



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE ACEITUNA NEGRA PUESTA
EN SALMUERA, A LA CIUDAD DE SAO PAULO, COMERCIALIZADO
POR ILO’S OLIVE DE LA PROVINCIA DE ILO”**

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

PRESENTADO POR

Bach. ARIAS TOALA, SHARON ANTONELLA
<https://orcid.org/0000-0003-0707-4814>

ASESOR

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

**AREQUIPA – PERÚ
2022**

Dedicatoria

Este proyecto se lo dedico a Dios, por regalarme salud y fortaleza para salir adelante, así mismo a mis padres Sandra y Alayn, por su amor, dedicación y apoyo incondicional en cada momento de mi vida. También este proyecto va dedicado a mis abuelos Etelbina, Arnaldo y Victoria, por estar siempre presentes, siendo parte de mi formación, inculcándome valores que hasta el día de hoy conservo y me ayudan a ser una mejor persona y profesional.

Agradecimiento

Agradezco a la Universidad Alas Peruanas brindarme los medios para mi formación. De igual forma a todos mis docentes de la carrera de Administración y Negocios Internacionales, por sus enseñanzas, dedicación y el gran compromiso con sus alumnos.

INTRODUCCIÓN

Análisis del producto, la aceituna es un fruto muy rico en vitaminas, tiene nutrientes esenciales para elevar el sistema inmunológico; gracias a sus ácidos grasos omega 3 y omega 6, previene las enfermedades cardiovasculares, regula los niveles de colesterol, con el tiempo endurece las paredes arteriales; otro de sus beneficios, es que debido a sus niveles de hierro que contiene, previenen la anemia y por último mejora la digestión.

Análisis de la exportación en Perú, para poder exportar desde nuestro país, tenemos que pasar por la entidad que regula todas las exportaciones, en este caso hablamos de la SUNAT, te exigen presentar cierta documentación. Los principales puertos y aeropuertos para exportación en Perú son, los marítimos son: puerto del Callao y Paita en Lima, San Martín en Pisco; en aéreos Jorge Chávez International Airport, en Lima, como Alejandro Velasco Astete International Airport, en Cusco.

Datos estadísticos del producto, en el año 2021 cerraron las exportaciones de aceituna en el Perú con US\$ 46.5 millones, con una pequeña caída del 0.7%, respecto al año anterior. En el presente año hasta el mes de agosto, se exportaron 31, 356 toneladas por un costo de US\$ 39 millones, teniendo así un 20 % más en volumen y 32% más en valor, comparado a la misma temporada del año anterior.

RESUMEN

El trabajo de suficiencia profesional consistió en la realización del proyecto de exportación, se cumplió con todos los lineamientos y estructura brindados por la universidad, el producto que se escogió fue la ACEITUNA NEGRA PUESTA EN SALMUERA, este fruto no solo es muy rico para el paladar, pues también contiene vitaminas y otros nutrientes que potencian el sistema inmune, son muchos sus beneficios para salud que ofrece este fruto que pertenece a la familia de oleáceas. Debido a sus múltiples beneficios, la aceituna es muy consumida en diversos países, uno de ellos es Brasil ya que está en tercer puesto según SIICEX y es el país de destino elegido para esta exportación gracias a su gran acogida, se espera obtener rentabilidad y expandir la marca fuera del país. En los siguientes capítulos se desarrolló dicho proyecto:

En el capítulo I; se desarrolló la ficha técnica con los datos más importantes del producto, se estableció la clasificación arancelaria gracias a la información obtenida por la SUNAT y por último se elaboró el flujograma del proceso productivo realizado en nuestra empresa. En el capítulo II; se mencionaron los proveedores potenciales del producto a exportar, luego se realizó una matriz para seleccionar al proveedor ganador. También se consideraron los certificados de calidad con los que la empresa debe contar para este tipo de alimento y por último se realizó una tabla donde se determinaron los precios de fabricación.

En el capítulo III; en este capítulo consideramos las condiciones para poder almacenar el producto a exportar, el lay – out de almacén donde se distribuyeron los espacios necesarios para la elaboración y almacenamiento del producto, también se detalló el mobiliario usado para el almacenamiento, como los costos que estos generaron. En el capítulo IV; se seleccionó el modelo de etiquetas que se colocaran en cada envase del producto, como el rotulado en la parte posterior del mismo. También se investigó las normas técnicas aplicables tanto en Perú para la exportación, como en Brasil para la importación.

En el capítulo V; se realizó la ficha técnica especificando las características principales del empaque seleccionado, en este caso las cajas de cartón que servirán como protección para el envase primario, como los criterios utilizados para su selección, todo el proceso que conlleva y para finalizar los tiempos y costos. En el capítulo VI; se desarrolló la ficha técnica donde se describen las características del pallet, como también los criterios que consideramos para su selección, este se usara para llevar las cajas de acuerdo a la capacidad que este tenga. Aquí especificamos su proceso con los tiempos y costos para el resultado.

En el capítulo VII; como en los capítulos anteriores, aquí también se elaboró la ficha técnica del contenedor utilizado para la exportación, considerando sus características y criterios para su selección, el desarrollo del proceso de paletización. En el capítulo VIII; se pueden conocer específicamente todas las características del contenedor utilizado para la exportación mediante una ficha técnica, los criterios por los que fue elegido y los costos que genera. En el capítulo IX; se hizo la investigación y cotización del transporte interno y externo para el envío del producto, tanto dentro

del Perú, como en el extranjero, se vieron todos los medios posibles para poder exportar un bien desde nuestro país. Capítulo X; parte importante del trabajo, conocer el procedimiento mediante aduanas, los costos que genera, los seguros utilizados para el cuidado de nuestro producto según el incoterm utilizado, es este caso hasta puerto de destino.

Capítulo XI; información acerca de todos los medios de transporte que tenemos disponibles para la exportación, análisis para nuestra elección de medio de transporte. Todos los requisitos necesarios para la utilización de alguno de estos medios. Capítulo XII; tendremos información acerca de los principales canales de distribución en Brasil, la elección de los principales convenientes para la distribución del producto. Capítulo XIII; Tendremos los datos de los costos generados para la exportación, como los resultados del costo de nuestro bien y Capítulo XIV; Aquí comprobaremos la viabilidad del producto para la exportación a largo plazo.

ABSTRACT

The work of professional sufficiency consisted in carrying out the export project, all the guidelines and structure provided by the university were complied with, the product that was chosen was the BLACK OLIVE PUT IN BRINE, this fruit is not only very rich for the palate Because it also contains vitamins and other nutrients that boost the immune system, there are many health benefits offered by this fruit that belongs to the Oleaceae family. Due to its multiple benefits, the olive is widely consumed in various countries, one of them is Brazil since it is in third place according to SIICEX and it is the chosen destination country for this export thanks to its great reception, it is expected to obtain profitability and expand the brand outside the country. This project was developed in the following chapters:

In chapter I; the technical sheet was developed with the most important data of the product, the tariff classification was established thanks to the information obtained by SUNAT and finally the flowchart of the production process carried out in our company was prepared. In chapter II; Potential suppliers of the product to be exported were mentioned, then a matrix was made to select the winning supplier. The quality certificates that the company must have for this type of food were also considered and finally a table was made where the manufacturing prices were determined.

In chapter III; In this chapter we consider the conditions to be able to store the product to be exported, the warehouse lay-out where the necessary spaces for the production and storage of the product were distributed, the furniture used for storage was also detailed, as well as the costs that these generated . In chapter IV; the label

model to be placed on each product container was selected, such as the labeling on the back of the product. The technical standards applicable both in Peru for export and in Brazil for import were also investigated.

In chapter V; The technical sheet was made specifying the main characteristics of the selected packaging, in this case the cardboard boxes that will serve as protection for the primary packaging, such as the criteria used for its selection, the entire process that it entails and to finalize the times and costs. In chapter VI; The technical file was developed where the characteristics of the pallet are described, as well as the criteria that we consider for its selection, this will be used to carry the boxes according to the capacity that it has. Here we specify your process with the times and costs for the result.

In chapter VII; as in the previous chapters, here the technical sheet of the container used for export was also prepared, considering its characteristics and criteria for its selection, the development of the palletizing process. In chapter VIII; you can specifically know all the characteristics of the container used for export through a technical file, the criteria by which it was chosen and the costs it generates. In chapter IX; the investigation and quotation of internal and external transport was made for the shipment of the product, both within Peru and abroad, all possible means were seen to be able to export a good from our country. Chapter X; important part of the work, knowing the procedure through customs, the costs it generates, the insurance used for the care of our product according to the incoterm used, in this case up to the port of destination.

Chapter XI; information about all the means of transport that we have available for export, analysis for our choice of means of transport. All the necessary requirements for the use of any of these means. Chapter XII; we will have information about the main distribution channels in Brazil, the choice of the main convenient ones for the distribution of the product. Chapter XIII; We will have the data of the costs generated for the export, as the results of the cost of our good and Chapter XIV; Here we will check the viability of the product for export in the long term.

ÍNDICE

Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Introducción.....	iv
Resumen.....	v
Abstract.....	viii
Índice.....	xi
Índice De Tablas.....	xiv
Índice De Figuras.....	xv
1. PRODUCTO A EXPORTAR.....	1
1.1. Ficha técnica del producto.....	1
1.2. Clasificación arancelaria del producto.....	2
1.3. Flujograma de procesos productivos.....	2
2. APROVISIONAMIENTO.....	5
2.1. Proveedores potenciales.....	5
2.2. Matriz de selección de proveedores.....	7
2.3. Control de calidad.....	8
2.4. Costo de fabricación y/o adquisición.....	8
3. ALMACENAMIENTO.....	11
3.2. Lay-out del almacén.....	12
3.3. Detalle de mobiliario usado en almacén.....	13
3.4. Costo fijo de almacén.....	15
4. ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO.....	16
4.1. Modelos de etiquetas / rotulado del producto.....	16
4.2. Normas técnicas aplicables.....	17
4.3. Proceso de rotulado.....	18
4.4. Tiempos y costos del proceso de rotulado.....	19
5. EMPAQUE.....	20
5.1. Ficha técnica del empaque seleccionado.....	20
5.2. Criterios usados para la selección de empaque.....	21
5.3. Proceso de empaque.....	22
5.4. Tiempo y costo del proceso de empaquetado.....	23
6. EMBALAJE.....	24

6.1. Ficha técnica del embalaje seleccionado.....	24
6.2. Criterios usados para la selección del embalaje.....	25
6.3. Proceso de embalaje.....	26
6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje.....	27
7. UNITARIZACIÓN.....	28
7.1. Ficha técnica del pallet seleccionado.....	28
7.2. Criterios usados para la selección del pallet.....	29
7.3. Proceso de paletización.....	30
7.4. Plano de estiba del pallet.....	31
7.5. Tiempo y costo del proceso de paletizado.....	31
8. CONTENEDORIZACIÓN.....	32
8.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado.....	32
8.2. Criterios usados en el contendor.....	33
8.3. Proceso de contenedorización.....	33
8.4. Plano de estiba del contendor.....	35
8.5. Tiempo y costo de contenedorización.....	35
9. TRANSPORTE.....	36
9.1. Proveedor del transporte interno.....	36
9.2. costo de transporte interno.....	37
9.3. Proveedores de transporte internacional.....	37
9.4. Cotización de flete marítimo y aéreo.....	38
10. SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....	39
10.1. Agentes de aduana.....	39
10.2. Costo de agenciamiento.....	41
10.3. Aseguradoras.....	42
10.4. Póliza de seguros (cobertura y costo).....	42
10.5. Depósitos temporales.....	43
11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO... 44	44
11.1 Puertos, aeropuertos o terminales disponibles para la carga peruana.....	44
11.2 Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país de destino.....	48
11.3 Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.....	48
11.4 Datos de proveedores de servicios logísticos en el país de destino.....	49
11.5 Requisitos para importar muestras sin valor comercial.....	49

11.6 Datos de proveedores de servicios logísticos en el país de destino.....	50
12. DISTRIBUCIÓN.....	52
12.1 Datos de proveedores de servicios logísticos en el país de destino.....	52
12.2 Identificación y descripción de canales de distribución.....	53
12.3 Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto.....	54
12.4 Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación condiciones de compra (60-90-120 días, icoterms utilizados) volúmenes mínimos, etc.....	54
12.5 Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.....	55
12.6 Tendencias actuales y su implicancia para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.....	56
13. MATRIZ DE COSTO DE EXPORTACIÓN.....	57
14. EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA.....	59
14.1. Costos de oportunidad de capital.....	59
14.2. Valor actual neto.....	¡Error! Marcador no definido.
14.3. Tasa de interés de retorno.....	¡Error! Marcador no definido.
Conclusiones.....	61
Recomendaciones.....	62
Referencias bibliográficas.....	63

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Información esencial.....	02
Tabla 2	Datos arancelarios.....	02
Tabla 3	Proveedores potenciales.....	05
Tabla 4	Empresa Nobex.....	06
Tabla 5	Empresa La Noria.....	06
Tabla 6	Empresa Ampa.....	07
Tabla 7	Indicadores para empresas proveedoras.....	07
Tabla 8	Gastos referidos al proceso.....	10
Tabla 9	Gastos operativos.....	15
Tabla 10	Tiempo y costo de los rotulados.....	19
Tabla 11	Ficha técnica del empaque	20
Tabla 12	Secuencia del empacado	22
Tabla 13	Datos referenciales.....	23
Tabla 14	Ficha técnica del embalaje.....	24
Tabla 15	Secuencia del embalaje.....	26
Tabla 16	Información del proceso.....	27
Tabla 17	Información técnica.....	28
Tabla 18	Secuencia del paletizado.....	30
Tabla 19	Información del proceso.....	31
Tabla 20	Datos relevantes del contenedor.....	32
Tabla 21	Secuencia del sistema para el contenedor.....	34
Tabla 22	Información del pallet para la exportación	35
Tabla 23	Gastos de transito interno.....	37
Tabla 24	Cotización de flete marítimo.....	38
Tabla 25	Cotización de la empresa.....	41
Tabla 26	Empresas de seguros.....	42
Tabla 27	Costos de la exportación.....	57
Tabla 28	Flujo de caja económico.....	60

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	Plan de producción.....	03
Figura 2	Lay-out del almacén.....	15
Figura 3	Rotulado de aceituna	17
Figura 4	Proceso de rotulado.....	18
Figura 5	Estructura de las parihuelas.....	31
Figura 6	Plano de estiba del contenedor.....	35
Figura 7	Agente aduanas.....	40
Figura 8	Agente aduanas.....	40
Figura 9	Logo Rimac	42
Figura 10	Logo Ransa.....	43
Figura 11	Logo APM Terminals.....	43
Figura 12	Mapa del terminal portuario del Callao.....	45
Figura 13	Puerto de Santos.....	48
Figura 14	Servicios logísticos.....	50
Figura 15	Servicios logísticos.....	51
Figura 16	Fases secuencia comercial.....	52
Figura 17	Canal seleccionado.....	54

CAPÍTULO I

PRODUCTO A EXPORTAR

Descripción del producto

El producto a exportar es la aceituna negra puesta en salmuera, es un aperitivo muy nutritivo, contiene vitamina E, alto contenido de hierro, fósforo, proteínas etc.; ayuda a prevenir enfermedades cardiovasculares y anemia, todos estos beneficios concentrados en un alimento rico, que se adapta a cualquier platillo.

La empresa Ilo's Olive, se encuentra ubicada en la provincia de Ilo, sus objetivos están enfocados en su proceso de exportación, iniciando este comercio internacional con la exportación de la aceituna negra puesta en salmuera.

1.1. Ficha técnica del producto:

Tabla 1

Información esencial

CARACTERÍSTICAS	
Nombre: Aceituna negra en salmuera Nombre científico: Olea europea L.	
Descripción física	Color rojizo, negro violáceo Forma ovalada Textura firme y resistente
Medidas	Oscilan entre 1.5 y 3 cm Peso entre 3 y 8 g
Formas de consumo	Aperitivo Complemento de comidas En ensaladas
Valores nutricionales	Vitaminas Proteínas Carbohidratos Hierro Sodio

Nota. www.metabolicas.sjdhospitalbarcelona.org

1.2. Clasificación arancelaria del producto:

Tabla 2

Datos arancelarios

DETALLE		
N°	Partida	Descripción
001	2005700000	Aceitunas preparadas o conservadas, sin congelar

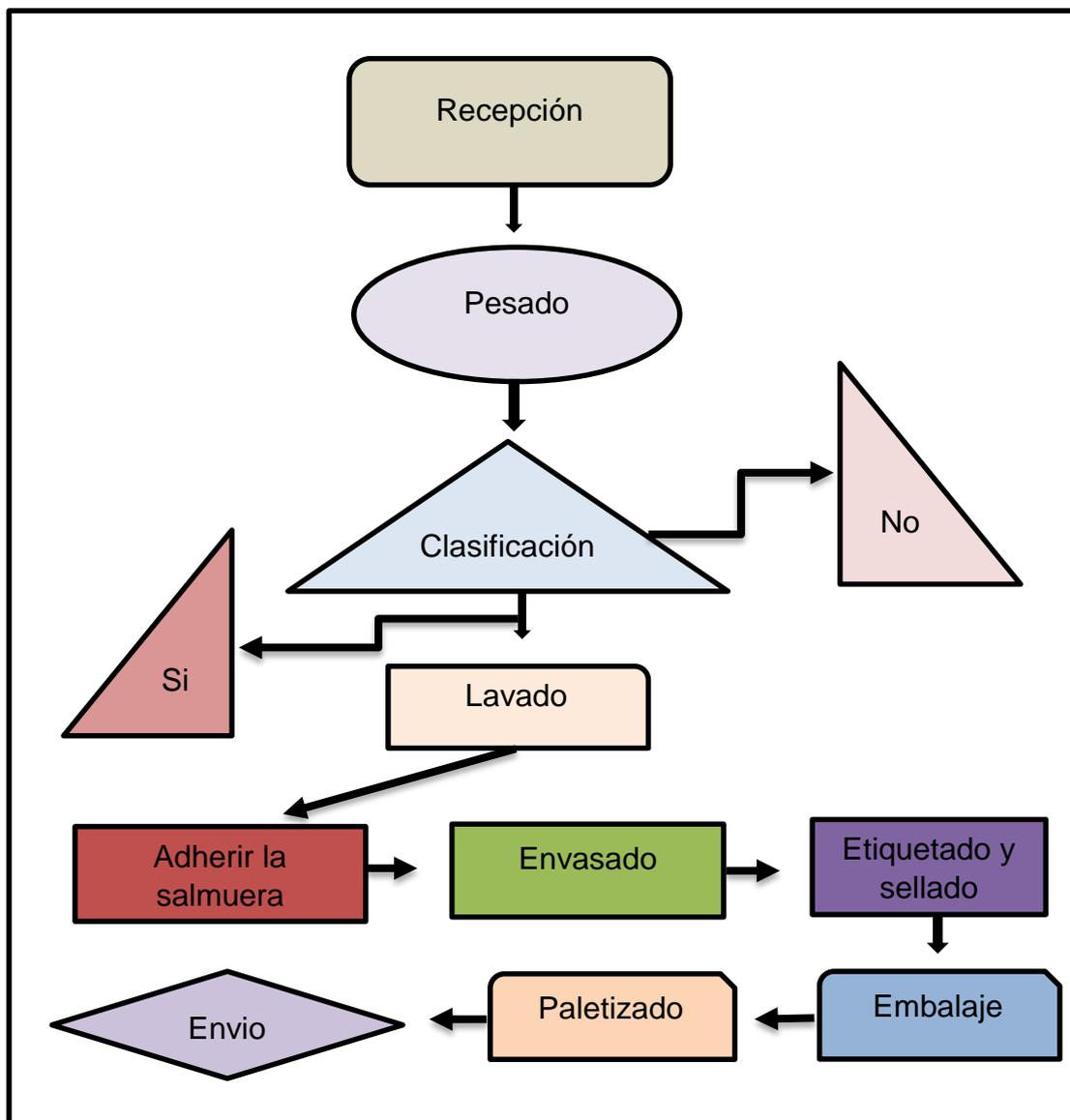
Nota. www.sunat.gob.pe

La clasificación arancelaria es el primer paso para toda operación de comercio exterior, este proceso arancelario determina los requisitos aduaneros de cada producto y ayuda obtener información de otros mercados. (Páez, 2008)

1.3. Flujograma de procesos productivos:

Figura 1

Plan de producción



Nota. www.lamolina.edu.pe

Recepción:

El proveedor entregara el producto en bidones aceituneros y se recepciona.

Pesado:

Una vez recepcionado el fruto, se procese a pesarlo para confirmar la cantidad.

Clasificación:

Control de calidad en la selección de aceitunas que estén en las condiciones necesarias y separando las que no para su venta local.

Lavado:

Se procede a lavar el fruto que paso el filtro.

Adherir la salmera:

Se inserta la aceituna en los tanques de acero inoxidable, posteriormente el agua con sal y se equilibra así la salmuera con ayuda del laboratorista.

Envasado:

La aceituna con la salmuera se inserta en los frascos y se procede

Etiquetado y sellado:

Se colocan las etiquetas ya impresas por un tercero en los envases de vidrio y se procede a sellar los envases de vidrio con la maquita de tapado al vacío.

Embalaje:

El personal ordena los envases en las cajas cerrándolas con cinta de embalaje.

Paletizado:

Se desinfectan los pallets y luego de distribuyen las cajas encima forrando todo con cinta film.

Envío:

Ya listos los 25 pallets se procede a colocarlos en las transpaletas para ser organizados dentro del transporte del proveedor que llevara la mercancía.

CAPÍTULO II

APROVISIONAMIENTO

2.1. Proveedores potenciales:

Tabla 3

Proveedores potenciales

INFORMACIÓN	
Datos	Ubicación
Agroindustrias NOBEX S.A.	Lima
Fundo La Noria Sociedad Anónima Cerrada	Tacna
Amfa Vitrum Sociedad Anónima	Lima

Nota. Autoría propia

Tabla 4*Empresa proveedora*

RUC	20342015108
Razón social	Agroindustrias NOBEX S.A.
Tipo de Empresa	Sociedad Anónima
Condición	Activo
Dirección Legal	Av. Los Faisanes 148 Chorrillos
Teléfono	(511) 252-0424 / Fax: (511) 251-2603

Nota. www.sunat.com**Tabla 5***Empresa proveedora*

RUC	20532520950
Razón social	Fundo La Noria Sociedad Anónima Cerrada
Tipo de Empresa	Sociedad Anónima Cerrada
Condición	Activo
Dirección Legal	Calle Patricio Meléndez 150 Tacna – Perú
Teléfono	+51 52 600816

Nota. www.sunat.com

Tabla 6*Empresa proveedora*

RUC	20378148813
Razón social	Amfa Vitrum Sociedad Anónima
Tipo de Empresa	Sociedad Anónima
Condición	Activo
Dirección Legal	Cal. Las herramientas 1855
Teléfono	+51 1 7151302

Nota. www.sunat.com**2.2. Matriz de selección de proveedores:****Tabla 7***Indicadores para empresas productivas*

CRITERIOS	NOVEX	LA NORIA	AMFA
Calidad	30%	30%	30%
Competitividad	25%	25%	19%
Seguridad	15%	20%	10%
Experiencia	15%	15%	15%
Ubicación	5%	10%	10%
TOTAL	90%	100%	84%

Nota. Autoría propia

Resultado: de a los criterios antes mencionados y a las empresas potenciales proveedores de la materia prima, en este caso la aceituna negra, para la exportación, se determinó que la empresa La Noria S.A.C., será elegida como ganadora ya que cumplió con todo lo requerido en un 100%.

2.3. Control de calidad:

El control de calidad es importante y vital, ya que se establecen las medidas adecuadas para cada uno de los procesos, organiza cada área, minimiza errores, reduce costos y protege la salud del consumidor. Los controles de calidad siguen lineamientos muy marcados que obtienen diferentes títulos y conseguirlos conlleva trabajo, dedicación y sobre todo inocuidad en los procesos de producción, algunos son los siguientes: (Ascuña, 2012)

Registro sanitario:

Es un documento que lo otorga DIGESA en Perú que autoriza a la una empresa, o persona natural, ha poder fabricar, envasar e importar un producto destinado al consumo humano, este documento se entrega en un plazo de 7 días, una vez haber pasado por los filtros necesarios y cumplir con todos los requisitos necesarios para su obtención. (DIGESA, 2005).

Certificado de origen:

Este certificado permite acreditar el origen de la mercancía que pretende ingresar a un país, este certificado lo emiten las Cámaras de Comercio y su vigencia es indefinida. La documentación que el exportador debe de brindar es

la siguiente, adjuntar una declaración responsable afirmando conocer la normativa aplicable y disponer de documentación que acredite el lugar de fabricación. Los datos que se debe suministrar a la cámara de comercio son: marca y numeración, número y modelo de embalaje, naturaleza de la mercancía y cantidad. (Gómez, 2017)

Certificación orgánica:

Este proceso de certificación y control para los productores de alimentos orgánicos, este garantiza la calidad orgánica de un producto, se verifica el cumplimiento de la norma de producción orgánica que corresponda. Este certificado para el que vende sirve como una herramienta de mercado y para el que compra una garantía de confianza. Su objetivo es asegurar la calidad, previene el fraude y promueve el comercio. (Glastrong, 2017)

Certificación sanitaria:

Se otorga previa solicitud, previa conformidad de los requisitos, tales como: habilitación sanitaria, inspección del lote, y análisis microbiológicos establecidos en la norma sanitaria vigente. (MINSA, 2010)

Sistema HACCP:

Es un sistema que permite identificar, evaluar y controlar peligros que son significativos para la inocuidad de los alimentos. Privilegia el control del proceso sobre el análisis del producto final. (DIGESA, 2005)

Norma BRC British Retail Consortium o Asociación de Minoristas Británicos:

Es un esquema de certificación internacional, esta norma permite calificar a los grandes proveedores. Este se aplica en el proceso de fabricación, en la manipulación y envasado, distribución y almacenamiento de alimentos donde existe riesgo de contaminación. Esta norma contiene requisitos de Análisis de Peligros y de Control Crítico, aquí se describe un sistema de gestión de calidad que este documento y exige el control de las condiciones ambientales de las instalaciones, productos, de todos sus procesos y del personal. (Consultores, s.f.)

2.4. Costo de fabricación y/o adquisición:

Tabla 8

Gastos referidos al proceso

INFORMACIÓN			
Descripción	Cantidad	Precio Unitario S/.	Total S/.
Aceituna Negra	4,252.5 K.	8.30	35,295.75
Procesos de Producción	4,252.5 K.	-	4,200.00
Rotulado (Etiquetas)	12,150	0.11	1,350.00
Empacado	12,150	1.64	19,926.00
Embalado (Cajas)	1,350	0.40	540.00
Embalado (Cintas)	450	4.00	1,800.00
Embalado (Separadores)	1,350	0.10	135.00
Paletizado (Film)	15	33.80	507.00
Paletizado (pallets)	25	25.00	625.00
Total S/.			64,378.75

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO III

ALMACENAMIENTO

3.1. Estrategia de almacenamiento:

El almacenamiento consiste en colocar las mercancías dentro de la zona del almacén destinada a depósito y conservación. Son las distintas operaciones que son necesaria para recibir, almacenar, y mover la mercancía de un lugar a otro. También implica, planificar, organizar e implementar distintos procesos que garanticen el flujo de información y mercancías. La empresa ILO'S OLIVE, desarrolla la estrategia de almacenamiento de la siguiente forma: (Capsa, 2021).

Cuenta con un almacén de instalaciones seguras y firmes, siguiendo con todos los lineamientos establecidos por las autoridades competentes. Está

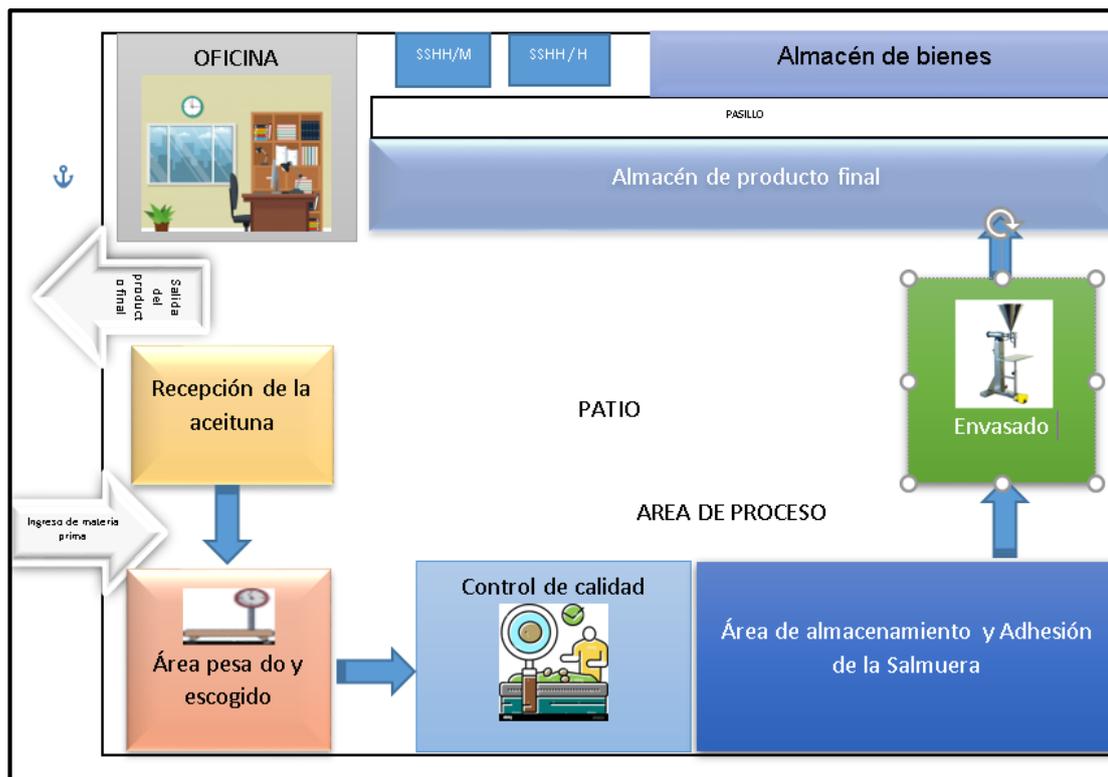
ubicado en Biohuerto Miraflores, sector 5 Mz O Lt 2, en la provincia de Ilo, distrito Alarrobal, departamento de Moquegua.

El lugar es cerrado completamente, distribuidas sus instalaciones de manera pertinente para cumplir con los procesos necesarios para lograr el producto final. Este almacén cuenta con sistema drenaje/ alcantarillado, este proceso no hará que el fruto este expuesto algún tipo de contaminación.

3.2. Lay-out del almacén:

Figura 2

Lay-out del almacén



Nota. Autoría propia

Leyenda

Área administrativa

1. Oficina de administración
2. Control de calidad
3. Vestuario/ SSHH

Área productiva

4. Recepción materia prima
5. Pesado
6. Control de Calidad
7. Almacenamiento y adición de salmuera
8. Envasado
9. Paletizado
10. Almacén de producto final en andenes

3.3. Detalle de mobiliario usado en almacén:

Son importantes para el correcto funcionamiento del proceso productivo, permiten llevar al cabo actividades de inicio a fin, teniendo una ubicación determinada en los diferentes espacios del almacén.

- Balanza Industrial
- Faja transportadora
- Máquina de tapado al vacío
- Transpaleta manual de 2 toneladas
- Escalera

Equipos:

Desarrollan un papel importante para almacenar el fruto, y su registro diario del mismo documentado de la manera correcta, aquí se encuentran todos los implementos necesarios que funcionan de manera manual.

- Tanque de acero inoxidable
- Extintor
- Tachos
- Pallets
- Implementos
- Computadora
- Impresora
- Laptop
- Luces de emergencia

Implementos:

Son importantes para tener una correcta higiene al momento de tener contacto con el producto, estos implementos van dirigidos directamente al personal que trabaja tanto en la producción como en el almacén.

- Guantes
- Mandil
- Herramientas
- Señalizaciones

3.4. Costo fijo de almacén:

Tabla 9

Gastos operativos

CARACTERÍSTICAS	UNITARIO S/.	TOTAL S/.
Maquinarias		
Balanza industrial	1,460.00	1,460.00
Faja transportadora	1,543.00	1,543.00
Máquina de tapado al vacío	558.99	558.99.
Transpaleta manual de 2 toneladas	1,243.00	1,243.00
Escalera	330.00	330.00
Equipos		
Tanque de acero inoxidable	8,500.00	8500.00
Extintor	155.00	155.00
Tachos	120.20	120.20
Pallets (25)	25.00	625.00
Implementos	100.00	100.00
Computadora	2,500.00	2,500.00
Impresora	400.00	400.00
Laptop	2,225.00	2,225.00
Luces de emergencia (3)	80.00	240.00
Implementos		
Guantes	21.00	21.00
Mandil	50.00	50.00
Herramientas	200.00	200.00
Señalizaciones	70.00	70.00
Gastos operativos		
Transporte	800.00	800.00
Personal	6,800.00	6,800.00
Total S/.		25,622.20

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO IV

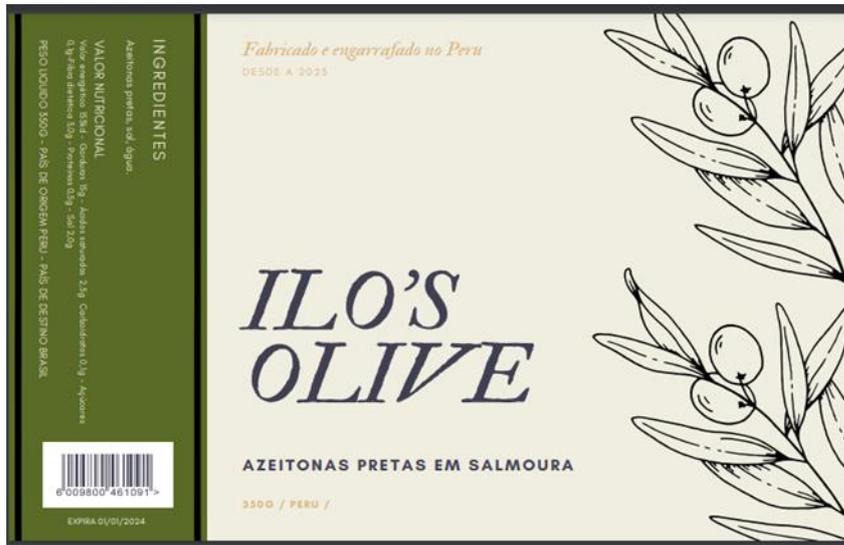
ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO

4.1. Modelos de etiquetas / rotulado del producto:

Uno de los aspectos básicos que van más allá de la inacción del producto es lo referente al rotulado y etiquetado, por ser un elemento de supervisión y control por las autoridades al momento de la comercialización y exportación. El rótulo de los productos es la etiqueta, marca u otra forma en la que se describe de manera escrita o impresa lo que contiene un producto, es decir que informa acerca de las características y propiedades del bien a consumir, requisito indispensable para que el producto pueda salir del país. (INDECOPI, 2013)

Figura 3

Rotulado de la aceituna



Nota. Autoría propia

4.2. Normas técnicas aplicables:

Todas las plantas de producción como las empacadoras deberán contar con un permiso y certificado fitosanitario emitido por parte de SENASA y son las siguientes:

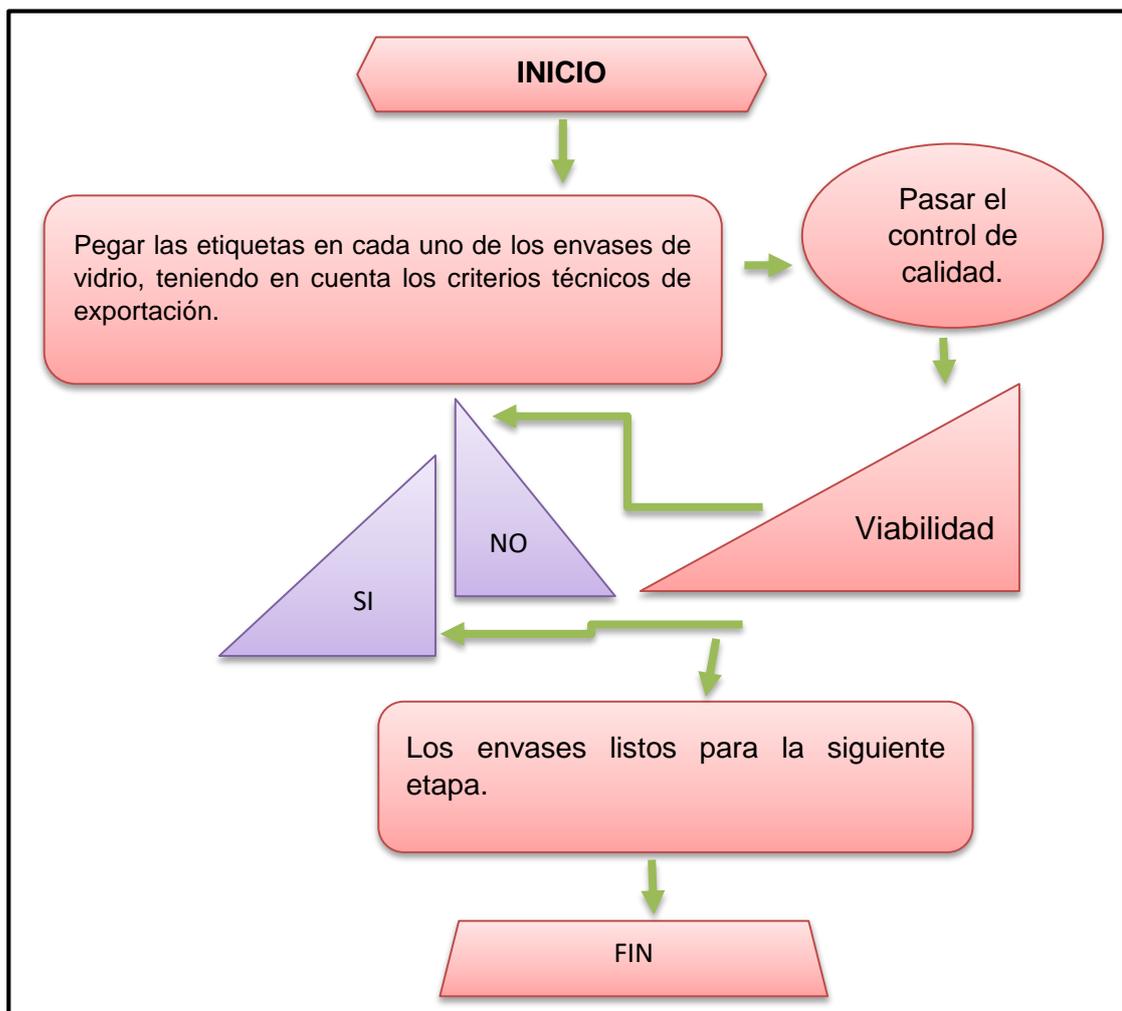
- Certificado de lugar de producción
- Plantas de empaque aprobadas por el SENASA
- Inspección fitosanitaria
- Tratamiento de frío
- Emisión del certificado fitosanitario
- Indispensable tener en cuenta y contar con cada uno de estos documentos para poder exportar un producto desde Perú. (SENASA, 2022)

Según DIGESA todos los alimentos no perecibles deben contar con los permisos de las autoridades pertinentes, también una etiqueta que especifique toda la información necesaria del producto de acuerdo a la normativa. El envase debe estar en perfectas condiciones mostrando inocuidad del alimento. (DIGESA, 2018)

4.3. Proceso de rotulado:

Figura 4

Proceso de rotulado



Nota. Autoría propia

4.4. Tiempos y costos del proceso de rotulado:

Para el proceso de las etiquetas, respecto a los tiempos se considera 3 días de trabajo, 24 horas para que la imprenta nos entregue las 1250 etiquetas con un costo total de 1,350.00 soles; 48 horas serán necesarias para el pegado de las mismas en los frascos, el costo de este proceso es de 1,350.00 soles, incluye la mano de obra, materiales e insumos.

Tabla 10

Tiempos y costos de los rotulados

DATOS		
Detalle	Tiempo	Costo
Impresión (1250 etiquetas)	24 horas	1,350.00
Jornada de trabajo	48 horas	
Total	3 días	1,350.00

Nota: Autoría propia

CAPÍTULO V

EMPAQUE

5.1. Ficha técnica del empaque seleccionado:

Tabla 11

Ficha técnica del empaque

Aspectos principales	
El empaque seleccionado para el proceso de exportación es el frasco de vidrio, ideal para la conservación de este producto, permite que llegue en las condiciones idóneas hasta el consumidor final.	
Características	Su composición es de vidrio Resistente Es reutilizable

Medidas	Diámetro 12.5 cm., x Altura 18.5.
Material	Vidrio
Capacidad	350 g

Nota. Autoría propia

5.2. Criterios usados para la selección de empaque:

Los aspectos que se han considerado como criterios para seleccionar el empaque son exigencias para la exportación, adecuadas al producto y las condiciones necesarias para su conservación (www.mincetur.gob.pe).

Criterio 1:

Porque el material adecuado para este tipo de alimentos, resiste a diferentes temperaturas y permite que el producto tenga un tiempo de vida más prolongado.

Criterio 2:

Son reutilizables, se les puede sacar provecho más de una vez.

Criterio 3.

No pierde su forma, es decir no maltrata con su traslado, conserva su forma hasta llegar a las manos del consumidor final.

5.3. Proceso de empaque:

Tabla 12

Secuencia del empackado

SISTEMA ESTRUCTURAL	
	<p>Las aceitunas pasan por un proceso de lavado y clasificado para continuar con el proceso de empackado.</p>
	<p>Se llevan las aceitunas seleccionadas a los tanques de acero inoxidable, insertando a la vez el líquido de la salmuera y equilibrando el pH del agua hasta alcanzar el punto perfecto para almacenar y posteriormente empackar el producto.</p>
	<p>Una vez el producto empackado en los frascos de vidrio se procede a colocarle las etiquetas de manera manual.</p>
	<p>Mediante una máquina de tapado al vacío se sellarán los frascos, una vez terminado este proceso estarán listos para el siguiente paso.</p>

Nota. Autoría propia

5.4. Tiempo y costo del proceso de empackado:

Para el envasado, respecto a los tiempos se considera 3 días de trabajo, 12 horas para la selección del producto y 72 horas serán necesarias para insertar el producto en su envase, posterior a ello sellarlo con las maquinas pertinentes con las ayuda del personal, se consideran todos los costos a un valor de 19, 925.00 soles.

Tabla 13

Datos referenciales

DETALLE	TIEMPOS	COSTOS S/.
Envases 12,250		19,926.00
Selección del producto	12 horas	
Proceso	72 horas	
Total	4 días	19,926.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO VI

EMBALAJE

6.1. Ficha técnica del embalaje seleccionado:

Tabla 14

Ficha técnica del embalaje

CARACTERÍSTICAS	
Aspectos principales	
<p>El embalado seleccionado para el proceso de exportación es la caja de cartón doble corrugado, debido a su durabilidad y seguridad que ofrece que es ideal para el transporte de este tipo de envases.</p>	
Características	<p>Son ligeras y resistentes Reutilizables Permiten agrupar los envases Fácil de transportar</p>

Medidas	Largo 49cm., x Ancho 40cm., x Alto 20cm.
Material	Cartón doble corrugado
Capacidad	25 kg.

Nota. www.rajapack.com

Las cajas de cartón doble corrugadas, son ideales para este tipo de envase que se desea exportar, ya que mantiene, conserva y protege el producto como es la aceituna negra en salmuera, en sus diferentes presentaciones, también las cajas permiten colocar datos importantes de lo que contiene.

6.2. Criterios usados para la selección del embalaje:

Resaltando los aspectos importantes por los que se ha considerado este empaque como el ideal para el transporte de la aceituna negra en salmuera, considere los siguientes criterios:

Criterio 1:

Reducen la exposición a la luz en un 90 % del producto, esto mantiene en una temperatura ideal al producto.

Criterio 2

Brinda protección frente a la humedad y el oxígeno, lo que permite que los productos se conserven por un mayor tiempo.

Criterio 3:

Gracias a su poco peso, permite trasladar la mercancía con mayor facilidad.

6.3. Proceso de embalaje:

Tabla 15

Secuencia del embalaje

Sistema Estructural	
	<p>Las aceitunas pasan por un proceso de lavado y clasificado para continuar con el proceso de empacado.</p>
	<p>Se llevan las aceitunas seleccionadas a los tanques de acero inoxidable, insertando a la vez el líquido de la salmuera y equilibrando el pH del agua hasta alcanzar el punto perfecto para almacenar y posteriormente empacar el producto.</p>
	<p>Mediante una máquina de tapado al vacío se sellarán los frascos, una vez terminado este proceso serán almacenados hasta su distribución.</p>
	<p>Una vez listos los frascos, se distribuyen los envases de vidrio con las aceitunas en las cajas seleccionadas que conteniendo 12 envases cada una. Estas se sellan debidamente con cinta de embalaje.</p>

Nota. Autoría propia

6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje:

Para el embalado se determinó como tiempo para el sistema del producto 3 días, 12 horas de selección del bien, y 72 horas para el proceso del empaçado, el precio de los materiales a utilizar se divide de la siguiente manera: las 1,350 cajas tienen un valor de 540.00 soles, los 1,350 separadores para los frascos 135.00 soles y por último las 450 cintas con un costo de 1,800.00 soles, siendo un costo total de 2,375.00 soles.

Tabla 16

Información del proceso

DESCRIPCIÓN	TIEMPOS	COSTOS S/.
Cajas 1,350		2,375.00
Selección del producto	12 horas	
Proceso (jornada e insumos)	24 horas	
Total	3 días	2,375.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO VII

UNITARIZACIÓN

7.1. Ficha técnica del pallet seleccionado:

Tabla 17

Información técnica

CARACTERÍSTICAS	
Descripción	
<p>El pallet seleccionado para el proceso de exportación es el europeo. Es también llamado "europallet" su producción está fijada internacionalmente por la norma ISO 3676, aunque esta normativa también incluye el resto de medidas estándar.</p>	
Modelo	Europeo

Medidas	1,200 x 800 mm
Material	Madera
Capacidad	1,500 kg.
Certificación	ISO 3676

Nota. Autoría propia

7.2 Criterios usados para la selección del pallet:

Los aspectos que se han considerado como criterios para seleccionar el pallet son exigencias para la exportación, esta técnica cada vez se ha ido extendiendo más en la logística, ya que se ha comprobado que tiene multitud de ventajas. A continuación, mencionamos algunas de los principales criterios para su elección. (www.mincetur.gob.pe).

- Facilitan el transporte, carga y descarga de los productos agilizando el proceso de paletizado.
- Facilita control de inventario y disminuye costos en etiquetado (una sola etiqueta)
- Mejor utilización del espacio del piso y del espacio vertical (aéreo)
- Mayor seguridad en los trabajadores que manipulan esta mercancía.
- Por su material de madera es muy resistente a golpes o manipulación brusca con mercadería.
- El costo de las parihuelas es bajo y se utiliza en el 90% de las exportaciones e importaciones.

7.3. Proceso de paletización:

Tabla 18

Secuencia del paletizado

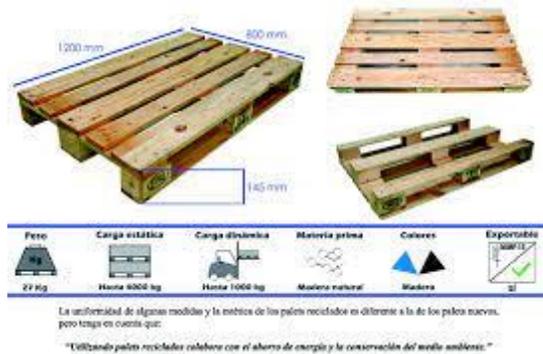
SISTEMA ESTRUCTURAL	
	<p>Las aceitunas pasan por un proceso de lavado y clasificado para continuar con el proceso de empacado.</p>
	<p>Se procede a colocar las aceitunas en los envases, y mediante la máquina de tapado en seco, se procede a sellarlas con la tapa.</p>
	<p>La tercera fase de este proceso consiste en colocar los envases de vidrio con las aceitunas en el embalado seleccionado conteniendo 12 envases.</p>
	<p>Una vez culminado el empacado, se agrupan todas las cajas en los pallets, con 6 cajas de base y 9 de altura, teniendo un total de 54 cajas por pallet.</p>
	<p>La última fase consiste en embalar todas las cajas ya ubicadas en el pallet con la ayuda de una cinta film.</p>

Nota: Autoría propia

7.4. Plano de estiba del pallet:

Figura 5

Estructura de las parihuelas



Nota. Autoría propia

7.5. Tiempo y costo del proceso de paletizado:

Se determinaron 24 horas para la selección de los pallets incluyendo aquí la desinfección de cada uno; 24 horas para posicionar las cajas dentro de los 25 pallets para luego se envolverlas en cinta film quedando así listos para transportar, incluye aquí el costo de los pallets y la cinta film sumando un total de 1,132.00 soles.

Tabla 19

Información del proceso

DESCRIPCIÓN	TIEMPOS	COSTOS S/.
Pallets 25		1,132.00
Selección del producto	24 horas	
Proceso	24 horas	
Total	2 días	1,517.86

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO VIII

CONTENEDORIZACIÓN

8.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado:

Tabla 20

Datos relevantes del contenedor

ASPECTOS PRINCIPALES	
Contenedor de 40 Pies	

TIPO STANDARD	
CARACTERÍSTICAS	
Medidas	2.25mx2.34mx2.39m
Volumen	12.58m
Capacidad máxima	29000kg

Nota. Autoría propia

8.2. Criterios usados en el contenedor:

Para exportar necesariamente la empresa ILO´S OLIVE tiene que contar con un contenedor acorde a sus necesidades, considerando la cantidad a exportar y sus características del mismo, se escogió el contenedor standard de 4º pies por las siguientes razones:

Criterio 1:

Es el más adecuado para mercancías en general y que no necesitan condiciones ambientales especiales.

Criterio 2:

Tiene gran capacidad y volumen, lo que permite que ingresen la cantidad necesaria de pallets que necesitamos distribuidos de una manera correcta.

Criterio 3:

Es ideal para una carga y descarga segura de la mercancía, es decir cuenta con los espacios necesarios tanto para la colocación de los pallets dentro del contenedor, como para retirarlos del mismo.

8.3. PROCESO DE CONTENEDORIZACIÓN:

Tabla 21

Secuencia del sistema para el contenedor

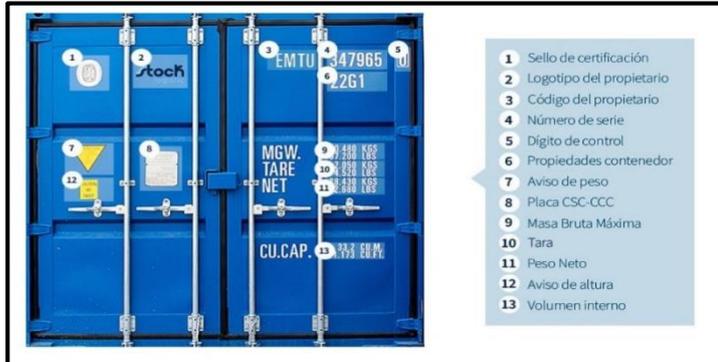
PROCESO	
	Para iniciar con la secuencia empezaremos por distribuir las cajas de manera correcta en los pallets.
	Una vez ya paletizadas las cajas, serán distribuidos dentro del contenedor, de tal manera que ingresen los 25 pallets.
	Concluido el paso anterior, con una grúa se procede al levantado y colocado del contenedor dentro del buque.
	Finalmente el contenedor es debidamente colocado dentro del buque para la exportación.

Nota. Autoría propia

8.4. Plano de estiba del contenedor:

Figura 6

Plano de estiba del contenedor



Nota. www.stocklogistic.com

8.5. TIEMPO Y COSTO DE CONTENEDORIZACIÓN:

La tabla 23 Muestra el costo total del procedimiento de contenedor como tiempo total de esta secuencia es de 1 día de jornada , siendo el costo 2800.00 soles, que incluye el alquiler del contenedor, la ubicación del pallet, el traslado con grúa al buque y finalmente el proceso.

Tabla 22

Información de pallet para la exportación

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

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO IX

TRANSPORTE

9.1. PROVEEDOR DEL TRANSPORTE INTERNO

Empresa: Shalom Empresarial Ilo

Es una empresa de transporte de carga y encomiendas, especializada en dar soluciones rápidas a la necesidad de transporte de mercancías. Cuentan con una red de 90 agencias a nivel nacional y con más de 20 años de experiencia en el rubro de transporte.

Dirección: Ciudad Pescador Mz. E Lote 30 Ilo

Celular: 941086596

Correo: info@shalom.com

Empresa: Marvisur Ilo

Cuenta con la mayor experiencia en el transporte de carga de productos para exportar, los vehículos están acondicionados para proteger, ventilar y generar frío para que la mercadería este bien conservado.

Agencia de transportes en la provincia de Ilo

Dirección: Mz. E Lote 23 Urb. Costa Azul

Teléfono: (053) 482185

Correo: comercial@marvisur.com

9.2 COSTO DE TRANSPORTE INTERNO

Tabla 23

Gastos de transito interno

INFORMACIÓN			
Ilo Callao	1,014.3 Kilómetros	\$ 600	S/. 2,520.00

Nota: Autoría propia

9.3. Proveedores de transporte internacional:

Empresa: Mediterranean Shipping Company (MSC)

Rubro: Marítima del Callao

Condición: Habilitado

Teléfono: +5116137200

Dirección: Av. Alvarez Calderon Nro. 185 Int. 501 (Esquina Con Miguel Dasso)

Email: bol-info@msc.com

Empresa: Hapag Lloyd

Condición: Habilitado

Dirección: Av. Elmer Faucett S/n, Callao 07026

Teléfono: 952 852 369

9.4. Cotización de flete marítimo y aéreo:

Tabla 24

Cotización de flete marítimo

DETALLE			
Perú (Callao) Brasil (Sao Paulo)	\$ 850	S/. 3,570.00	5 días

Nota: Autoría propia

CAPÍTULO X

SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1. AGENTES DE ADUANA

Empresa: Ransa

Dirección: Av. Jorge Chávez 154 piso 10, Miraflores

Teléfono: (1) 313.6000

Servicios:

Es una de las principales agencias de aduana del Perú, habiéndose especializado en operaciones aduaneras de importación y exportación para el sector minero y energético, consumo masivo, industria, agroindustriales y alimentos.

Figura 7

Agente de aduanas



Nota. www.ransa.com

Empresa: Transpacific Cargo

Dirección: Calle Pedro Donofrio 272 Urb. El Águila - Callao

Teléfono: (511) 652 9741

Servicios:

En transporte internacional, comercio exterior y logística, nuestra principal labor es facilitar los procesos desarrollando negocios de manera eficiente en el tiempo oportuno. Contamos con socios estratégicos en todo el mundo: Transpacific Cargo junto a nuestra network de agentes de carga internacional se compromete a brindarle un servicio personalizado en base a sus necesidades.

Figura 8

Agente de aduanas



Nota. www.transpacificcargo.pe

10.2. Costo de Agenciamiento:

Tabla 25

Cotización de la empresa



CALLAO, [REDACTED] 2022	Señores: [REDACTED]
PROFORMA [REDACTED]	[REDACTED]
Despacho N° [REDACTED]	RUC: [REDACTED]
Régimen: EXPORTACIÓN PARA EL COMERCIO	[REDACTED]
Aduana: MARITIMA CALLAO	Teléfono: [REDACTED]
Nave / Avión:	Fax: [REDACTED]
Tipo de cambio:	Contenido: [REDACTED]
Peso bruto: 0.00	Destino: BRASIL – SAO PAULO
Valor CIF 106,548.75	Fecha de Llegada: [REDACTED]
FOB 108,949.05	Flete US\$ 850 Seguro US\$ 350
Valido: 15-01-2023	

Carga de productos

Observaciones:

Partida:

IGV (Exonerado)	17,431.85
IPM	2,178.98
Total Aduana	S/. 2,178.98
Agente de aduanas	1,960.01
Emisión BL	1,050.00
Derecho de embarque	1,771.60
Visto bueno	672.00
Deposito temporal	231.00
Courrier	159.60
Gastos administrativos	840.00
Carga	406.56
Total Gastos	S/. 7,090.77
Total General	S/. 9,269.75

SON: NUEVE MIL DOSCIENTOS SESENTA Y NUEVE CON 75/100 SOLES

Av. Bertello Balatti Mz. "C" Lt. 14 Urb. Los Jazmines – Callao Provincia Constitucional del Callao
Teléfono: 01 574-2614

E-mail: contacto@logisticainternacionaladuanera.com
Web: www.logisticainternacionaladuanera.com

10.3. Aseguradoras:

Tabla 26

Empresas de seguro

Empresas	Costos \$
MAPFRE	400.00
RIMAC	380.00
LA POSITIVA	350.00

Nota. Autoría propia

10.4. Póliza de seguros:

Empresa: RIMAC

Dirección: Las Begonias N°475, piso 3, San Isidro, Lima

Servicio: Seguro de transporte de mercancía, Protege tu mercadería durante su transporte ante riesgos de daños y/o pérdida.

Figura 9

Logo de la empresa



Nota. www.rimac.com.pe

10.5. Depósitos temporales:

RANSA:

Ofrecemos desde almacenes en tránsito hasta almacenamiento de carga en stock. Asimismo, realizamos almacenamiento para carga especializada como grano, material peligroso y congelado.

Figura 10

Logo de la empresa



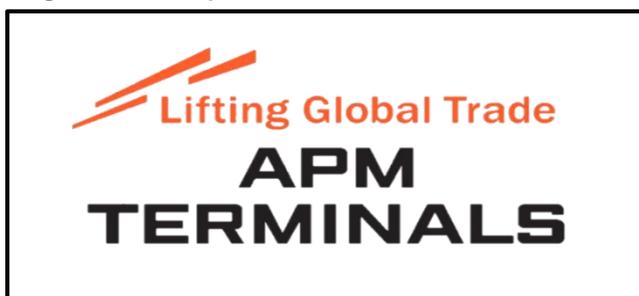
Nota. www.ransa.com

APM TERMINALS:

Los clientes tienen la oportunidad de acceder a una nueva alternativa para planificar sus operaciones logísticas de una manera diferente a la que tradicionalmente vienen utilizando, haciendo uso del Depósito Temporal.

Figura 11

Logo de la empresa



Nota. www.apmterminals.com

CAPÍTULO XI

INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO

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

Puertos en el Perú:

El terminal Portuario del Callao, es un puerto marítimo ubicado en la costa central del Perú, en el Pacífico sur-oriental, situado en la Provincia Constitucional del Callao.

El 63% de las cargas que moviliza son en contenedores, un 20% granel sólido, un 9% granel líquido, 6% carga general y 1% carga rodante. Esto se realiza mediante sus tres muelles. El terminal Muelle Sur esta

Aproximadamente el 63% de la carga que moviliza es contenedorizada, 20% granel sólido, 9% granel líquido, 6% carga general y 1% carga rodante. Esto lo

hace con tres muelles. El Terminal del Muelle Sur está especializado en operaciones de contenedores, el terminal del Norte es de usos múltiples, y hay también en el norte un pequeño terminal especializado en minerales.

Aeropuertos en el Perú:

El Aeropuerto Internacional Jorge Chávez se encuentra en Callao, es el aeropuerto más importante de Perú y cuenta con un centro logístico de 12 mil metros cuadrados, Aeropuerto Internacional Alejandro Velasco Astete se trata del considerado como el segundo mejor aeropuerto de todo Perú y se encuentra en la ciudad de Cusco, una de las ciudades más turísticas del país., también está el aeropuerto Alférez Alfredo Rodríguez Ballón ubicado en la ciudad de Arequipa, (www.xixerone.com)

Figura 12

Mapa del terminal portuario del Callao



Nota. www.xixerone.com

Para la exportación de la aceituna puesta en salmuera, el lugar de destino es el país de Brasil, este país cuenta con varios puertos, se enumerarán y precisarán los diez más importantes.

- Puerto de São Francisco do Sul: Ubicado en São Francisco do Sul, ciudad costera de Santa Catarina. En 2020, El puerto es abastecido por el ferrocarril de la Línea São Francisco, que tiene operaciones comandadas por la empresa de logística RUMO.
- Puerto de Vitória (ES): Ubicado en la ciudad de Vitória, en el estado de Espírito Santo. En este sentido, el acceso al puerto por vía férrea se realiza por la Estrada de Ferro Vitória a Minas - EFVM, por Vale S.A., y por Ferrovia Centro-Atlântica S.A., en la red Centro-Este.
- Puerto de Santarém: El Puerto de Santarém, ubicado en la ciudad de Santarém, en Pará, fue inaugurado el 11 de febrero de 1974, con una longitud total de 520 metros, siendo también uno de los principales puertos brasileños, y está en constante crecimiento. Puerto no tiene acceso terrestre por ferrocarril, solo por carretera. A pesar de ello, también existen proyectos para la construcción de ferrocarriles cercanos, que permitan el acceso ferroviario al puerto.
- Puerto de Vila do Conde: Ubicado en el municipio de Barbacena, en el interior del estado de Pará, el Puerto de Vila do Conde es otro importante puerto nacional, y se encuentra entre los principales puertos brasileños. Actualmente, el puerto solo se abastece de instalaciones fluviales y viales, ya que no hay ferrocarril que llegue al puerto.
- Puerto de Itaqui: Ubicado en São Luís en Maranhão, Porto do Itaqui también figura en la lista de los principales puertos brasileños. Con conexión directa a dos ferrocarriles, Transnordestina y Ferrovia São Luís-Teresina, el Puerto de Itaqui es el sexto puerto con mayor manejo de carga en 2020.

- Puerto de Suape: Ubicado en la región metropolitana de Recife, en Pernambuco, es el puerto público más grande de la región Nordeste. En tierra, se abastece de carreteras y ferrocarriles y, por ferrocarril, el Ferrocarril Nova Transnordestina es el principal agente de este movimiento.
- Puerto de Rio Grande: Ubicado en el municipio de Rio Grande, en el estado de Rio Grande do Sul, el Puerto de Rio Grande es el cuarto puerto más grande en movimiento en el último año. El acceso al puerto por ferrocarril es a través de Ferrovía Sul-Atlántico S / A, red sur, y Rede Ferroviaria Federal S.A. (RFFSA), importantes ferrocarriles del sur de Brasil.
- Puerto de Itaguaí: Puerto de Itaguaí está ubicado en el Estado de Río de Janeiro. El acceso al puerto, por ferrocarril, es bastante amplio. Entre los principales ferrocarriles con acceso al puerto, MRS Logística, que conecta el puerto con São Paulo y Minas, y el Ferrocarril Centro-Atlántica que conecta el puerto con varios estados, como Minas Gerais, Espírito Santo, Sergipe, Goiás y São. Paulo.
- Puerto de Paranaguá: Ubicado en Paraná, el Puerto de Paranaguá es el principal exportador de productos agrícolas, especialmente soja. El acceso ferroviario al puerto es vía Ferrovía Sul-Atlántico S / A, Red Sur, de Rede Ferroviaria Federal S.A. (RFFSA).
- El puerto de Santos: Ubicado en la Baixada Santista, el Puerto de Santos es, sin duda, la estación portuaria más importante del país. El acceso ferroviario al puerto se realiza a través de dos bucles, organizados por RUMO Logística (bucle sur) y MRS Logística (bucle norte). Por conveniencia se elegirá el puerto de Santos, ya que es el puerto más cercano al proveedor.

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

Se elegirá el Puerto de Santos debido a la ubicación, además es el puerto que siempre encabeza la lista de mayores movimientos de carga del país. Ubicado en la Baixada Santista, se encuentra a 70 kilómetros de la ciudad más grande de Brasil, Sao Paulo, el Puerto de Santos es, sin duda, la estación portuaria más importante del país. El puerto tiene una superficie de 7,8 kilómetros cuadrados y uno de sus puntos fuertes es la amplia gama de transportes que conecta el puerto con el exterior. Dispone de red de carreteras, dos líneas de ferrocarril, acceso por vías navegables e incluso conexión por vía aérea, disponiendo de aeropuertos en un radio menor a 150 kilómetros.

Figura 13

Puerto de Santos



Nota. www.puertosbrasil.net

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

Principales puertos de Brasil:

- Santos
- Rio de Janeiro
- Paranaguá

Principales aeropuertos de Brasil:

- Sao Paulo

Capacidad:

El puerto brasileño de Santos es el puerto más grande de Sudamérica, con más de 90 millones de toneladas de productos manejados por año y con una capacidad de almacenamiento de casi 700 mil metros cúbicos de productos líquidos y más de 2.5 millones de toneladas de productos sólidos a granel.

11.4 Proceso de importación y nacionalización en el país destino:

Es el régimen aduanero que permite el ingreso legal de mercancías provenientes del exterior, para ser destinadas al consumo, las mercancías extranjeras se considerarán nacionalizadas cuando quedan expeditas para su levante, momento en que culmina el despacho de importación. Las mercancías extranjeras importadas en zonas de tratamiento aduanero se considerarán nacionalizadas respecto a dichos territorios (www.aduanet.gob.pe)

11.5 Requisitos para importar muestras sin valor comercial:

Cualquier producto o mercadería exportado o importado bajo esa condición con la finalidad de demostrar sus características y que carezca de todo valor

comercial, ya sea porque no lo tiene debido a su cantidad, peso, volumen y otras condiciones de presentación, o porque ha sido privado de ese valor mediante operaciones físicas de inutilización que eviten toda posibilidad de ser comercializadas, también se consideran muestras sin valor comercial, aquellas mercaderías cuyo empleo como muestra implica su destrucción por des gustación, ensayos, análisis, tales como productos alimenticios, bebidas, perfumes, químicos, farmacéuticos y otro productos.(www.acavir.com)

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

Empresa: Tecnología

Dirección: Calle Cristovão de Vita 260

Teléfono: (11) 98426-7610

Servicios: Es una empresa que estructura el almacenamiento respetando las características del cliente y los requerimientos de los órganos de control, se controla en detalle toda la cadena logística con medición de flujos de entrada y salida, además de mapear la estimación de inventario.

Figura 14

Servicios logísticos



Nota. www.tecnologa.net

Empresa: Dzl Logistica Internacional

Dirección: Av. Brigadeiro Luís Antônio, 487 Bela Vista, São Paulo

Teléfono: 01317-000

Servicios: Es una empresa que ofrece servicios logísticos y está ubicada en Sao pablo, la dirección exacta es la siguiente.

Figura 15

Servicios logísticos



Nota. www.dzllogistics.net

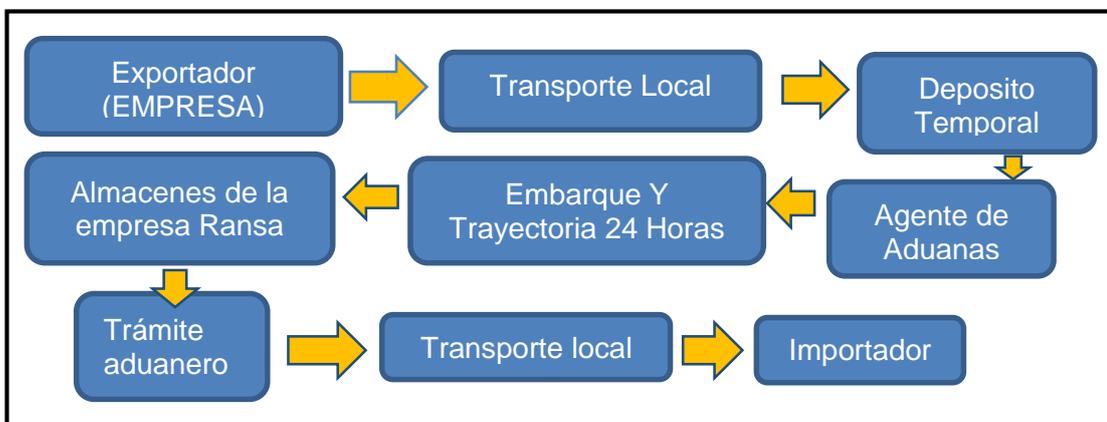
CAPÍTULO XII

DISTRIBUCIÓN

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

Figura 16

Fases de secuencia comercial



Nota. Autoría propia

12.2 Identificación y descripción de canales de distribución:

Los principales canales de distribución son específicos para una empresa para entregar los productos demandado por un consumidor final, teneos varios canales, pero escogimos cuatro de los cuales creemos que son básicos para venta de nuestro producto a exportar

Canal detallista:

Este contiene un intermediario de manera que el productor vende al minorista y este al consumidor final, también conocido como canal corto

Canal directo:

El producto vende directamente al consumidor final, siendo el canal de distribución más corto

Canal distribución:

Este canal contiene dos intermediarios de manera que es productor vende a un mayorista, esta compra cantidades grandes para vender a los minoristas también conocidos como canal mayorista o canal largo.

Canal agente/bróker:

Este contiene tres intermediarios, esto dice que el producto contrata los servicios de un agente para que este contacte con mayorista para la venta correspondiente y esta venda los minoristas y por último este al consumidor final.

(Acosta, 2017)

12.3 Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto

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

Figura 17

Canal seleccionado



Nota. Autoría propia

12.4 Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados) volúmenes mínimos, etc.:

Incoterm FOB Obligaciones del Vendedor:

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

- El vendedor debe proporcionar el embalaje requerido para el transporte de la mercancía.

Incoterm FOB Obligaciones del comprador

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

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

La empresa Ilo's Olive tendrá un desarrollo sostenible, los cuales se espera mejorar los siguientes aspectos:

- Generar una ventaja competitiva
- Disminución de costos por el uso eficiente de recursos
- Mejora de la imagen corporativa
- Mejora del clima laboral y fidelización de trabajadores
- Oportunidad de ingreso a nuevos mercados

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

Los estragos económicos de la pandemia han afectado los niveles de inflación de todos los países, por lo que las empresas deben estar prevenidas ante el aumento de precios, especialmente de materias primas para la fabricación de sus productos. Es indiscutible que las emociones interfieren en el comportamiento de los consumidores. Por eso, otra de las tendencias fuertes para este año es el estudio de las reacciones de la mente humana ante los estímulos de una marca; principalmente sus anuncios publicitarios en diferentes formatos, logos, colores, empaques y diseños de productos.

CAPÍTULO XIII

MATRIZ DE COSTO DE EXPORTACIÓN

Tabla 27

Costos de la exportación

Gastos Aduaneros	Costo \$	Costo S/.
Agente de aduanas	466.67	1,820.01
Emisión BL	250.00	975.00
Derecho de embarque	421.81	1,645.06
Visto bueno	160.00	624.00
Deposito temporal	55.00	214.50
Courrier	38.00	148.20
Gastos administrativos	200.00	780.00

Certificado de origen	9.23	36.00
Certificado signatario	95.85	373.82
Carga y estiba al contenedor	96.80	377.52
Transporte interno	1,765.14	2,340.00
Imprevistos	1,000.00	3,900
Gastos	4,558.50	13,234.11
Total	4,558.50	13,234.11

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO XIV

EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA

14.1. Costos de oportunidad de capital:

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

Tabla 28*Flujo de caja económico*

Datos	0	1	2	3	4	5
Ingresos		107,226.18	113,659.75	120,479.34	127,708.10	135,370.58
Costo fijo		3,097.60	3,283.46	3,480.46	3,689.29	3,910.65
Mano de obra		15,384.60	16,307.68	17,286.14	18,323.30	19,422.70
Producción		62,001.24	65,721.31	69,664.59	73,844.47	78,275.14
Gasto de venta y administración		6,236.32	6,610.50	7,007.13	7,427.56	7,873.21
Costo del palet		2,504.52	2,654.79	2,814.08	2,982.92	3,161.90
Gasto de exportación		13,575.28	14,389.80	15,253.18	16,168.38	17,138.48
Flujo CE	10,472.60	4,426.62	4,692.22	4,973.75	5,272.18	5,588.51
Costo de oportunidad	13.25%					
VAN	6,725.00					
TIR	36%					

Los datos están expresados en dólares \$

14.2 VAN:

El VAN del flujo de caja económico de la empresa ILO'S OLIVE S.A , es de \$6,725.00 en el plazo de 5 años en tal sentido, se evidencia que el producto a exportar es viable.

14.3 TIR:

El TIR es flujo de caja económico de la empresa ILO'S OLIVE, es positivo con un 36% esto quiere decir que el proyecto es rentable.

CONCLUSIONES

1. Se pudo desarrollar la estructura del presente proyecto dividido por catorce capítulos cuya información fue valiosa e importante para poder tener mayor conocimiento acerca de cómo es un proceso de exportación hacia distintos mercados en el mundo.
2. De acuerdo a información relevante del mercado Brasileño fue favorable y beneficioso exportar y comercializar el producto específicamente a Sao Paulo, debido a que es uno de los mercados con mayor potencial respecto a consumo de Aceituna, además hoy en día buscan productos con alto valor nutricional y que contribuyan a la salud humana.
3. Los resultados de los indicadores económicos y financieros indican que el presente proyecto de exportación es viable y rentable por tener un VAN superior a cero y una TIR mayor a la tasa que se espera recuperar la inversión.
4. El trabajo se desarrolló cumpliendo con la estructura y los lineamientos, los argumentos son sustentados por fuentes objetivas y se procedió a su análisis para una mejor comprensión.

RECOMENDACIONES

1. En base a la información obtenida para el proceso de exportación de Aceituna a Brasil, es importante analizar otras ciudades de Brasil, donde también pueda venderse el producto, de tal forma manera se pueda incrementar las ventas y expandir nuestro producto.
2. Realizado el proceso de exportación, para nuevos procesos se recomienda contar con diversos agentes de adunas que permitan una viabilidad de los tramites y documentación para que la entrega del producto se puede entregar en los tiempos y plazos establecidos por la empresa importadora.
3. Formar alianzas y mantener buena relación con el proveedor de aceituna, de las distintas ciudades productoras del mismo, cuya finalidad seria utilizar como un plan de contingencia ante un posible incremento de demanda del producto del aceituna en Brasil.
4. Visto los aspectos positivos y negativos en el desarrollo del proyecto de exportación se puede recomendar que los gestores involucrados en el proceso de exportación puedan tener capacitaciones en base al conocimiento de los beneficios que se tienen en el país de origen y destino además de los cambios en las normativas de los tratados comerciales.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Ministerio de Transporte y Comunicación (MTC). (2021). *Empresas autorizadas del transporte de carga general en el ámbito nacional*.

<https://www.gob.pe>

SIICEX - Rutas Marítimas. (15 de octubre de 2022). *Ruta marítima de Perú a Brasil*.

<https://rutasmaritimas.promperu.gob.pe>

SUNAT. (31 de Diciembre de 2019). *Consulta de agentes de aduana*.

<http://www.aduanet.gob.pe>

Ministerio de Transporte y Comunicación (MTC). (2022). *Empresas autorizadas del transporte de carga general en el ámbito nacional*.

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

Ascuña (2012). *Control de calidad un enfoque integral y estadístico*. Editorial Tecnológica de costa Rica.

Hospital Sant Joan de Déu Barcelona (2022). *Guía metabólica*

<https://metabolicas.sjdhospitalbarcelona.org>

Guevara, Américo (2015). *Procesamiento de aceituna* [Trabajo de postgrado, maestría, Universidad Nacional Agraria La Molina].

<http://www.lamolina.edu.pe>

INDECOPI (2013). *Guía informativa sobre rotulado*.

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

DIGESA (2018). *Resolución Ministerial 822*

<http://www.digesa.minsa.gob.pe>

Volca (2022). *Costo de oportunidad*

<https://www.volca.com>

Acosta, (2017). *Canales de distribución*. Editorial DELTA

dzl Logistics, (2022). *Servicios logísticos*

<https://www.dzllogistics.net>

Tecnologa, (2022). *Servicios logísticos*

<https://www.tecnologa.net>

Puertos Brasil, (2022). *Puertos Brasil*

<https://www.puertosbrasil.net>

APM Terminals, (2022). *Depositos temporales*

<https://www.apmterminals.com>

Ransa, (2022). *Depositos temporales*

<https://www.ransa.com>

Rimac, (2022). *Póliza de seguro*

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

Transpacific Cargo, (2022). *Agente de aduanas*

<https://www.transpacificcargo.pe>