.
- Documento de transporte: este documento se emitirá de acuerdo al medio de transporte, estos documentos son de vital importancia tales como: conocimiento de embarque, cata porte aéreo o carta porte terrestre.
- Documento de control: Este tipo de documentos son generalmente para las mercaderías restringidas y son emitidas por una entidad competente que establece el procedimiento específico "control de mercancías restringida y prohibidas "DESPA-PE.00.06".
- Otros documentos que la naturaleza u origen de la mercancía de despacho exija.

Adicionalmente se requiere cuando corresponda lo siguiente:

- Copia de la nota de crédito o de débito SUNAT.
- Declaración Jurada del exportador de las comisiones en el exterior, de no estar consignada en la factura.
- Relación consolidada de productores y copias de las facturas SUNAT emitidas, por cada uno de los productores que generaron dicha exportación.
- Copia de la factura SUNAT que emite el comisionista que efectúa la exportación a través de intermediarios comerciales. E
- Relación consolidada del porcentaje de participación (contratos de colaboración empresarial).
- Copia del contrato de colaboración empresarial.
- Constancia de inspección de descarga en el tipo de despacho 05 emitido por la Dirección General de Extracción y Procesamiento Pesquero - PRODUCE o por las direcciones regionales de la producción"

Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino

Se detallara los principales proveedores logísticos que operan entre Peru y Estados Unidos.

Tabla 50

Principales proveedores que operan entre Peru y Estados Unidos

Líneas navieras	Agente	Puerto de origen	Frecuencia	T/Miami	teléfono/Web
Maersk Line	Ian Taylor & Co.	CLL	Semanal	12 días	615-5000 www.iantaylor.com
APL	Amerandes	CLL	Semanal	12 días	611-3200 www.amerandes.com
MOL (Mitsui O.S.K. Lines)	MOL Perú S.A.C.	CLL	Semanal	12 días	611-9400 www.mol.co.jp/en/
Seaboard Marine	Seaboard Perú	CLL	Semanal	15 días	614-7070 www.seaboardmarine.com
Hapag Lloyd	Hapag Lloyd Perú	CLL	Semanal	17 días	317-4100 www.navesur.com.pe

Nota: Para la elaboración de la tabla los datos fueron obtenidos de la página del Ministerios de Comercio Exterior y Turismo.

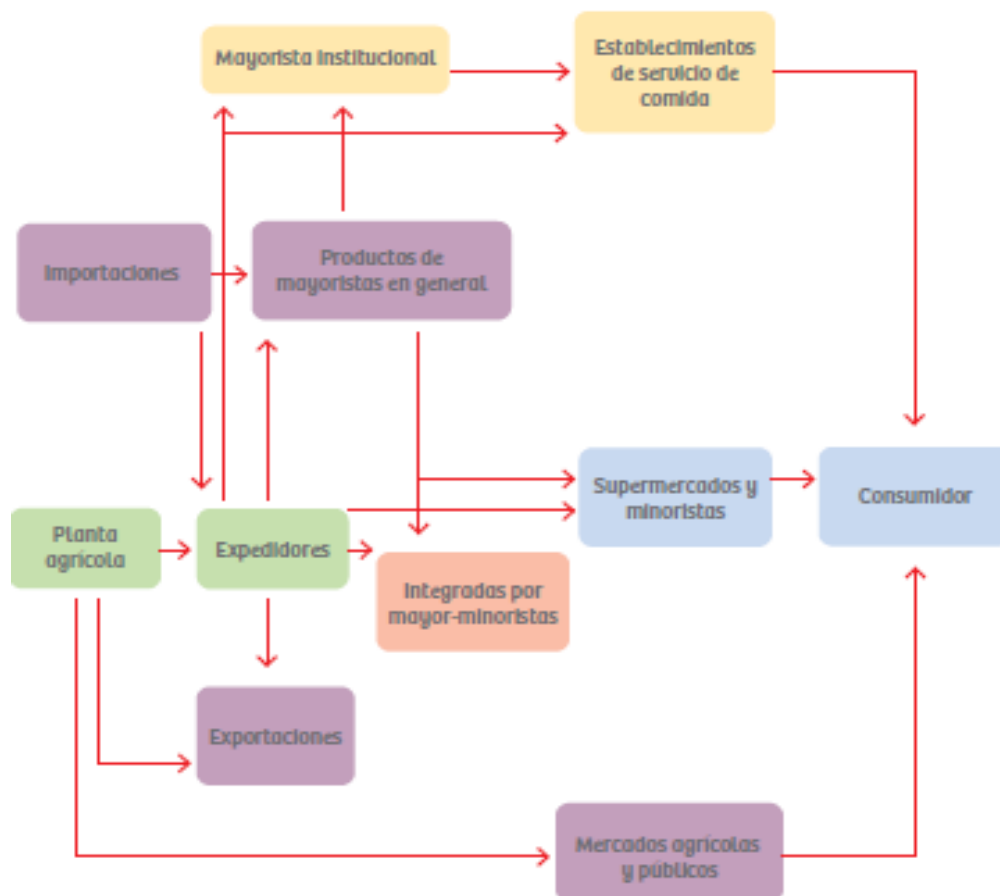
CAPÍTULO 12: DISTRIBUCION

12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor- consumidor

La secuencia comercial se da mediante el ingreso de la mercancía al país destino (importadores) y distribuidores mayoristas. Luego prosigue la cadena de autoservicio y supermercados, ya que cumplen un papel muy importante para la distribución de los productos hasta el consumidor final.

Figura 25

Mapeo de la secuencia comercial



12.2 Identificación y descripción de canales de distribución

Los canales de distribución son los siguientes:

- **Importadores /distribuidores mayoristas:** la primera fase para que ingrese el producto es el importador, luego están los distribuidores mayorista que son empresas que comprar a los importadores, estos distribuidores pueden adquirir una línea amplia de productos
- **Cadenas de autoservicio (supermercados):** estas cadenas de supermercados son grandes tiendas que ofrecen una amplia gama de productos comestibles o abarrotes, carne y alimentos frescos entre otros.
- **Operadores de food service:** Estas empresas se dedican a la comercialización de suministros preparados para su consumo. Los clientes potenciales de esta empresa son las cadenas de restaurantes, hospedajes, institutos, hospitales, parques de entretenimiento, agentes de catering, centros penitenciarios, entre otras instituciones.
- **Farmers markets:** Son pequeños mercados públicos donde las personas de la zona ofrecen variedad de productos directo al consumidor final. Los volúmenes de ventas suelen ser elevados y los productos son variados.

12.3 Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto

El mercado de Estados Unidos es muy competitivo, es por ello que se debe conocer y manejar de manera muy asertiva la distribución de los productos.

Distribuidores: Los distribuidores hacen un buen servicio posventa ya que conocen y están muy familiarizado con las necesidades de los clientes. Cabe resaltar que los distribuidores tiene un alto potencial de elevar las ventas de los productos. La gran parte de la distribución suelen tener una audiencia regional y nacional.

Supermercados: son los establecimientos que tiene un gran porcentaje de ventas que ascienden a 2 millones de dólares al año. Los supermercados tienen una amplia gama de productos y la ventaja es que los clientes pueden encontrar todo en solo lugar.

Tiendas por internet: Este canal de distribución es sumamente importante en el mercado estadounidense ya que estos últimos dos años se incrementó de manera acelerada, facilitando a las familias que los productos lleguen a sus domicilios sin tener que salir de sus hogares. Estos sitios ofrecen productos alimenticios a través de la red. Entre ellos se mencionan los más resaltantes como: Amazon, Tienda.com, Casaoliver.com, Despanabrandfoods.com, Yummy Bazaar, entre otros. Esas tiendas en líneas son especialistas en las ventas de cualquier productos alimenticios, artefactos. Productos de belleza, calzados, vestimentas, entre otros (ICEX, 2021)

12.4 Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizado) volumen mínimo, etc.

12.4.1 Incoterms

Cuando hablamos de Incoterms nos referimos a una serie de normas internacionales para comprender las condiciones y responsabilidades en que se vende o se compra una mercancía a un posible cliente o proveedor extranjero; así mismo estas normas sirven para uniformizar y definir de la forma sencilla y a la vez segura todas las obligaciones, deberes del comprador y vendedor cuando se realice una exportación e importación. (Ministerios de Comercio Exterior y Turismo, 2003).

Al exportar o importar un determinado producto nos hacemos una serie de preguntas con respecto al traslado, seguro, perdidas, fletes de las mercancías, es por ello que se debe conocer muy a fondo cada incoterms. Luego de haber llegado a un acuerdo con el importador (Comprador) al empresa optará por el incoterms FOB (Free on Board).

Tabla 51

Obligaciones del importador y exportador.

Incoterms	Descripción
Fob (Free on Board)	La obligación del exportador consiste en entregar la mercadería a bordo del buque en el puerto convenido. También se responsabiliza de los trámites de

aduana de exportación, así como por la carga de las mercancías en el buque.

El comprador (Importador) paga el flete y el seguro, además de correr con el riesgo de pérdida o daño de las mercaderías cuando estas sobrepasan la borda del buque.

Nota: Los datos fueron obtenidos de la página de Ministerio de Comercio Exterior y Turismo.

12.4.2 Medios de pago y cobro.

Para acogerse a un medio de pago internacional es necesario ponerse de acuerdo con el importador, para evitar cualquier inconveniente. Es por eso que se optará por la carta de crédito ya que para ambas empresas tanto exportadoras como importadoras proporcionar garantías.

Se procederá a detallar la información que toda carta de crédito puede contener:

Tabla 52

Datos principales en la carta de crédito

Datos del comprador (ordenante)	Escritos con exactitud y completo (obligatorio).
Datos del vendedor (beneficiario)	Escritos con exactitud y completo (obligatorio).
Moneda e importe de la carta de crédito (obligatorio)	Variación hasta el 10% (opcional)
Fecha y lugar de vencimiento (obligatorio)	Datos importantes para que el vendedor prepare, envíe la mercancía y presente documentos al banco para su negociación.

Tipo de crédito	Irrevocable, avisada, confirmada, transferible, etc.
Forma de pago	Pagos a la vista o a plazo.
Documentación a presentar	Son documentos de suma importancia: factura comercial, documento de embarque, lista de empaque, certificado de origen, entre otros.
Descripción de la mercancía	Datos generales que son suficiente para identificar la mercancía del contrato.
Incoterm utilizado	Fob, Cif, Cfr, etc.

Nota: Los datos fueron obtenidos de la página de Mincetur

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

El mercado de estados unidos es muy amplio es por eso que se debe optar por cadenas de distribución adecuadas para la venta de los productos. Si bien es cierto existe diversos canales para la distribución, pero no todos estos canales so eficientes para el tipo de producto que se desea exportar.

Para llegar a los clientes hay distintas factores que se tiene que evaluar en un canal de distribución. Cabe resalta que los mercados estadounidense son muy legalista y es necesario contar con asesoramiento para no tener desventajas frente a los operadores locales.

A raíz de la pandemia por el COVID-19, hubo un cambio radical tanto en las empresas como en los clientes. Este cambio hizo que se optaran por otro tipo de canales de distribución, canales que pudieran favorecer en las ventas y compras por parte de los clientes. Las ventas por internet hicieron que las ventas sean rápidas y que las familias obtuvieran sus productos sin tener que exponerse o salir de sus hogares.

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

Debido a lo crucial que es el mercado estadounidense en nuestra economía, siempre se tiene que estar atentos a toda la variabilidad y tendencias que se presentan en este mercado y más en estos tiempos de pandemia en donde los cambios fueron muy drásticos, cambios que vienen incluido con las exigencias de los consumidores.

El cambio drástico por COVID-19 en la vida diaria, ha incrementado la adopción de diversos comportamientos del consumidor que ya eran inicialmente. Las empresas peruanas, deben ser lo suficientemente rápidos, hábiles desarrollar cambios en la industria mediante la creación de diversos métodos de marketing y productos que se adapten a los cambios acelerados. Todo esto genera nuevos comportamientos en los consumidores, pero a pesar de todo ellos las ventas siguen siendo muy altas (La Cámara de Comercio, 2022).

El estudio que realizó el 2021 por Deloitte, muestra que el mercado de consumo sigue siendo razonablemente solido incluso frente a los cambios que se dios por la pandemia, pero a raíz de la pandemia se migró a otros canales, en particular a ventas online. Las empresas peruanas ahora deben de tener muy en claro que las ventas online es y será, de aquí en adelante, el principal medio en el cual los consumidores estadounidenses podrán saber y adquirir sus producto, por lo que deberán fortalecer todos los canales de ventas (La Cámara de Comercio, 2022).

CAPITULO 13: MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

	0	1	2	3	4	5
(Expresado en US\$)	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Camu camu atomizado		675,722	743,294	817,624	899,386	989,324
Ingresos Totales	0	675,722	743,294	817,624	899,386	989,324
Balanza	2,406.42					
Cámara de refrigeración	9,251.34					
Maquina refinadora	8,280.00					
Máquina para acondicionado	6,497.33					
Maquina atomizadora	10,550.80					
Maquina envasadora/sellado	4,010.70					
Mesa de acero inoxidable	951.87					
Maquina etiquetadora	4,097.33					
Mesa de oficina	962.57					
Sillas de oficina	267.38					
Anaquele de oficina	240.64					
Laptos	2,673.80					
Impresora multifuncional	534.76					
Pulpa de camu camu		331,684.49	364,852.94	401,338.24	441,472.06	485,619.26
Mano de obra (producción)		86,470.59	95,117.65	104,629.41	115,092.35	126,601.59
Mano de obra (administrativo)		99,946.52	109,941.18	120,935.29	133,028.82	146,331.71
Insumos reactivos		1,443.85	1,588.24	1,747.06	1,921.76	2,113.94
Servicio de agua		3,561.50	3,917.65	4,309.41	4,740.35	5,214.39
Energía eléctrica		14,438.50	15,882.35	17,470.59	19,217.65	21,139.41
Envases (bolsa)		18,025.67	19,828.24	21,811.06	23,992.16	26,391.38
Cajas de cartón (embalaje)		3,529.41	3,882.35	4,270.59	4,697.65	5,167.41
Etiquetado y rotulado		9,012.83	9,914.12	10,905.53	11,996.08	13,195.69

Cinta de embalaje		401.07	441.18	485.29	533.82	587.21
Zunchos /enzunchadoras grapas		418.72	460.59	506.65	557.31	613.04
Esquineros de cartón		1,235.29	1,358.82	1,494.71	1,644.18	1,808.59
Pallets para almacén		224.60	247.06	271.76	298.94	328.84
Pallets para exportación		465.24	511.76	562.94	619.24	681.16
Alquiler del local		21,176.47	23,294.12	25,623.53	28,185.88	31,004.47
Transporte Pucallpa callao		22,297.86	24,527.65	26,980.41	29,678.45	32,646.30
Seguro de carga Pucallpa- lima		6,593.58	7,252.94	7,978.24	8,776.06	9,653.66
Agente aduanero		24,064.17	26,470.59	29,117.65	32,029.41	35,232.35
Mantenimiento de equipo		1,203.21	1,323.53	1,455.88	1,601.47	1,761.62
Es salud		5,213.90	5,735.29	6,308.82	6,939.71	7,633.68
Internet/teléfono		2,887.70	3,176.47	3,494.12	3,843.53	4,227.88
Escaleras de aluminio		1,203.21	1,323.53	1,455.88	1,601.47	1,761.62
Carreta de carga		2,141.71	2,355.88	2,591.47	2,850.62	3,135.68
Egresos Totales	50,725	657,640.11	723,404.12	795,744.53	875,318.98	962,850.88
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	(50,725)	18,081.82	19,890.00	21,879.00	24,066.90	26,473.59

COK

15%

VAN

21,346.27

TIR

30.45%

BIBLIOGRAFÍA

- Aeropuertos y aerolíneas más grandes en los Estados Unidos (2020). DatosMundial.com.
<https://www.datosmundial.com/america/usa/aeropuertos.php>
- Acerca de APM Terminals Callao—APM Terminals. (2022).
<https://www.apmterminals.com/es/callao/about/apm-terminals-callao>
- Arellano-Acuña, E., Rojas-Zavaleta, I., & Paucar-Menacho, L. M. (2016). Camu-camu (*Myrciaria dubia*): Fruta tropical de excelentes propiedades funcionales que ayudan a mejorar la calidad de vida. *Scientia Agropecuaria*, 7(4), 433-443.
<https://doi.org/10.17268/sci.agropecu.2016.04.08>
- Balanza de Plataforma e-Accura SB51 600 Kilos para Empresas. (s. f.). La Casa de la Balanza Perú. Recuperado 18 de junio de 2022, de
<https://lacasadelaBalanzaperu.com/balanza-digital-de-plataforma/balanza-de-plataforma-e-accura-sb51-600-kilos/>
- Conoce los principales puertos de Estados Unidos. (2022, Abril 28). Mundi.
<https://mundi.io/exportacion/puertos-de-estados-unidos/>
- Contenedor 20 pies—Conteiner 20 Dry Van. (2020, Marzo 26). Logisber.
<https://logisber.com/blog/contenedor-20-pies>
- Descubre los beneficios y propiedades del cartón corrugado para embalar. (2020, Noviembre Trupal). <https://www.trupal.com.pe/blog/descubre-los-beneficios-y-propiedades-del-carton-corrugado-para-embalar/>
- Exportaciones de camu camu alcanzaron récord histórico en 2020. (2020).
<https://www.gob.pe/institucion/mincetur/noticias/345752-exportaciones-de-camu-camu-alcanzaron-record-historico-en-2020>
- Faena, L. (2021). Tipos de almacenaje y sus usos en el mercado.
<https://www.trafimar.com.mx/blog/tipos-de-almacenaje-y-sus-usos-en-el-mercado>
- Guía Pack Perú 2020—Resultados rubro. (2020).
<https://guiapackperu.pe/busqueda/sector-1-rubro-38-doypack>

- La unitarización de carga en logística | EAE. (2022, Abril 21). Retos en Supply Chain | Blog sobre Supply Chain de EAE Business School. <https://retos-operaciones-logistica.eae.es/la-unitarizacion-de-carga-en-logistica/>*
- La ventaja de la distribución en Dallas-Ft. Worth—NFI Industries. (2021, julio 16). <https://www.nfiindustries.com/es/about-nfi/insights/the-dallas-ft-worth-distribution-advantage/>*
- Los grandes beneficios económicos de las bolsas laminadas | E&D. (s. f.). Recuperado 17 de junio de 2022, de <https://eyd214.wordpress.com/2017/08/22/los-grandes-beneficios-economicos-de-las-bolsas-laminadas/>*
- Portal (2021). Estados Unidos: Puerto de Virginia celebra un nuevo récord en febrero. Portal Portuario. <https://portalportuario.cl/puerto-de-virginia-celebra-un-nuevo-record-en-febrero/>*
- Puerto de Miami 【 EE.UU. 】 | Comercio Exterior Latinoamérica. (2022). <https://comercioexterior.la/puertos-maritimos/estados-unidos/puerto-de-miami/>*
- Shipping, P. L. L. (2020, mayo 21). Miami: Logística, importación y exportación - LA LUNA shipping. LA LUNA shipping®. <https://laluna.coop/miami-export-import-logistica/>*
- Solística. (2021, Junio). Estrategias para administrar efectivamente un almacén. <https://blog.solistica.com/estrategias-para-administrar-efectivamente-un-almacen>*
- Terminal Portuario. (2022). <https://www.dpworldcallao.com.pe/servicio/terminal-portuario/>*
- Twll Container Shipping to and from the USA. (2022). <https://www.twll.net/es/informaci%C3%B3n-de-env%C3%ADo/los-estados-unidos/>*
- Las 5 mejores páginas web de seguros en Perú | kom.pe. (2022). <https://kom.pe/las-mejores-paginas-web-de-seguros-o-aseguradoras-en-peru/>*
- Adunas y Protección Fronteriza de EEUU (2022). dn.www.gob.pe/uploads/document/file/342808/PDM_EEUU.pdf*

