



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE AJO FRESCO A LOS
ANGELES - ESTADOS UNIDOS”**

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

PRESENTADO POR

Bach. ZUÑIGA CALDERON, LAURA VICTORIA
<https://orcid.org/0000-0002-5217-1704>

ASESOR

Mg. ESPINOZA CASANOVA, ANGEL
<https://orcid.org/0000-0002-4537-4343>

**AREQUIPA – PERÚ
2022**

Dedicatoria:

Dedico este trabajo a mis padres por ser mi motivación constante de superación personal y profesional.

Agradecimiento:

Agradezco a mis maestros de la UAP por sus conocimientos y experiencias transmitidas y a todas las personas que me apoyaron para realizar este trabajo.

INTRODUCCIÓN

En la actualidad, las empresas deben competir en todo el mundo, y el Perú no se ha resistido a tal rivalidad, lanza últimamente de productos convencionales; han ampliado su valor, lo que pretende este emprendimiento es dinamizar el proceso de creación y mercantilización del ajo nuevo

En cada apartado distinguiremos las fases fundamentales del intercambio mundial, siendo la primera la prueba reconocible de nuestra partida con la hoja especializada que contiene las determinaciones esenciales acreditadas a la partida para su reconocimiento a través de la cosa gravada, así como en las partes tres, cuatro y cinco son la etapa de agrupación que se está agrupando, agrupando sin cesar, incluso cada uno de los ciclos que acompañan al elemento para su última finalización, para las secciones que lo acompañan, por ejemplo, la 6, la séptima y la octava entraremos en el coordinado global operaciones del artículo.

En las secciones 10, 10 y undécima, demuestra las etapas de productos básicos, la etapa de negocios y la etapa de operaciones funcionales y coordinadas, para la etapa de negocios están los archivos de productos fundamentales y la información de gran alcance sobre la nación objetivo con respecto a la fundación y difusión en el país. Objetivo Los Ángeles, mientras que para la etapa de operaciones funcionales y coordinadas distinguiremos el ítem de la sección doce. Estos serán los ciclos que acompañarán a nuestro producto durante la comercialización al mercado de Los Ángeles, para garantizar un acuerdo aceptable y la capacidad de

mantenimiento de los acuerdos a largo plazo con las naciones objetivo.

RESUMEN

El presente trabajo tiene por finalidad desarrollar las líneas de exportación del proyecto de exportación de Ajos al mercado americano, aplicando una serie de procedimientos en logística internacional, y de gestiones en la SUNAT Aduanas, incluyendo a agentes aduaneros, proveedores, etc. Lo que conllevará a realizar una operación de exportación de Ajo la cual consiste en trece puntos: Partiendo desde el producto a exportar y acabando en los costos de exportación.

El objetivo de realizar este proyecto es tener clara las oportunidades que tienen nuestros productos nacionales con respecto a los mercados internacionales y tratar de incursionar en ellos con productos de calidad que cumplan con los estándares establecidos a nivel internacional los países importadores. Para este trabajo orientado al mercado externo de Estados Unidos, Los Ángeles, que es una potencia a nivel mundial además de su influencia comercial que es muy importante, y debemos de conocer sus demandas comerciales por ello también tocamos en este trabajo sus características como potencial consumidor de nuestros productos como la línea de Ajo fresco en el corto plazo, ya que en este sector existe una creciente demanda en el sector de alimentos frescos, la cual propiciará un ritmo de producción y ventas homogéneos debido a los diferentes usos que presenta de forma natural.

Esperamos que este trabajo cumpla con las expectativas deseadas en sus 13 capítulos establecidos por la academia.

ÍNDICE

	Pág.
Caratula.....	i
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Introducción.....	iv
Resumen.....	v
Índice de tablas.....	ix
Índice de figuras.....	x
1. PRODUCTO A EXPORTAR.....	11
1.1. Ficha técnica del producto.....	12
1.2. Clasificación arancelaria del producto.....	13
1.3. Flujo grama de proceso de productivos.....	13
2. APROVISIONAMIENTO.....	16
2.1. Proveedores potenciales.....	16
2.2. Matriz de selección de proveedores.....	17
2.3. Control de calidad.....	19
2.4. Costo de fabricación y/o adquisición.....	21
3. ALMACENAMIENTO.....	19
3.1. Estrategia de almacenamiento.....	19
3.2. Lay-out de almacén.....	20
3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento.....	21
3.4. Costo fijo de almacén.....	22
4. ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO.....	24
4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto.....	24
4.2. Normas técnicas aplicable.....	25
4.3. Proceso de rotulado.....	26
4.4. Tiempos y costos del proceso de empaçado.....	27
5. EMPAQUE.....	28
5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado.....	28
5.2. Criterios usados para la selección del empaque.....	29
5.3. Proceso de empaque.....	30
5.4. Tiempo y costo del proceso de empaçado.....	32
6. EMBALAJE.....	33
6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado.....	33
6.2. Criterios usados para la selección de embalaje.....	34
6.3. Proceso de embalaje.....	35

6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje.....	37
7. UNITARIZACIÓN (Únicamente si aplica al producto)	38
7.1. Ficha técnica del pallet.....	38
7.2. Criterios usados para la selección del pallet.....	40
7.3. Proceso de paletización.....	40
7.4. Plano de estiba del pallet.....	41
7.5. Tiempo y costos del proceso de paletizado.....	42
8. CONTENEDORIZACIÓN (Únicamente si aplica el producto)	43
8.1. Ficha técnica del contenedor.....	43
8.2. Criterios usados para la selección del contenedor.....	44
8.3. Proceso de contenedorización.....	45
8.4. Plano del contenedor.....	47
8.5. Tiempos y costos del proceso de contenedorización.....	48
9. TRANSPORTE	49
9.1. Proveedores del transporte interno.....	52
9.2. Costo de transporte interno (Inland Freight).....	50
9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional.....	50
9.4. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo.....	51
10. SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL	52
10.1. Agentes de aduana.....	52
10.2. Costo de agenciamiento.....	52
10.3. Aseguradoras.....	54
10.4. Póliza de seguros (cobertura y costo).....	55
10.5. Terminales de almacenamiento.....	56
11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO	58
11.1. Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana.....	58
11.2. Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.....	61
11.3. Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.....	65
12. DISTRIBUCIÓN	69
12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.....	71
12.2. Identificación y descripción de canales de distribución (Ficha de perfil que incluye: ciudad, contacto, dirección, teléfono, fax, e-mail, numero de establecimiento o puntos de ventas, estrategias y términos de compra, cubrimiento geográfico, productos, proveedores actuales, márgenes, plazos).....	70
12.3. Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto.....	72
12.4. Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.....	73

12.5. Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.....	73
12.6 Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.....	74
13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN.....	76
14. VALUACIÓN ECONOMICA FINANCIERA.....	77
CONCLUSIONES.....	80
BIBLIOGRAFÍA.....	81

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Ficha técnica del producto.....	12
Tabla 2	Clasificación arancelaria.....	13
Tabla 3	Proveedores.....	17
Tabla 4	Matriz de selección 1.....	17
Tabla 5	Matriz de selección 2.....	18
Tabla 6	Costo de fabricación y/o producto.....	21
Tabla 7	Equipamiento.....	22
Tabla 8	Costo fijo del almacén.....	22
Tabla 9	Implementación de seguridad para el personal.....	23
Tabla 10	Tiempos y costos.....	27
Tabla 11	Ficha del empaque.....	29
Tabla 12	Tiempos y costos.....	32
Tabla 13	Ficha técnica del embalaje.....	34
Tabla 14	Proceso de embalaje.....	36
Tabla 15	Tiempos y costos del proceso de embalaje.....	37
Tabla 16	Ficha técnica del pallet.....	39
Tabla 17	Tiempos y costos del proceso de paletizado.....	42
Tabla 18	Ficha técnica del contenedor.....	44
Tabla 19	Proceso de contenedorización.....	46
Tabla 20	Tiempo y costo del proceso de contenerización.....	48
Tabla 21	Proveedores de Transporte interno.....	50
Tabla 22	Costo de transporte interno.....	50
Tabla 23	Proveedores Transporte internacional.....	51
Tabla 24	Costos de transporte internacional.....	51
Tabla 25	Proveedor de agente de aduanas.....	53
Tabla 26	Costos de agenciamiento.....	54
Tabla 27	Tipos póliza de seguro.....	55
Tabla 28	Terminales de almacenamiento.....	56
Tabla 29	Costos terminales.....	57
Tabla 30	Datos de USA.....	64
Tabla 31	Mapeo comercial.....	70
Tabla 32	Matriz de costos de exportación.....	76
Tabla 33	Flujo de caja.....	77
Tabla 34	VAN.....	78

INDICE FIGURAS

Figura 1	Flujograma de Proceso.....	13
Figura 2	Ajo chino.....	15
Figura 3	Modelo de certificación.....	20
Figura 4	Etiqueta del ajo.....	24
Figura 5	Etiqueta del producto.....	26
Figura 6	Flujograma del proceso de empaçado.....	31
Figuro 7	Plano de estiba	41
Figura 8	Posición de los pallet.....	42
Figura 9	Distribución de estiba.....	47
Figura 10	Infraestructura vial.....	61
Figura 11	Carreteras de USA.....	62
Figura 12	Aeropuerto de los Ángeles.....	63
Figura 13	Puerto de los Ángeles.....	64
Figura 14	Mapeo comercial.....	70
Figura 15	Canales de distribución.....	72
Figura 16	Canal con mayor flujo.....	72

CAPÍTULO I

PRODUCTO A EXPORTAR

Descripción del producto:

Entre los surtidos de ajo que se empacan en el Perú según el distrito, podemos hacer referencia a: ajo morado (Arequipa, Cajamarca, Ancash y Huánuco); Ajo Napurí (tono violeta) y ajo Massone (piel blanca) en Arequipa (Majes) y Lima (Cañete y Barranca).

En Arequipa, La Joya, El Pedregal y Sta. Rita se entrega el surtido tipo chino o ajo blanco, que tiene una calidad superior.

1.1 Ficha técnica del producto:

Tabla 1

Ficha técnica

Nota: Autoría propia

Nombre Comercial	Ajo chino	
Nombre Científico	Allium sativum	
Requerimiento de suelo	El ajo se puede rellenar con eficacia en cualquier suelo agotado. La descomposición del bulbo por Fusarium y otras enfermedades del bulbo son un problema importante para el cultivo de ajo en suelos ineficazmente agotados. Los suelos ricos en materia natural, con un pH de 6,0 a 6,5, son ideales.	
Usos y aplicaciones	<ul style="list-style-type: none"> • El ajo desarrolla aún más la diseminación de la sangre • El ajo es rico en nutrientes B, un compuesto fundamental que reduce los niveles de homocisteína. • Muy bueno para el hígado. ... • Muy bueno para los resfriados y las afecciones pulmonares. • Disminuye los niveles de colesterol. ... • Tratar con nuestro marco relacionado con el estómago. 	
Color	Líquido color rojo	
Zona de producción	Arequipa, Ayacucho, Huaraz Lima y Cajamarca,	
Se cosecha	Todo el año con cogollos de julio a octubre cuando los bulbos están avanzados o cuando la planta empieza a secarse	

1.2 Clasificación arancelaria del producto:

Tabla 2

Clasificación arancelaria

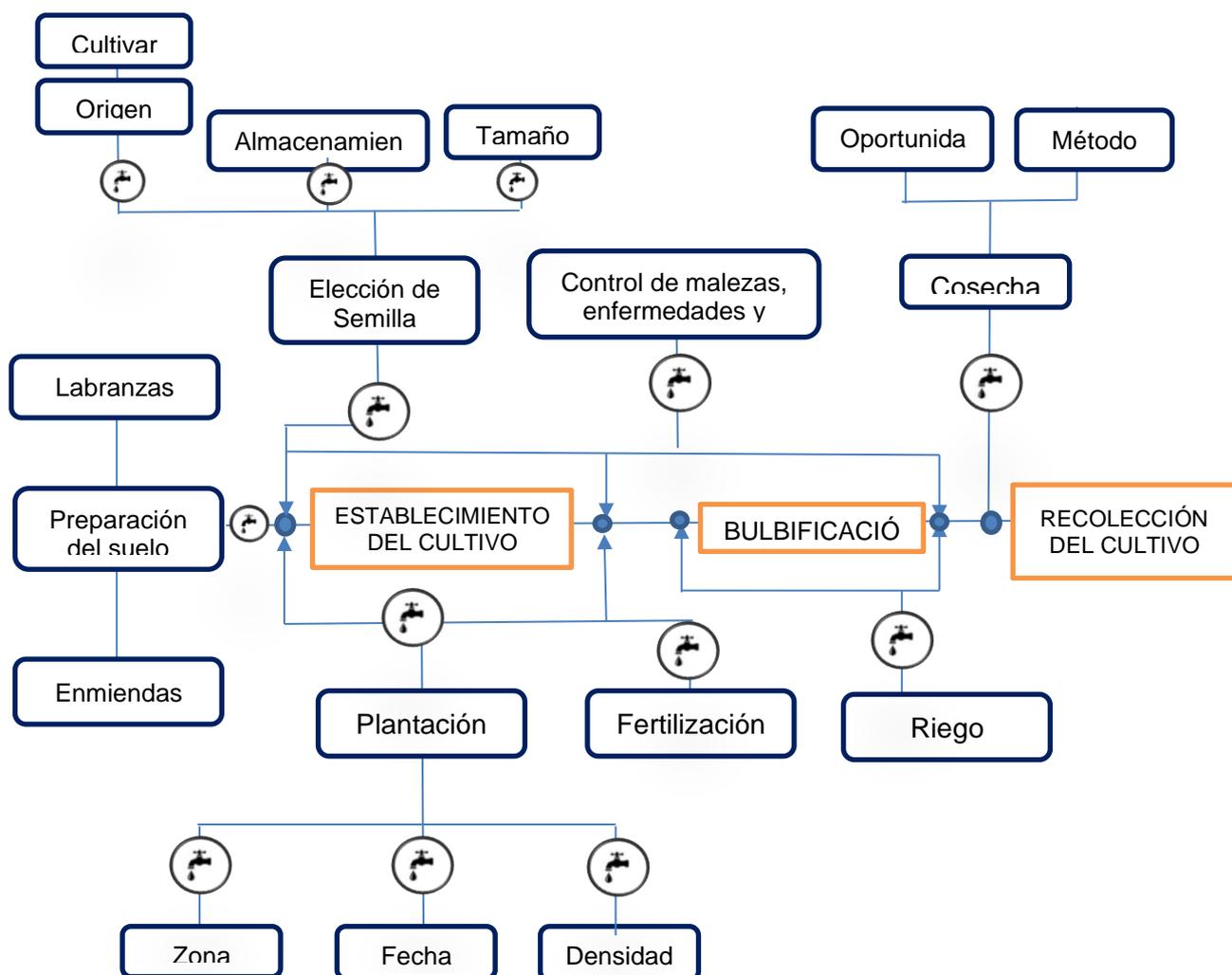
Partida	Descripción
0703.20.90.00	Ajos frescos o refrigerados

Nota: SUNAT.gob.pe

1.3 Flujograma del proceso productivo:

Figura 1

Flujograma del proceso productivo



Nota: Autoría propia

DESCRIPCIÓN DEL PROCESO

Época de siembra o desarrollo: El ajo es una planta que requiere temperaturas frescas y días breves durante las principales fases de su ciclo vegetativo, para tender hacia la mejora de las hojas. Hacia el final del ciclo, necesita temperaturas cálidas y días largos para avanzar en la mejora del bulbo. En consecuencia, se sugieren siembras entre los tramos largos de septiembre y octubre. El rendimiento y la naturaleza del ajo están relacionados con el tamaño de la semilla utilizada, por lo que es prudente aislar los dientes por tamaño; además de considerar la salud, el peso, la forma, la variedad y la inmovilidad que tienen.

Es fundamental comenzar a desgranar los bulbos cinco días antes de la siembra para evitar que los dientes se desprendan por pérdida de humedad, lo que puede provocar una disminución de su poder germinativo.

Es prudente utilizar los dientes grandes y medianos estimados, mientras que los pequeños deben plantarse de forma independiente. Si bien la siembra será mecánica, es ventajoso caracterizar la semilla como lo indica el tamaño del diente para ajustar la sembradora.

Base de la cosecha Los ajos se pueden sembrar en arrugas o en camas, con varios anchos; que dependerá de la población por hectárea y la técnica del sistema de agua a utilizar. En pequeñas superficies que oscilan entre 1 y 3 ha, la siembra se realiza mayoritariamente de forma física, donde se debe considerar el lugar de las semillas. La semilla debe colocarse con el pie hacia

abajo para trabajar con su germinación, evitar la deformación de los bulbos y Desgracias de la creación.

Bulbificado: En el año principal de desarrollo, ocurre la "bulbificación" o arreglo de bulbos. Dicha dulcificación se produce como consecuencia de un aumento del fotoperiodo (período de insolación) unido a un ascenso de las temperaturas, ya que el ajo es una planta de día prolongado.

Recolección de cultivo: La colección alude a la creación absoluta, a excepción de los cereales de grano y hortalizas, que se compara con el desarrollo de los cultivos de ajo, cereales y scrounge, en los que se piensa en la creación verde.

Figura 2

El ajo chino



Fuente: googleacademico.com

CAPÍTULO II

APROVISIONAMIENTO

2.1 Proveedores potenciales:

En la actualidad tenemos una lista proporcionada por Quiminet, página especializada en directorio empresarial de proveedores de productos alimentarios, estos proveedores proporcionaran la materia prima para nuestro proyecto exportador estos son del 1 al 4, muy importante destacar que son empresas formales garantizando el buen servicio que se brindara para la operación de exportación del ajo fresco hacia los Estados Unidos.

Tabla 3*Proveedores*

Nº	Proveedor	Lugar
1	Agroindustrias SUPRACORP	Lima-Callao
2	PAPEX Group	Arequipa, Arequipa

Nota: Autoría propia**2.2 Matriz de selección de proveedores:****Tabla 4***Matriz de selección de proveedores 1*

MATRIZ DE SELECCIÓN PRIMER PROVEEDOR					
EMPRESA	SUPRACORP				
CONTACTO	Francisco Massa Parduchi				
TELEFONO	965-658889				
EMAIL/ PAGINA WEB	www.supracorp.com.pe				
FODA				PROVINCIA	PRECIO KILO
FORTALEZA	OPORTUNIDAD	DEBILIDAD	AMENAZA		
<ul style="list-style-type: none"> • Siembra bimensu al del producto . • Capacitacion para siembra del ajo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Crecimiento económico de la región Arequipa. • Mercados emergentes de apertura del ajo fresco. 	<ul style="list-style-type: none"> • Tamaño de producción trimestral. • Mano de obra no calificada insuficiente para la cosecha. 	<ul style="list-style-type: none"> • Plagas que atacan la plantadel ajo. • Preferencia de los consumidores hacia otro tipo de frutos secos. 	Lima - Callao	4.10

Nota: Autoría propia

Tabla 5*Matriz de selección de proveedores 2*

MATRIZ DE SELECCIÓN SEGUNDO PROVEEDOR					
EMPRESA	PAPEX GROUP				
CONTACTO	Departamento de ventas				
TELEFONO	945-228848				
EMAIL/ PAGINA WEB	http://www.papexgroup.com				
FODA				PROVINCIA	PRECI O KILO
FORTALEZA	OPORTUNIDAD	DEBILIDAD	AMENAZA		
<ul style="list-style-type: none"> • Buena calidad de producción. • Alto valor nutritivo de nuestros productos. • Adecuado cultivo y cosecha. 	<ul style="list-style-type: none"> • La demanda creciente de los ajos. • El reciente ingreso al mercado internacional. 	<ul style="list-style-type: none"> • Aprendizaje de los nuevos colaboradores en el tratado del ajo • Distancias para el traslado de la mercadería. 	<ul style="list-style-type: none"> • Desastres naturales o fenómenos climatológicos cambiantes. • Creciente competencia nacional e internacional. 	Areq.	4.00

Nota: Autoría propia

CAPÍTULO III

ALMACENAMIENTO

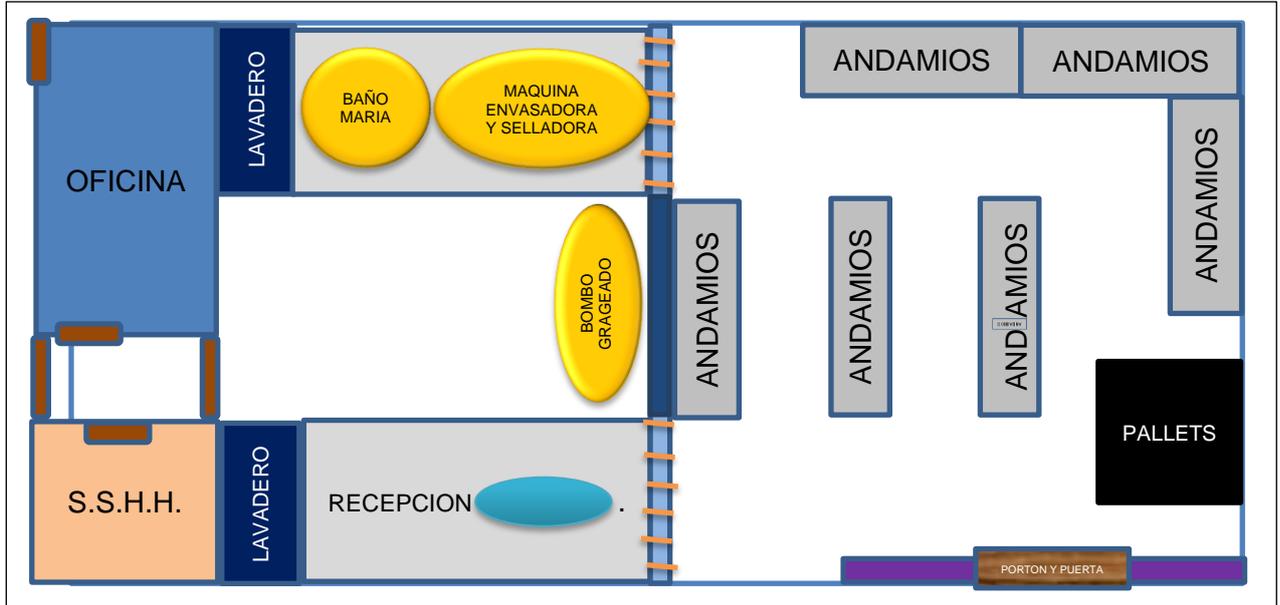
3.1 Estrategia de almacenamiento:

La planta tiene una apropiación fascinante para esta empresa, se basará en el resultado del ajo, dado que para el ciclo de creación, el material básico se organiza en una progresión constante, de manera sistemática, por lo que la sustancia sin refinar (ajo) luego, en ese punto, pasar por las 5 regiones más significativas para su cambio hasta adquirir el artículo completo, estas regiones son sala de juntas PM, centro de distribución PM, línea de creación, cambio PM y almacén PT; según la sucesión del esquema de diseño del centro de distribución. El diagrama adjunto muestra los componentes necesarios y la metodología seguida para planificar el diseño.

3.2 Lay-out de almacén:

Figura 3

Almacén



Nota: Autoría propia

3.3 Equipamiento para el almacén:

Tabla 6

Equipamiento

Maquinaria e implementos	Nombre	Descripción
	<p>La máquina de rotura de bombilla de ajo húmedo</p>	<p>Pelado de rotura, material: acero inoxidable 150-600 kg/hora. 1 año de garantía</p>
	<p>Clasificadora de ajos WYCS3-192</p>	<p>E Máquina clasificadora de ajos óptica de WYCS3-192, separador de Color de ajo para línea de procesamiento de clasificación de ajos.</p>
	<p>Computadora</p>	<p>Se utilizará para el alta de inventarios y correspondencias particulares vía correo.</p>
	<p>Impresora</p>	<p>Involucraremos a la imprenta para las guías de carga y transporte de los artículos que se enviarán.</p>
	<p>Sillas y escritorios</p>	<p>Instalado para los colaboradores para que ejecuten sus acciones empresariales.</p>

Fuente: Elaboración propia

3.4 Costo fijo del almacén:

Este sería la inversión para implementar todo el almacén, de allí se cada el porcentaje para mantenerlo al mes.

Tabla 7

Costo fijo de almacén

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO U.	PRECIO T.
Estantes	1	1,400.00	1,400.00
Apilador de parihuelas	1	3,500.00	3,500.00
Cajas	500	2.00	1000.00
Cinta	10	5.00	50.00
Parihuelas	20	45.00	900.00
Computadora	1	1,200.00	1200.00
Impresora	1	350.00	350.00
Sillas	6	40.00	240.00
			S/. 8,640.00

Nota: Autoría propia

Tabla 8

Implementos

PRECIO TOTAL S/.	
Equipamiento para el Almacén	8,640.00
Implementos de Seguridad	475.00
TOTAL	9,115.00

Nota: Autoría propia

Tabla 9*Costo fijo del almacén*

IMPLEMENTOS DE SEGURIDAD PARA EL PERSONAL			
	CANTIDAD	PRECIO S/.	PRECIO TOTAL S/.
Guantes de seguridad reflectivo	1	95.00	95.00
Cascos	2	70.00	140.00
Botas	2	120.00	240.00
TOTAL			475.00

Fuente: Elaboración propia

CAPÍTULO IV

ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO

4.1 Modelos de etiquetas / rotulado del producto:

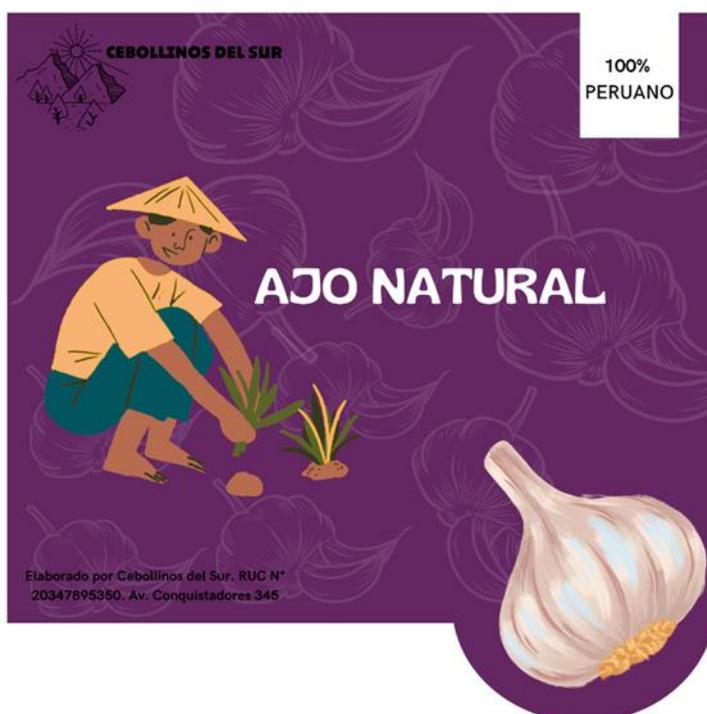
Los datos sobre el nombre deben aludir a una norma, y esta estará disponible como datos sobre la marca para evitar distorsiones e incluso tergiversaciones. Debe poner la información esperada por varias organizaciones. No es correcto colocar la información de Tipo en caso de que no se haga referencia a qué estándar alude. Los tipos entre naciones, e incluso dentro de ellas (entre territorios u organizaciones), pueden fluctuar. Por ejemplo: el Tipo 6 de las normas argentinas hasta cierto punto se compara con el Tipo 7 de Brasil, o las categorías 8 y 9 de USA (Florida), Enorme y Mecanismo de Japón o Extra Tipo de Canadá.

Si bien las reglas no aluden a tantas sutilezas, es importante que la información esté lista para funcionar con pruebas distintivas rápidas.

La Zona de creación y la Fecha de publicación faltan en su mayor parte. Con respecto a la última opción, es prudente aclarar sobre la estructura en cuanto a la conservación (temperatura ambiente, enfriador o utilización de especialistas hostiles al cultivo).

Figura 4

Etiqueta del producto ajo



Nota: Autoría propia

4.2 Normas técnicas aplicables:

Para el Perú es la DIGESA Según indica Artesanía. 102 de la Directriz de Reconocimiento y Control de Esterilidad de Alimentos y Refrescos amparada en el D.S. 007-98-SA los alimentos y refrescos industrializados son

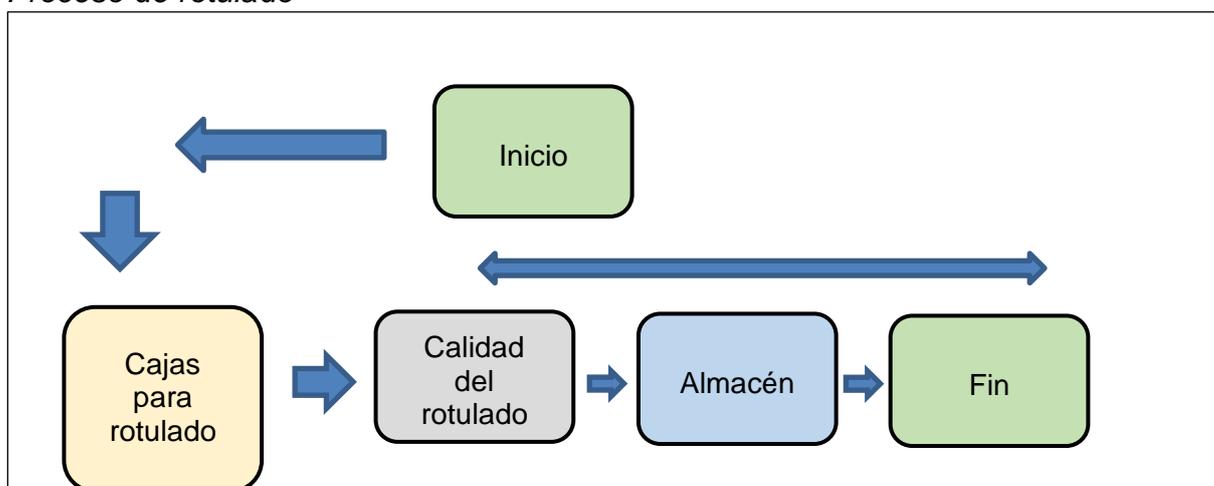
poderes de la sustancia. Tal y como indica Artesanía. 104 de la Directriz sobre Reconocimiento y Control de Estériles de Alimentos y Refrescos avalada por el D.S. - 007 - 98 - SA, se reconoce efecto colateral o acopio de artículos y productor a la Biblioteca de Estériles. Una colección de artículos se considera como aquellos elaborados por un fabricante similar, que tienen la organización muy subjetiva de ingredientes básicos que distinguen a la colección y que comparten sustancias añadidas similares.

4.3 Proceso de rotulado:

Información de marcado Nombre del artículo. Anuncio de las fijaciones y sustancias añadidas utilizadas en la disposición del artículo (demostrar las fijaciones que producen sensibilidad excesiva si son fundamentales) Nombre y dirección del fabricante. Etiqueta adicional. Número de alistamiento estéril. Fecha de terminación, cuando la cosa lo requiera según lo que le corresponda. Código de clúster o clave. Condiciones extraordinarias de capacidad.

Figura 5

Proceso de rotulado



Nota: Autoría propia

4.4 Tiempos y costos del proceso de empackado

Tabla 10

Tiempos y costos

DESCRIPCIÓN		
Tiempo	Costos S/.	Productos
1 hora	20.00	Rotulo 500 cajas de 20 kilos.
8 horas trabajadas	160.00	Rotulo 500 cajas de 20 kilos.

Nota: Autoría propia

CAPÍTULO V

EMPAQUE

5.1 Ficha técnica del empaque seleccionado:

El paquete es ideal para agrupar este tipo de artículos, también está fabricado en papel Kraft beige y se puede imprimir con el logotipo de su organización.

La agrupación cuenta con ISO 9001 (Marco de confirmación de calidad garantizada) y acreditaciones de la ONU para la agrupación de artículos peligrosos.

Tabla 11
Ficha técnica del empaque

Ficha Técnica		
Descripción física de la caja	Atado de cartón arrugado, sus capacidades son contener, resguardar, almacenar, distinguir y embarcar diversos tipos de artículos, tipo de caja utilizada, caja de cartón tradicional, con divisiones de seguridad del embalado (atado trilaminado)	
Características físicas del empaque	Ancho (mm)	200
	Largo (mm)	240
	Alto (mm)	140
	Resistencia vertical	4
	Resistencia horizontal	430
	Calibre	Bajo
	Color	BEIGE

Nota: Autoría propia

5.2 Criterios usados para la selección del empaque:

Un marco de empaquetado satisfactorio debe mostrar que el artículo se ve bien para persuadir y confiar en el comprador para que lo adquiera. Debe distinguir y brindar datos valiosos sobre el artículo, por ejemplo, brindar datos sobre el nombre del artículo, marca, tamaño, grado, información nutricional, variedad, peso neto, cultivador, transportista y país de origen.}

Se utiliza el All inclusive Item Coder (UPC o identificación estandarizada), que

consta de un código de dígitos que registra datos explícitos sobre el fabricante (empaquetador o transportista) y el artículo (tipo de artículo, tamaño del paquete, surtido, cantidad, etc.) on) que funcionan para un rápido control de stock. Este es un requisito previo esperado por el mercado y no por la autoridad pública.

Hay cinco adaptaciones de la UPC y dos versiones de la EAN (más involucradas en Europa). Las imágenes UPC y EAN pueden codificar números y simbologías persistentes utilizando cuatro componentes de ancho.

5.3 Proceso de empaque:

El proceso se inicia con:

La libertad de las mercancías a través de la Aduana podría acelerarse si se cumple el siguiente paso:

- Reciba artículos metódicamente.
- Muestre la cantidad específica de cada artículo en cada contenedor, grupo, caja u otro tipo de paquete.
- Ponga las impresiones y los números en cada paquete
- Muestre esas marcas o números en el recibo contra el resumen de artículos contenidos en el paquete y que coincidan.

Se establecen los requisitos previos de agrupación que deben cumplir los artículos específicos importados por EE. UU. En su mayor parte, la misma organización que controla el artículo establece las condiciones de agrupación. Correspondientes a la sustancia, las unidades de elementos relacionados

(clase de elemento, forma, variedad, desarrollo, etc.) deben estar en forma sistemática, colaborando con su cuidado y difusión.

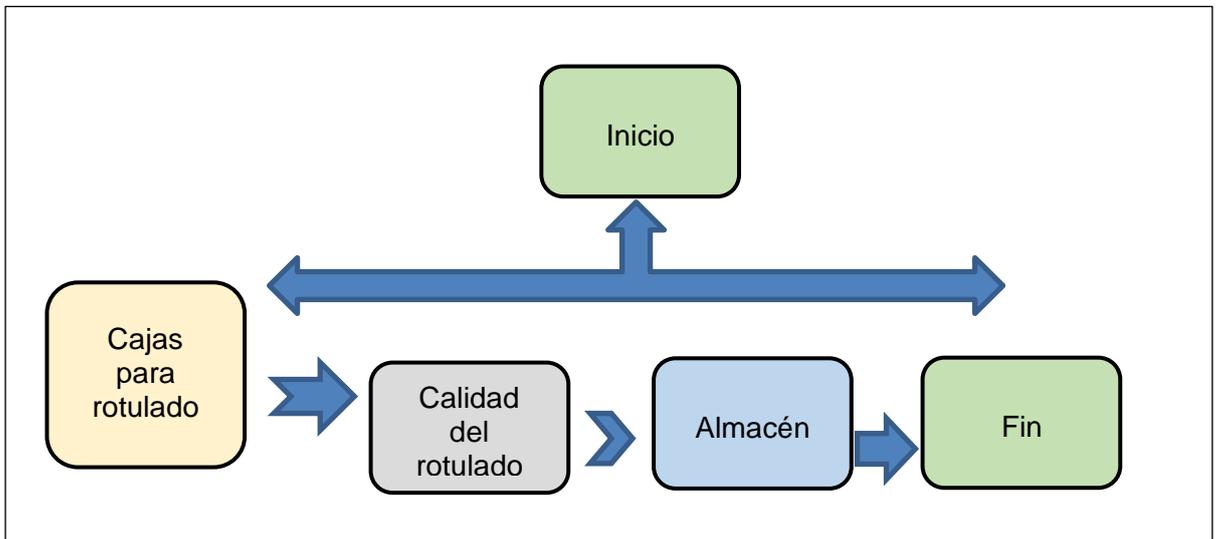
El compartimento debe ajustarse al artículo, aprovechando al máximo sus aspectos. Debe proteger el artículo de daños mecánicos y malas condiciones ecológicas durante el cuidado, almacenamiento y transporte; así como apilamiento opuesto, acopio a bajas temperaturas y condiciones con alto contenido de pegajosidad

Para nuestro caso se presenta de esta manera

- Caja de cartón y fibra de algodón acrílico en su interior. En todo los casos las cajas tendrán la inscripción “Made in Perú”.

Figura 6

Flujograma del proceso de empackado



Nota: Autoría propia

5.4 Tiempos y costos del proceso de empaçado:

Tabla 12

Tiempos y costos del proceso de empaçado

TIEMPOS Y COSTOS		
TIEMPO	COSTOS S/.	PRODUCTOS
1 Hora	19.00	Empacar 10 cajas de 20 kilogramos.
8 Horas Laboradas	152.00	Empacar 80 cajas de 20 kilogramos.

Nota: Autoría propia. Empacar 500 cajas = 6.25 días

CAPÍTULO VI

EMBALAJE

6.1 Ficha técnica del embalaje seleccionado:

El agrupamiento es todo lo fundamental durante el tiempo que se dedica a moldear los elementos para protegerlos, y además agruparlos brevemente, teniendo en cuenta su manejo, transporte y capacidad.

El embalaje para esta operación de exportación será la caja cuyas dimensiones son:

- Alto: 30 cm o 12”
- Ancho: 42 cm o 16,8”
- Largo: 52 cm o 20,08”
- Peso caja de cartón: 0,80 kg.

Tabla 13*Ficha técnica del embalaje*

	DESCRIPCIÓN
Descripción física del empaque	Cajas de cartón corrugado
Beneficios	Adaptabilidad en el sistema de montaje. Protección contra el cuidado durante el transporte. Explotando sus semblantes para una correspondencia realista. Bajo costo de creación. es reciclable
CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DEL EMPAQUE	
Medidas	30 Alto: 30 cm o 12" Ancho: 42 cm o 16,8" Largo: 52 cm o 20,08
Peso	Peso caja de cartón: 0,80 kg
Resistencia vertical	4
Resistencia horizontal	430
Color	Marrón
Nota: Autoría propia	

6.2 Criterios usados para la selección del embalaje:

Se establecen los requisitos previos de agrupación, incluidos los atributos de las camas. Caracterizaremos algunas ideas, por ejemplo, la unitización, que consiste en recolectar piezas de carga en unidades de mayor volumen, por ejemplo, camas o compartimentos para trabajar con su cuidado. Además, la paletización alude a la reunión de artículos en sus propios marcos

de agrupamiento o potencialmente agrupamiento en una cama, debidamente ensamblados con esquinas, grupos, grapas o películas envolventes de tal manera que puedan ser atendidos, guardados y enviados de forma segura. . Como una sola unidad de carga.

6.3 Proceso de embalaje:

Teniendo en cuenta los principios en el manejo de carga mundial, se sugiere la utilización de camas. Para garantizar la fiabilidad del montón en las camas, es normal incluir pestañas o grupos combinados con esquinas de cartón. A pesar de que también se utilizan envolturas con películas plásticas estirables, no se recomienda para el vehículo de artículos de corta duración ya que estas películas obstruyen la ventilación.

Las esquinas o cantoneras, de cartón o plástico, se fijan hacia arriba a cada lado de la cama, cubriéndola y se unirán a la cama mediante un lazo o banda. El componente base de cada uno de ellos debe ser de 50 x 50 x 4 mm de segmento y su longitud debe ser equivalente al nivel completo de la cama. El amarre se termina mediante algo así como cuatro amarres, uno de ellos doblado sobre la estiba, y cada uno de ellos lo suficientemente apretado, pero sin dañar el fardo. Cabe señalar que las pestañas tienden a soltarse cuando los cambios de temperatura son innecesariamente intensos. El nivel de apilamiento de las camas que se embarcan en el compartimiento no debe superar los 2 metros, incluyendo las estimaciones de la cama. (Abanto E, 2021).

Tabla 14

Proceso de embalaje



Nota: Autoría propia

6.4 Tiempos y costos del proceso de embalaje:

Los tiempos y costos del proceso de embalaje son establecidos por la cantidad de productos que uno desea exportar en este caso son 500 cajas de ajo fresco.

Tabla 15

Tiempos y costos

DESCRIPCIÓN		
Tiempo	Costos S/.	Productos
1 hora min	9.00	Embalar 10 cajas de ajo fresco de 20 kilos.
8 horas laboradas	72.00	Embalar 80 cajas por día

Nota: Autoría propia

CAPÍTULO VII

UNITARIZACION

7.1 Ficha técnica del pallet seleccionado

Una cama, o cama es una carcasa de madera, plástico u otros materiales utilizados en la construcción de carga ya que funciona con elevación y manejo con grúas accionadas por poca presión, llamadas montacargas.

Tabla 16

Ficha técnica del palet

PALLET DE MADERA

	ALTO: 1000m	LARGO: 1200m	PESO: 10kg	PESO MAX. APILABLE: 1500Kg
CARACTERISTICAS	<ul style="list-style-type: none"> • Aplicar para volúmenes enormes: • Aplicar calor en algún lugar alrededor de 56° de temperatura durante 30 minutos. . • Reutilizable (aguanta hasta 20 vueltas). • Protección contra el uso indebido y daños no intencionales Capacidad para sostener la carga sin doblar demasiado Oponerse a cuidar y almacenar sin agrietarse. 			
FABRICADO	Pino.			
ACTUALIDAD	En la actualidad, las directrices mundiales exigen tratar la madera destinada a su expedición			

Nota: Obtenido de (Noatum, 2021)

7.2 Criterios usados para la selección del pallet:

La cama o cama es un escenario utilizado para amontonar, apilar, almacenar, manipular y transportar existencias. Sus prestaciones fundamentales son: - Distintas finalidades (transporte, capacidad).

- Gasto mínimo.
- Obras sobre la naturaleza del transporte.
- Da agilidad en el cuidado.
- Permite una mayor agilización del espacio donde se despacha el producto.

Esta construcción presenta ideas socialmente confiables, como la mantenibilidad y el cuidado del clima. Por su planta y material, no es contaminante.

7.3 Proceso de paletización:

Prácticamente todos los daños a una cama de carga completa son consecuencia de un agrupamiento inadecuado o una estiba inapropiada.

Es fundamental que la pila esté impecablemente prensada y además paletizada. El producto permanecerá mucho tiempo en el compartimento de la misma manera que lo ha apilado, y soportará desarrollos, cambios de temperatura, pegajosidad, etc. Utilice materiales extraordinarios para empacar, de buena calidad, seguros y adecuados para el tipo de producto que envía.

La estiba no se trata solo de colocar la carga que razonablemente cabría esperar. Como decíamos, es fundamental apropiarse con precisión el peso. Algunos factores que debe tener en cuenta a la hora de la difusión del producto en el compartimento:

- Debemos contemplar el peso, tamaño y tipo de carga.
- En términos generales, no apile artículos mojados encima de la carga seca, ya que corre el riesgo de demoler la carga seca.
- Trate de no poner artículos pesados encima de la carga más liviana para evitar que la pulverice.
- Asegure la carga presionando su compartimiento tan firmemente como se podría esperar. También puede utilizar pestañas para asegurar la configuración de la carga.
- Recuerde no bajar en la entrada del compartimiento. Si eso es fundamental, utilice una pared o entrada para evitar la presión.

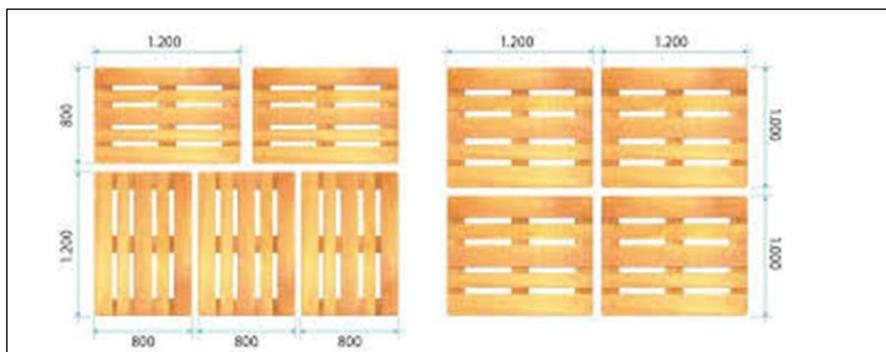
7.4 Plano de estiba del pallet:

Figura 7

Plano de estiba



Nota: Autoría propia

Figura 8*Posición de los pallets americano y europallet***Nota:** google.com**7.5 Tiempo y costos del proceso de paletización:****Tabla 17***Tiempo y costos*

Costos de exportación que incluye el Impuesto General a las Ventas	TIEMPO	Kg	Total (\$)
Manipuleo cámara de refrigeración		00	0.00
Descargar	13 Min.	10,000	180.00
Estiba para el levantamiento de carga	45 Min.	10,000	150.00
Fiscalizaciones de oficio	25 Min.	10,000	45.00
Servicio exterior de montacargas	45 Min.	10,000	150.00
Total de Tiempo	125 Min.	-	-
		Total (\$)	135.00
		Total (S/.)	525.00

Nota: Información de la web en Talma, 2022

CAPÍTULO VIII

CONTENEDORIZACION

8.1 Ficha técnica del pallet seleccionado:

Dry Van 20`

El transporte marítimo refrigerado se realiza en Dry holders (compartimentos refrigerados), una especie de compartimento polivalente dotado de un motor frigorífico que permite el transporte de mercancías sensibles a la temperatura, como productos orgánicos, verduras, lácteos, carnes, chocolate, vino, artículos drogas, sustancias sintéticas, etc.

Tabla 18*Ficha técnica del container*

	Medidas Interiores	Medidas Exteriores	Puertas Abiertas
Largo	5900 mm	6060 mm	
Ancho	2350 mm	2430 mm	2340 mm
Alto	2390 mm	2590 mm	2280 mm

Volumen	33,2 m ³
Peso Tara o del Contenedor	2300 kg
Capacidad Máxima	28000 kg


Nota: *mincetur.gob.pe***8.2 Criterios usados para la selección del contenedor:**

Un compartimento de 20 pies o también llamado Dry Van es uno de los más conocidos y utilizados al realizar cualquier tipo de envío de productos en el campo de los vehículos oceánicos.

Este tipo de compartimento tiene en su mayor parte alrededor de 6,1 metros de largo y hasta 2,4 metros de ancho. Obviamente, estas estimaciones se basan en la organización que construyó el Dry van.

Este tipo de compartimento vacío pesa un total de 2.300 kilogramos y soporta una pila de alrededor de 28 toneladas (28.000 kg). Además, este compartimento está preparado para albergar en su interior 10 camas estándar u 11 europalets, lo que equivale a unos 33 metros cúbicos de límite y unas 28 toneladas de peso.

En su mayor parte, el método ideal para colocar las camas dentro del

compartimento es una columna a lo largo y una línea a lo ancho.

Los compartimentos o porta mercancías son compartimentos de carga que permiten almacenar mercancías para su envío por camión, tren y barco, potenciando así el transporte multimodal. Por lo general, se utilizan para mover materiales pesados o existencias paletizado. Se utilizan para proteger la carga enviada de golpes y condiciones atmosféricas adversas. Están fabricados y normalizados según ISO-668 (Worldwide Association for Normalization).

El compartimento elegido para la actividad se conoce como Dry Van de 20 pies. Es un compartimento estándar de fundamental desarrollo, metálico, hermético fijo y con refrigeración o ventilación. A la luz de las discusiones con diferentes organizaciones con experiencia en productos básicos de ajo para diferentes sectores comerciales, 10 camas de 100 kg cada una caben dentro de un compartimento.

Así, en cada cama entran 25 cajas. De esta manera, en un compartimento de 20 pies, la carga puede ser cubicada.

8.3 Proceso de contenedorización

La empresa Cebollino del Sur SAC transportara el ajo fresco a Estados Unidos, Los Ángeles en un contenedor de Dry de 20” pies.

Tabla 19

Proceso de contenedorización

PROCESO DE CONTENEDORIZACIÓN



Las cajas de ajos serán seleccionadas, clasificadas y pesadas, embaladas y empacadas.



Después de pasar por esta interacción de maquila, se transportan en camas donde se colocan allí para mantenerlos a una temperatura normal para que el artículo no se arruine.



Cuando aparece el compartimento Dry de 20" en la planta, las cajas se apilan en el contenedor y ahí están los investigadores de SENASA que confirman que el producto natural está "Bien" para ser enviado, generalmente el artículo no se comercializa.



Cuando se apila el compartimento, se inicia el tratamiento de frío y se coordina al titular con el puerto dentro de los tiempos de corte establecidos por la organización de transporte para evitar molestias durante el envío.



Finalmente el contenedor llega al Puerto Callao Lima para su exportación al País de destino EEUU – Los Ángeles.

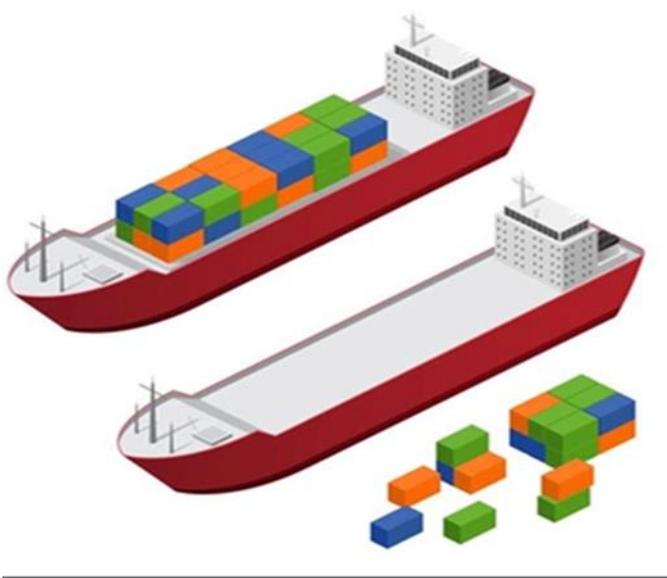
Nota. Autoría propia

8.4 Plano de estiba del contenedor:

El plano de estiba es un documento que deben portar obligatoriamente todos los buques que realizan transporte de contenedores. Consiste en un croquis donde consta la ubicación de cada uno de los containers que lleva la embarcación.

Figura 9

Distribución de estibas en un contenedor marítimo



Nota : www.hapag-lloyd.com/es

8.5 Tiempos y costos del proceso de paletizado:

Tabla 20

Tiempos y costos del proceso de contenedorización

DESCRIPCIÓN						
Tipo de container	Dimensiones		Costes de viaje	Tiempo	Puerto de salida	Puerto de llegada
Dry de 20 pies	Externo Largo	Interno Largo	2,650 \$	20 días	Callao	Los Ángeles (Estados Unidos)
	6.062 m.m.	5.901 m.m.				
	Ancho	Ancho				
	2.351 m.m.	2.431 m.m.				
	Alto	Alto				
	2.395 m.m.	2.595 m.m.				

Nota: (SIICEX, 2021)

CAPÍTULO IX

TRANSPORTE

9.1 Proveedores del transporte interno:

El transporte es el medio por el cual las existencias de mercancías van desde un punto de partida hasta el lugar de destino, asignado por el comerciante o comprador del equivalente. Para el intercambio desconocido, el transporte de mercancías aborda su movimiento esencial, ya que a través de él se completa el proceso de atención de los negocios para su objetivo final. (Sulser y Pedroza, 2014, p. 122). Es el medio o vehículo mediante el cual se envía el producto a la nación de destino para luego ser publicitado.

Tabla 21*Proveedores de transporte*

Nº	Proveedores	Lugar
1	ATLAS CARGO	Lima
2	SAN DIEGO	Arequipa
3	SHALOM	Arequipa
4	MARVISUR	Arequipa

Nota: Autoría propia

De estos cuatro se selecciona la empresa Shalom por ser la que nos brinda mayores beneficios.

9. 2 Costo de transporte interno (Inland Freight):

Tabla 22*Costo de transporte*

DESCRIPCIÓN	COSTO
<i>Transporte interno Trayecto Arequipa - Lima</i>	<i>1,800</i>

Nota: Autoría propia

9. 3 Proveedores de servicio de transporte internacional:

El mercado objetivo es Estados Unidos, para lo cual DFI nos permite conocer los movimientos a seguir para trasladar el producto al cliente. Se enviará en compartimentos de 20 pies manteniendo una temperatura de 7°C.

Tabla 23*Proveedores de transporte internacional*

Nº	TRANSPORTE	DETALLE	DIRECCIÓN
1	Consortio Naviero Peruano	Transporte marítimo nacional e internacional de carga.	Avenida República de Colombia, 643 - Piso 7, 8 , San Isidro - Lima
2	Cargo Business	Somos un operador logístico, hacemos logística integral puerta a puerta.	Avenida Juan Bielovucic, 1371 - Alt. De la cdra. 15 de la Av. César Vallejo , Lince - Lima
3	Marítima mercantil	La asistencia de agentes para naves.	Jirón Juan Miller, 450, Cercado Callao – Callao.
4	Cosmos	Agenciamiento marítimo, estiba y desestiba.	Jirón Juan Miller, 450, Cercado Callao – Callao.
5	Aymar Cargo	Su aliado en transporte de carga internacional.	Jirón Los Ángeles, 271 - Urb. Las Vegas , Comas - Lima

Nota: Autoría propia

9.4 Cotizaciones de flete marítimo y aéreo:

Tabla 24*Costos de transporte interno*

DESCRIPCIÓN	COSTO
Flete de Estados Unidos – CALIFORNIA, Los Ángeles 20 días	US\$ 2,640.00

Fuente: Rutas marítimas SIICEX

CAPÍTULO X

SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10. 1 Agentes de aduana

La organización tiene una relación comercial con la organización Decisión Freight S.A.C. - Organización ADUANAL. De esta forma, serán responsables de la organización de las tradiciones, sea como fuere, adicionalmente cuentan con unidades de transporte para el intercambio interior de la carga, así como respecto del paso del equivalente a centros de distribución no permanentes para su posterior embarque.

Tabla 25*Proveedor de Agencia de Aduana*

EMPRESA	RUC	DIRECCION
CHOICE CARGO S.A.C.	20100380065	Calle Corpac Nro. -311 Z.I. Fundo Los Álamos (Av. Gambeta 3745 - Callao)

Nota: Autoría propia**10.2 Costo de agenciamiento:**

La organización tiene la intención de comenzar sus acuerdos en base a las condiciones de Coxcomb. Por lo tanto, debido a la carga LCL, la tienda temporal dependerá del especialista en carga con el que decida socavar el envío.

Esto se debe a que existen agentes de carga (Consolidadores) que trabajan explícitamente con centros de distribución específicos. Una parte de estos casos son MSL DEL PERU S.A.C y ECU Overall PERU S.A.C. que trabajan la carga LCL con el centro de distribución no permanente de NEPTUNIA SA. En igualdad de condiciones, organizaciones como SACO Transportation S.A.C. además, Specialty MULTIMODAL PERU S.A. Trabajan el flete LCL con el centro de distribución no permanente de Estates OQUENDO SA

Por concepto de fletes FCL, NUTRIANDES esperará traer sus compartimentos directamente al puerto (APM TERMINALS CALLAO SA o DP WORLD SRL) para disminuir costos y ampliar al máximo la temporada de transporte del titular.

Tabla 26*Costo de agenciamiento*

COTIZACIÓN	
Agente de Aduanas	\$ 125.00

Nota: Autoría propia**10.3 Aseguradoras**

La protección es una ayuda proporcionada por una agencia de seguros que incluye una serie de beneficios para indemnizar al protegido por posibles desgracias o daños materiales sufridos por los artículos durante el transporte por cualquier medio o combinación de medios. El individuo muy involucrado prioriza la seguridad de la mercancía durante su vehículo hasta su último objetivo. La legalidad de la protección se inicia desde el momento en que los fabricantes son entregados al transportista, continúa durante el recorrido y finaliza con el vertido de la mercancía en su último lugar, en cuyo caso la garantía es por todo el recorrido. De vez en cuando, los proveedores de redes de seguridad otorgan un incremento de hasta el 20% del valor del producto a modo de beneficio. (Sulser y Pedroza, 2014, p. 125). En resumen, la ayuda de un forastero da seguridad a la mercancía que se exhibirá en el exterior mientras se presenta en su objetivo.

10.4 Póliza de seguros (cobertura y costo):

Tabla 27

Tipos de pólizas

TIPO DE PÓLIZA	DETALLE
“Por viaje” o “ a término”	Cubre los riesgos de una mercancía durante un transporte con un comienzo y duración determinados

Nota: Autoría propia en base a libro (Transporte internacional de mercancías, 2011).

Como se indica en la tabla, los diversos tipos de arreglos permiten al exportador elegir uno según sus requisitos particulares. Por parte de la organización, el tipo de estrategia que se requiere será una estrategia de "plazo", ya que se contratará la protección del producto desde el centro de distribución hasta que esté listo.

Con respecto a los estados generales y específicos de una póliza de seguro de vehículos, podemos tener como circunstancias generales aquellas que recuerdan las expectativas normales para todas las estrategias para un área similar (a la luz del código comercial). Debe tenerse en cuenta que las circunstancias generales en su mayor parte se refieren a peligros cubiertos, por ejemplo, incendio, rayo o explosión, percance del método de transporte, percance del barco listo, robo con atentado.

La autenticación del seguro es el archivo entregado por el proveedor de la red de seguridad que demuestra la presencia de una póliza de protección, debe detallar el número de contrato y la inclusión o peligros amparados.

Como se mencionó recientemente, el Incoterm 2010 Coxcomb - Free

Ready se utilizará para el producto básico de quinua natural. Aquí, el producto se transporta en el puerto de inicio, siempre que haya sido transportado al barco.

10.5 Terminales de almacenamiento:

Tabla 28

Terminales de almacenamiento

Nº	EMPRESA	TERMINALES DE ALMACENAMIENTO	DIRECCIÓN
1	Depsa	<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad con cámaras para productos refrigerados y adicionalmente congelados. • Temperatura de moldeo, dependiendo del tipo de producto. • En Lima, las terminales están ubicadas en Callao y San Luis, tienen un límite de acopio en frío enorme; para ofrecer nuestras administraciones a diversos puntos de la ciudad. • Confirmación de la versión 2000 de la ISO 9001, enfocada a brindar apoyo y desarrollo de calidad para la mejora consistente del Marco de Gestión de la Calidad en las administraciones de Centros de Distribución y Operaciones Coordinadas. 	Jr. Gaspar Hernández Nº 700 Lima 1, Lima - Perú
2	ALBO	<ul style="list-style-type: none"> • Garantizar la lealtad de los consumidores a la luz del buen trato y trabajo adicional en el enfoque de sus artículos. • Realiza una gran gestión ecológica al interior de sus oficinas para mantener una relación de valor común con el clima. • Lograr una alta seriedad en nuestros sectores de actividad ante la confianza y firmeza de nuestros clientes. • 	Calle 1 No.383 Urb. Bocanegra Callao

Nota: Autoría propia

Tabla 29*Costo Terminales de almacenamiento*

COTIZACIÓN	
Costo de terminales de almacenamiento	\$ 140

Nota: Autoría propia

CAPÍTULO XI

INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCION FISICA EN EL PAIS DESTINO

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

Puerto De Seattle (Port Of Seattle)

El Puerto tiene cinco administradores elegidos dentro del Distrito Gobernante por períodos escalonados de cuatro años. El puerto se ocupa de la terminal aérea mundial de Seattle-Tacoma, las oficinas oceánicas de Seattle y la terminal de pescadores.

Servicio De Ferrocarriles Y Autobuses

Burlington Northern y Association Pacific proponen administración ferroviaria a campo traviesa y trabajan en tres almacenes de usos múltiples en Seattle. Amtrak ofrece administración a los viajeros con objeciones a comunidades urbanas significativas en los EE. UU. Algunas organizaciones de transporte conectan a Seattle con comunidades urbanas significativas en los EE. UU. Y Canadá, llegando a comunidades urbanas tan al sur como Tijuana, México. Seattle tiene un sistema de transporte que conecta a toda la provincia, con un área de soporte gratuito para el centro de la ciudad de Seattle. El plan de transporte con apoyo ciudadano de Sound Travel actualmente coordina el transporte en la región metropolitana de Seattle por medio de trenes ligeros, trenes interurbanos (actualmente van de Tacoma y Everett a Seattle) y más de 100 millas de rutas para vehículos de varios viajeros y transporte rápido territorial. Cursos de transporte de asistencia.

Instalaciones Portuarias

El puerto de Seattle se encuentra entre los diez puertos de compartimentos más grandes de los EE. UU., con un valor de \$ 23 mil millones en mercancías que pasan por sus puertos cada año. Cuenta con 29 transportadores marítimos y tres transportadores de botes por los canales de Alaska, dos importantes líneas ferroviarias que cruzan el país y varias organizaciones navieras que conectan a Seattle con enfoques comerciales en toda América del Norte. El Puerto cuenta con casi 500 secciones de tierra de compartimiento para ocupar espacio, con 19 grúas porta grúas y oficinas para manejar carnes y pescados

refrigerados o congelados, productos orgánicos, vegetales, productos madereros, acero, granos y barcos de viaje. Los ejercicios de intercambio oceánico en el Puerto infunden \$430 millones en compras de vecindarios y \$2.5 mil millones en ingresos comerciales a la economía cercana cada año.

El Puerto también posee y opera la Terminal Aérea Internacional Seattle-Tacoma, la Terminal de Pescadores y la Comunidad Moderna Oceanic, la Marina Harbour Island, la Marina Shilshole Straight, el Ringer Road Wharf (un complejo de 11 secciones de tierra con una reunión global lugar, puerto deportivo, terminal de viajes, tiendas y restaurantes) y la Oficina de Viajes de la Terminal 30. La alucinante World Exchange Community, vecina a Ringer Road Embarcadero, refuerza el trabajo de Seattle como punto central de los negocios globales.

Aeropuerto de Seattle-Tacoma

La terminal aérea mundial de Seattle-Tacoma (Ocean Tac) es una importante puerta de entrada que conecta a Asia y Europa con los EE. UU. En 2004, 28,8 millones de viajeros pasaron por Ocean Tac, al igual que 346.966 lotes métricos de carga aérea. El tráfico de viajeros se expandió un 7,5% en comparación con 2003 y, curiosamente, superó los niveles anteriores al 11 de septiembre. 29 aviones dan servicio a Ocean Tac: 9 de ellos se distinguen como desconocidos y 5 son de transporte de carga.

La terminal aérea se encuentra a 13 millas (21 km) del centro comercial central de Seattle ya 14 millas de las terminales marítimas del Puerto. En los EE. UU. continentales, Ocean Tac es la terminal aérea más cercana a Asia y

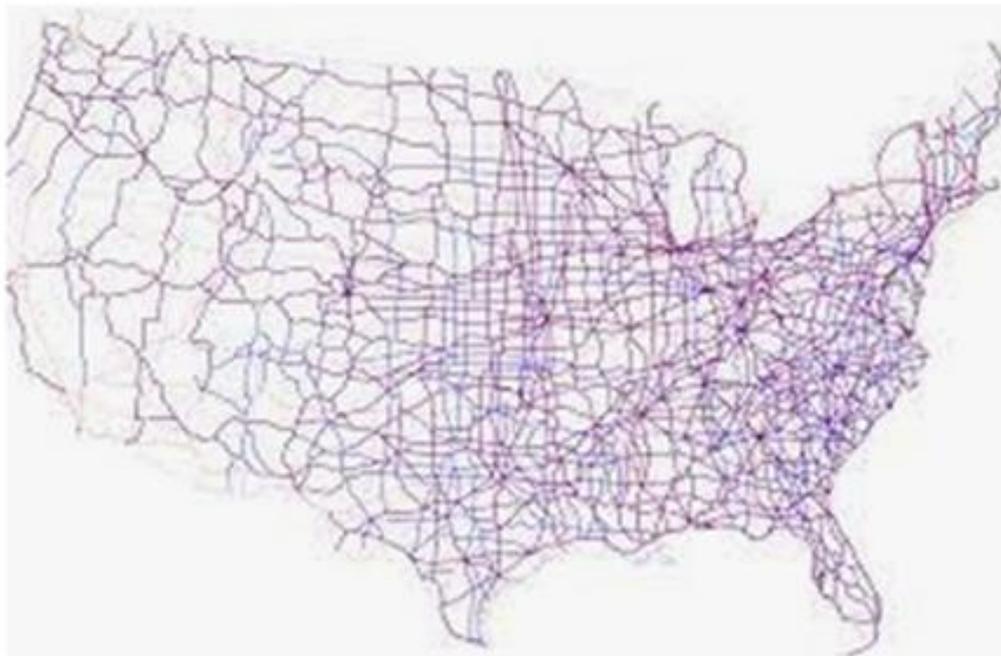
está a aproximadamente 9 horas en avión desde Tokio o Londres. Hay más de 45 viajes planeados a destinos internacionales cada semana.

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

El transporte por carretera de Estados Unidos es amplio, cuenta con una red de carreteras y autopistas, con una longitud de 6.59 millones de kilómetros, por lo que tiene una amplia distancia la cual se define en 34 habitantes por km², demostrando que se requiere de bastantes carreteras para cubrir las largas distancias dentro del país.

Figura 10

Infraestructura Vial de Estados Unidos



Nota: www.google.com

Figura 11

Carreteras que interconectan el país

Nota: www.google.com

Con respecto a la infraestructura aérea, Estados Unidos, en varios sentidos es uno de los países más desarrollados y cuenta con aeropuertos más grandes que el resto de países. En las estadísticas de estaciones aéreas, figuran numerosos aeropuertos americanos como los más grandes del mundo, esto sitúa a Estados Unidos entre los primeros puestos. Se calcula que los aeropuertos americanos gestionan la mitad del transporte aéreo a nivel mundial. Entre ellos tenemos los siguientes aeropuertos como los principales:

- John F Kennedy International Airport
- Los Ángeles International Airport
- Chicago O'Hare International Airport
- San Francisco International Airport
- Washington Dulles International Airport

- Orlando International Airport
- General Edward Lawrence Logan International Airport

Figura 12

Infraestructura aérea - Aeropuerto de Los Ángeles

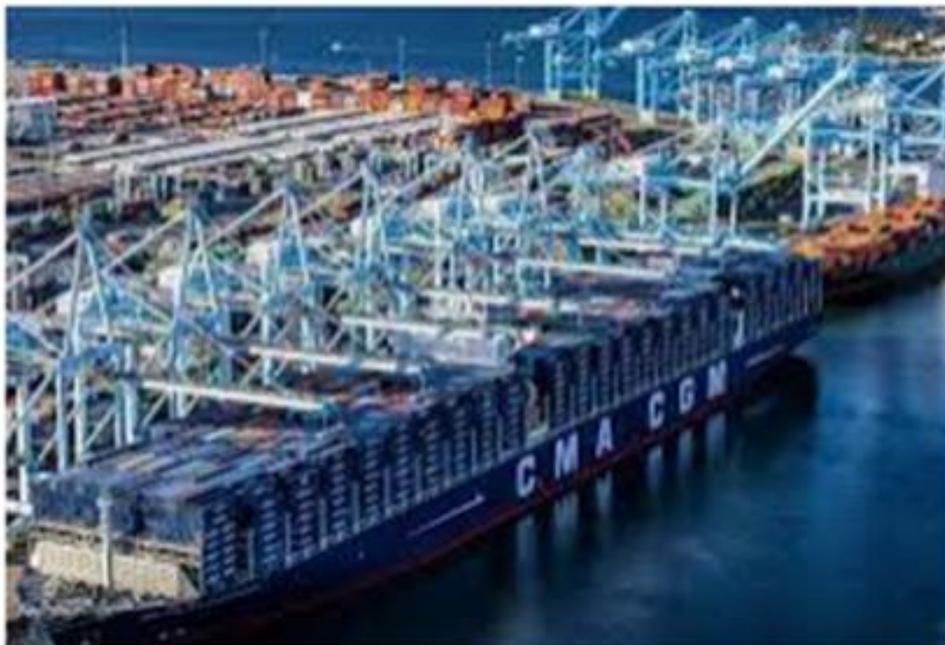


Nota: <https://guiadeaeropuertos.net/aeropuerto-internacional-de-los-angeles/>

Con respecto a la logística internacional, EE. UU., tiene un marco portuario compuesto por 926 puertos y subpuertos, de los cuales 50 puertos controlan el 90% de los lotes completos de carga.

Estados Unidos cuenta con los puertos más grandes del continente, entre ellos resaltan los puertos a continuación:

- Houston
- New York
- Baltimore
- Savannah
- Jacksonville
- Port Everglades
- Miami

Figura 13*Infraestructura Marítima - Puerto de Los Ángeles*

Nota: <https://www.mundomaritimo.cl/noticias/el-panorama-y-las-necesidades-que-enfrentan-los-puertos-de-estados-unidos>

Tabla 30*Datos de Estados Unidos*

DESCRIPCIÓN	TOTAL KM	POR 1 MILLÓN DE HABITANTES	POR KM2
Red de carreteras	6 86 600	19 990.67	669.95
Ferrocarril	293 600	890.98	29.86
Vías navegables	41 009	124.46	4.17
Puertos comerciales	3 652	11.08	0.000
Aeropuertos	13 513	41.01	1.374

Nota: Autoría propia

11.3 Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos

Estados Unidos según las estadísticas, clasifica varios de sus puertos y aeropuertos entre los principales del mundo, dado su tamaño y estructura. Además que las inversiones anuales son cada vez mayores sobretodo en infraestructura de transporte como se reportó en el 2021 en The American Jobs Plan con un monto de 621 billones de dólares.

Como principales puertos tenemos: Houston, New York, Baltimore, Savannah, Jacksonville, Port Everglades, y Miami entre otros.

Las terminales aéreas importantes incluyen: la terminal aérea mundial John F Kennedy, la terminal aérea mundial de Los Ángeles, la terminal aérea mundial O'Hare de Chicago, la terminal aérea mundial de San Francisco, la terminal aérea mundial de Washington Dulles, la terminal aérea mundial de Orlando.

Con respecto a las principales rutas comerciales en Estados Unidos se tiene la ruta 66, que inicia en Chicago y concluye en el muelle de Santa Mónica en California, además de la ruta por la costa oeste, la ruta 61, la ruta de Alaska que va desde Anchorage hasta Valdez, la carretera de los Cayos de Florida, etc.

Los servicios que se brindan en nuestro puerto destino son los de importación de petróleo, plásticos, equipos electrónicos, autos, graneles, minerales y ropa principalmente.

11.4 Proceso de importación y nacionalización en el país destino

No existen prerequisites físicos, sustanciales, microbiológicos o tangibles obligatorios para el paso de la quinua natural perlada a los EE.UU. Las

necesidades que debe cumplir el artículo se fundamentarán en lo que se demuestre en el contrato, solicitud de compra o Solicitud de Publicidad.

Según el Programa Nacional Público del USDA o NOP, vigente desde alrededor de 2002, existen 4 clasificaciones de elementos naturales:

1. 100 por ciento natural: artículos que contienen fijaciones que se entregan de forma natural
2. Natural: artículos que contienen un 95 % de fijaciones suministradas de forma natural por peso.
3. Elaborados con fijaciones naturales: artículos que contengan más del 70% de fijaciones naturales; En los 3 casos anteriores, la calificación natural podría aparecer en la marca.
4. Manipulado con fijaciones naturales: artículos que contienen menos de 70 fijaciones suministradas naturalmente.

Los principios de Acreditación de Elementos Naturales establecen los prerequisites que todo elemento debe cumplir en su ciclo de creación para ser autorizado como natural.

El gobierno de los Estados Unidos a través de su División de Horticultura (USDA) ha fomentado el supuesto Programa Natural Público (NOP). A través de este programa, el USDA intenta garantizar que todas las variedades de alimentos naturales vendidas, marcadas o tratadas como naturales dentro de los EE. UU., sean entregadas, manipuladas y confirmadas según el NOP.

Bajo los estados del NOP, los individuos que producen y elaboran alimentos naturales deben ser garantizados y percibidos como especialistas. USDA es la principal sustancia aprobada para autorizar a asociaciones o personas desconocidas a convertirse en especialistas garantizados. En este sentido, los especialistas garantes confirmarán que la creación y el cuidado de las prácticas son según las pautas estadounidenses establecidas por el USDA. A la luz de lo anterior, se deduce que los productos naturales traídos a los EE. UU., pueden venderse dentro de este país por el tiempo que estén garantizados por el USDA o uno de sus especialistas de confirmación autorizados en todo el mundo.

- Certificadoras Reconocidas en el Perú:
- Bio Latina
- IMO Control
- KRAV, OCIA,

11.5 Requisitos para importar muestras sin valor comercial

Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT): Organismo nacional competente recaudador de impuestos y administrador de la actividad aduanera. Una de sus responsabilidades es la inspección del cumplimiento de la política aduanera de comercio exterior, garantizando la correcta aplicación de los tratados y convenios internacionales. En esta institución es la que norma la entrada y salida de productos en muestra sin valor comercial.

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

• NIPPON EXPRES:

Es una organización japonesa situada en Minato-ku. Nippon Express tuvo los ingresos más destacados entre todas las organizaciones de operaciones coordinadas en el año 2016. Se han diseñado para el transporte mundial de mercancías. Tiene sus actividades en 5 distritos: América, Europa, Centro Este y África, Este de Asia, Sur y Sudeste de Asia, Oceanía y Japón. La organización ha obtenido diferentes reconocimientos en todo el planeta, como ISO9001, ISO14001, AEO (Administrador financiero aprobado) y C-TPAT. (Maldonado, 2022).

• SNCF:

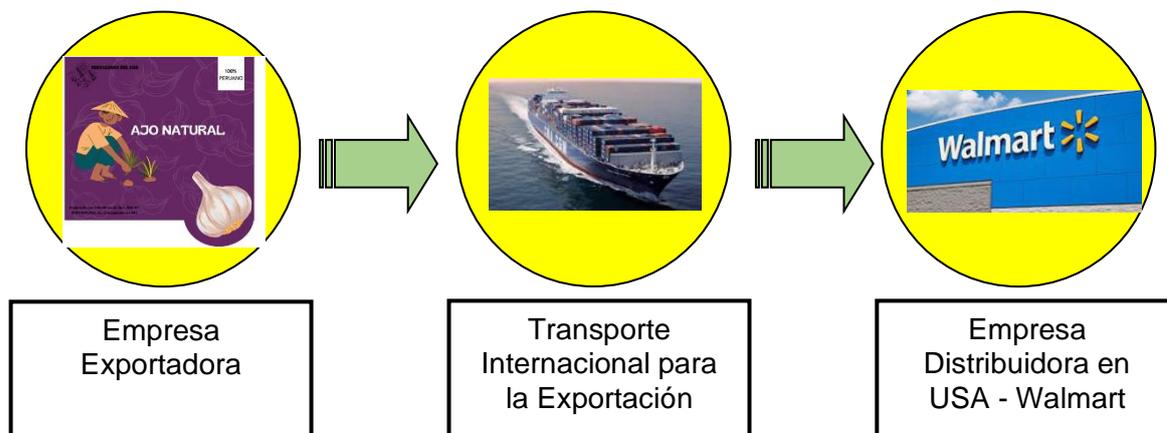
Esta es una organización francesa ubicada en Mónaco SNCF ha estado en los niveles más altos en Francia y en Europa la organización cuenta con el apoyo de: GEODIS, STVA, TFMM y ERMEWA.

CAPÍTULO XII

DISTRIBUCIÓN

12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor:

Las etapas para la operación de exportaciones producto de Ajo Fresco con destino a USA donde será llevado hacia nuestro distribuidor quien se encargara de la entrega al cliente final, a través de su red de centros comerciales y MyPE distribuidas en todo el estado de Los Ángeles - USA.

Figura 14*Mapeo comercial***Nota:** Autoría propia**Tabla 31***Mapeo descriptivo*

Puerto de Origen	Puerto de Destino	U\$ Tarifa Promedio de Flete por Contenedor			Mercancía Consolidada Tm/m ³	Días de Tránsito	Frecuencia de Salida
		Contenedor					
		20 Pies	40 Pies	450 Pies Refrig.			
Callao	Los Ángeles	\$ 1,450	\$ 2,840	\$ 4,940	\$ 88	15	Semanal

Nota: Autoría propia**12.2 Identificación y descripción de canales de distribución:**

Los canales de distribución o Directos de apropiación son componentes esenciales en el curso significativo de la publicidad y la apariencia del producto, por esta situación ajo nuevo, al comprador final. Pasamos a la representación de los canales:

Distribución Indirecta: es la que necesita de un intermediario (distribuidor) para llegar al mercado minorista y de ahí al último comprador, en donde, cuando aparece el cargamento de ajo, éste debe recurrir a un vendedor.

Este comerciante o distribuidor nos ayudará con el fin de que el artículo pueda ser despachado fuera de la organización establecida de tiendas en general y cadenas detallistas así como de las MYPE del territorio de Los Ángeles, las cuales, por lo tanto, serán las encargadas de dar el artículo al último cliente. Esta es una característica importante ya que responde a un menor interés en los costos, ya que el intermediario será responsable de colocar el artículo y completar las discusiones para su negociación, siendo su compromiso y obligación. Para la actividad actual de productos básicos utilizaremos este tipo de difusión, ya que recurriremos al mayorista comercial para esta situación, la organización Walmart.

Distribución directa

La búsqueda más fundamentada de las tres C: Calidad, Estabilidad y Cantidad, utilizaremos el canal de Difusión Inmediata que es el que no necesita molestarse con un intermediario para poner el artículo donde el último comprador, ya que va directamente a algo muy similar, también debemos considerar que necesita una especulación más notable ya que deambula, curiosamente, en un mercado oscuro, que requerirá muchas metodologías de entrada.

Figura 15*Canales de distribución*Fuente: *googleacademico.org***12.3 Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto:**

Como lo indica la prueba distintiva y la representación de los canales, el canal que lo acompaña podría diseñarse: Canal Indirecto.

Figura 16*Canal con mayor flujo*Fuente: *mincetur.gob.pe*

12.4 Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra, volúmenes mínimos, etc.

De las otras variables mencionadas para poder calcular con exactitud los costos que nos darán en operador logístico.

- Lugar de destino: Los Ángeles - USA
- Valor aproa: 19,000.00 dólares
- Peso: 10,050 kg
- Restricciones para entrada al país: NINGUNA
- Pago de impuestos Ad-valoren: 0%
- Incoterms: FOB
- Forma de pago: Carta de crédito irrevocable
- Plazo de pago: 35 días

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

En la actualidad existe un futuro prometedor para alimentos de primera necesidad tanto orgánicos como producidos en condiciones manufactureras, bebidas alcohólicas artesanales. Las uvas frescas, filetes congelados, mangos y ajos figuran entre los productos perecibles con las tasas más altas de crecimiento anual.

Cabe indicar que Estados Unidos es el motor económico mundial y potencia mundial por ello tiene en sus importaciones anuales un incremento acelerado lo que conlleva a una dinámica económica importante que facilita las relaciones comerciales con muchos países, tanto en el continente como en China y Europa.

Esto ayudara a dar mayor impulso al consumo de nuevos productos agrícolas que ingresan al mercado americano, debemos tener las herramientas tanto logísticas como administrativas tanto en el sector privado como público para poder responder a esa demanda.

El consumo de ajos frescos está muy vinculado a la variedad gastronómica que ofrecen y por ende consolidarnos como proveedores de este producto abrirá las puertas a nuevas empresas nacionales y a importadores dispuestos a pagar buen precio por nuestros productos. Los patrones de gasto en alimentación siguen siendo elevados, pues supera poco menos de la mitad del salario. Las inclinaciones de los compradores dependerán de dónde se encuentren y de la forma de vida de cada distrito.

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

Hoy en día la utilización mundial de ajo nuevo sigue en expansión, sabemos que los tres países que traen como EE.UU., Brasil y Malasia, son los sectores comerciales que atenderán el 44% de las importaciones absolutas, por lo que el 66% estará compuesto por más de 120 Al incorporar naciones con

diferentes niveles de importación, vemos que EE. UU., y en particular el territorio de Los Ángeles, ha aumentado drásticamente sus importaciones de ajo nuevo en alrededor de un 3 % durante los últimos seis años.

En la actualidad, explícitamente, el Perú se encuentra entre las veinte principales naciones proveedoras de ajo, siendo un aporte fundamental para la cocina peruana, que lo ha consolidado como un componente de su práctica culinaria y gastronómica. Esto impulsa un desarrollo del 5% en su creación, buscando cubrir el interés público y buscar nuevos sectores de negocio para la extensión del rubro.

Sabiendo que el consumidor americano, en especial en uno de los estados más prósperos económicamente de USA como lo son los Ángeles quienes exigen formalidad, puntualidad, gusta de establecer relaciones comerciales duraderas. En este aspecto, es muy importante el cumplir con lo pactado con las empresas a trabajar, ya que es un indicador de respeto hacia los demás y seriedad en los negocios.

En consecuencia, es útil adaptarse a su cultura empresarial para, en nuestra situación, hacer que los nuevos envíos de ajo sean una actividad práctica, constante y extendida todos los días.

CAPÍTULO XIII

MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

Tabla 32

Matriz de costos de exportación

	ACTIVIDAD	Valor Unitario	Cantidad	Valor Total S/.
	Embalaje	4.00	500	2000.00
	Verificación	150.00	1	150.00
	Materiales	85.00	1	85.00
	Personal	50.00	5	250.00
	Total EXW	443.00		2485.00
	Bodega	250.00	1	250.00
	Montacarga	80.00	1	80.00
PAIS DE ORIGEN	Honorario	750.00	1	750.00
	Viáticos	250.00	1	250.00
	Transporte interno	1200.00	1	1,200.00
	Seguro origen	250.00	1	250.00
	Costos portuarios	350.00	1	350.00
	Total FAS			
	Agente de aduana	520.00	1	520.00
	Total FOB	4,093.00		6,135.00

Nota: Autoría propia

Capítulo 14: Evaluación económica financiero

Tabla 33
Flujo de caja

FLUJO DE CAJA AJO							
DESCRIPCIÓN	U. MEDIDA	AÑO 0	AÑO 2023	AÑO 2024	AÑO 2025	AÑO 2026	AÑO 2027
A. INGRESO							
OPERAC	Sl.		180,000.00	194,400.00	209,952.00	226,748.16	244,888.01
Ingreso por ventas	Sl.	-	180,000.00	194,400.00	209,952.00	226,748.16	244,888.01
B. EGRESOS							
OPERAC	Sl.	100,000.00	87,000.00	91,350.00	95,917.50	100,713.38	105,749.04
Materia prima e insumos	Sl.		40,000.00	42,000.00	44,100.00	46,305.00	48,620.25
Mano de obra	Sl.		10,500.00	11,025.00	11,576.25	12,155.06	12,762.82
consto indirecto de fabricación	Sl.		25,000.00	26,250.00	27,562.50	28,940.63	30,387.66
Gastos administrativos y de ventas	Sl.		11,500.00	12,075.00	12,678.75	13,312.69	13,978.32
C. FLUJO OPERAC. (A-B)	Sl.	(100,000.00)	93,000.00	103,050.00	114,034.50	126,034.79	139,138.97

Tabla 34
Costo de oportunidad

Exportación 1: Ajos

S/ 100,000.00	S/ 256,934
------------------	------------

Exportación 2: Cebolla

S/ 100,000.00	S/ 150,000.00
------------------	---------------

El costo de oportunidad es :

S/ 256,934 - S/ 150,000.00 = S/ 106,934

Valor Actual Neto

Tabla 35
Valor actual neto

AÑO	INGRESOS	EGRESOS	FLUJO NETO
0	0.00	100,000.00	-100,000.00
1	180,000.00	87,000.00	93,000.00
2	194,400.00	91,350.00	103,050.00
3	209,952.00	95,917.50	114,034.50
4	226,748.16	100,713.38	126,034.79
5	244,888.01	105,749.04	139,138.97

	AÑO 1	EGRESOS	
--	--------------	----------------	--

Proveedor	40,000.00
Almacén	25,000.00
Rotulado	4,000.00
Empaque	2,000.00
Embalaje	2,000.00
Pallet	2,500.00
Transporte Interno	4,000.00
Gastos de Exportación	7,500.00
Total	S/ 87,000.00

WACC = 16.97%

VAN = 256,934

TIR = 98.72%

TIR	>	WACC
VAN	>	0

CONCLUSIONES

1. El producto escogido cumple las expectativas en tres características fundamentales calidad, cantidad y constancia más sus características naturales y las zonas donde se cultiva y produce el ajo fresco como ejemplo tenemos la region Arequipa.
2. Existen los proveedores necesarios para su abastecimiento de acuerdo a las cantidades y características deseadas por los importadores pero sobre todo consumidores y en especial los distribuidores, sobre todo en la region Arequipa con características importantes tanto como: suelo, agua y clima ideal para el cultivo del ajo fresco.
3. En la distribución física internacional se ha logrado establecer flujos de exportaciones e importación de insumos para su producción, adecuados vía marítima que facilitaría su distribución rápida, económica y eficiente de acuerdo a los tiempos concretados con el distribuidor en el país de destino.
4. El país importador en este caso de USA, cumple con las exigencias establecidas por el vendedor ya que su poder adquisitivo, estabilidad económica, fuerte demanda interna y estabilidad política y un marco normativo vigente, brinda las facilidades para exportar dando las condiciones adecuadas para exportar.
5. Por último podemos concluir que la base de una buena operación de exportación son el estado económico financiero podemos afirmar que es rentable.

BIBLIOGRAFIA

ADEX. (s.f). Boletines informativos. Obtenidos de

<https://www.adexperu.org.pe/lista-boletines/>

MINCETUR. (s.f.). Comercio Justo. Obtenido de

<https://www.mincetur.gob.pe/ochocientosproductores-de-ajosfrescos-arequipa-iniciaran-exportaciones-a-traves-de-marcacolectiva-zikuyo/>

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2013). Plan de Desarrollo de Mercado (PDM) – Arequipa.

<https://www.gob.pe/institucion/mincetur/informes-publicaciones>

PROINVERSION. (s.f.). Cuadro comparativo de sociedades. Obtenido de Sierra exportadora. (s.f.).

<https://www.sierraexportadora.gob.pe/programas/ajofresco/que-significa.php>

SIICEX. (s.f.). Etiquetado y Envasado. Obtenido de

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

SIICEX. (s.f.). Guía requisitos sanitarios. Obtenido de

<http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/calidad/Guia%20Requisitos%20Sanitarios%20UE.pdf>

Sociedad Nacional de Industria - IEES. (Junio de 2016). Instituto de Estudios Económicos y Sociales. Obtenido de Industrias alimentarias y otros derivados

SUNAT. (s.f.). Carga Inicial T-Registro. Obtenido de

<http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas>

SUNAT. (s.f.). Régimen Laboral. Obtenido de

<http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/regimenLaboral.html>

SUNAT. (s.f.). Régimen MYPE Tributario. Obtenido de

http://orientacion.sunat.gob.pe/images/rmt/CARPETA_RMT.pdf

Trade EU. (s.f.). Etiquetado y Embalaje. Obtenido de

<http://trade.ec.europa.eu/tradehelp/es/etiquetado-y-embalaje>

Trademap. (s.f.). Exportaciones de ajo. Obtenido de

<https://www.trademap.org/CompaniesList.aspx?nvpm=3|604|||18||2|1|1|2|3|1|>