



UNIVERSIDAD ALAS PERUANAS

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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE CAFÉ ORGÁNICO A MIAMI-
ESTADOS UNIDOS”**

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

PRESENTADO POR

Bach. CALDERON REYNA, ALEX ALEJANDRO

<https://orcid.org/0000-0003-1112-2698>

ASESOR

MBA GARCIA BARRETO, JULIO SEBASTIAN

<https://orcid.org/0000-0002-4311-7538>

CHACHAPOYAS – PERÚ

2022

DEDICATORIA

A mi madre y padre que significan mucho para mí y toda mi familia y a los que hoy no se encuentran físicamente presentes, a mis docentes y amigos pero que me acompañan y se transformaron en una parte importante de mi vida.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios, y a todo el que me apoyo en esta etapa de mi vida.

INTRODUCCIÓN

En el Perú la mayor parte del café provienen de caficultores que sus terrenos de la plantación no excede las 3 hectáreas, las cuales sus economías no son tan buenas, cada uno de ellos se esfuerzan todos los días para mejorar sus condiciones de vida y poder acceder en algún momento a exportar su producto, el objetivo principal de la elaboración de este trabajo es establecer el proceso de exportación definitiva del café orgánico hacia el mercado de Miami en Estados Unidos. Los objetivos específicos son; reconocer la partida arancelaria del café orgánico y determinar los costos de adquisición de nuestro producto con diversos proveedores; identificar los métodos y formas de etiquetado, empaque y embalaje de nuestro producto para su exportación; identificar los procesos y cuantificar los costos de logística interna respecto a la unitarización, contenedorización y transporte de nuestro producto y definir la matriz de costos y la evaluación económica-financiera de nuestro proyecto de exportación.

El Perú posee un clima exquisito para la producción de café orgánico, y que muchos de esto no son aprovechados por falta de asesoramiento por parte de las autoridades y empresarios privados.

El café se ha vuelto uno de los productos más solicitados de los mercados extranjeros y sería una fuente de ingreso tanto para el país como para los mismos productores.

Es ahí donde se tiene que insistir mediante el gobierno para que implemente una política pública en favor de los productores de café orgánico e incrementar la producción de la misma.

En esta oportunidad nuestro estudio va dirigido a todas las personas que quieran realizar exportación del café orgánico al mercado de los estados unidos, un mercado altamente potencial en el consumo de café y con un índice de incremento de importación del 15% anual para este cultivo agropecuario.

En el presente trabajo realizaremos un estudio detallado descriptivo y explicativo; en la cual se detallarán 14 capítulos en los cuales el primer capítulo será producto a exportar; el segundo capítulo, aprovisionamiento; tercer capítulo, almacenamiento; capítulo cuatro, rotulado y etiquetado técnico; quinto capítulo, empaque; sexto capítulo, embalaje; séptimo capítulo, unitarización; octavo capítulo, contenedorización; noveno capítulo, transporte; decimo capítulo, servicio de soporte al comercio internacional; onceavo capítulo, la distribución física en el país importador; doceavo capítulo, distribución; treceavo capítulo, matriz de costos de exportación; como último punto de nuestro proyecto se va realizar el análisis económico financiero y determinar si nuestro proyecto es viable o no antes de emprender nuestro negocio.

RESUMEN

El presente trabajo que se realiza de forma descriptiva; se desarrollaron los procesos que se debe de seguir para realizar la exportación de café orgánico al mercado de Miami en los estados unidos, desde la recolección del producto inicial hasta el último capítulo; durante nuestro trabajo se identificó el material de envasado, etiquetado y embalaje, así como los productos de apoyo como la utilización de pallets de madera con sus mediadas de acuerdo a la medida de nuestro contener a utilizar lo cual será de 40 ft. Se dio a conocer que nuestro capital inicial será de S/. 285000.00 los cuales con la cantidad de ventas que se va realizar se obtendrá márgenes de ganancia y recuperación de nuestra inversión en el cuarto mes de haber empezado las operaciones, de igualo manera determinamos que el VAN será de 126091.91 con una TIR del 36.07% y un Ratio de Costo Beneficio de 1.68; haciendo que nuestro producto sea rentable.

INDICE DE CONTENIDOS

DEDICATORIA.....	ii
AGRADECIMIENTO.....	iii
INTRODUCCIÓN.....	iv
RESUMEN.....	vi
CAPITULO I.....	14
1. PRODUCTO PARA EXPORTAR.....	14
1.1. La Ficha Técnica de nuestro Producto.....	14
1.2. Clasificación arancelaria del producto.....	16
1.3. Flujograma del proceso productivo	17
1.3.1 Recepción del grano del café:.....	18
1.3.2 Tostado y molido del café:	18
1.3.3 Pesado del café:	19
1.3.4 Envasado del producto:	19
1.3.5 Etiquetado.....	20
1.3.6 Almacenado	21
CAPITULO II.....	22
2. APROVISIONAMIENTO	22
2.1 Proveedores potenciales.....	22
2.2 Matriz de selección de proveedores.....	23
2.3 Control de calidad	27
2.4 Costos de fabricación y/o adquisición	28
CAPITULO III.....	30
3. ALMACENAMIENTO	30

3.1 Estrategia de almacenamiento.....	30
3.2 Lay-out de almacén.....	30
3.3 Detalle de mobiliario usado en almacenamiento.....	31
3.4 Costo fijo de almacén.....	32
CAPITULO IV	33
4. ROTULADO Y ETIQUETADO TECNICO	33
4.1 Modelo de etiquetas / rotulado de producto	33
4.2 Normas técnicas aplicable	35
4.3 Proceso de rotulado	36
4.4 Tiempos y costos del proceso de rotulado	37
CAPITULO V	39
5. EMPAQUE.....	39
5.1 Ficha técnica de empaque seleccionado	39
5.2 Criterios usados para la selección del empaque.....	40
5.3 Proceso de empaque	41
5.4 Tiempo y costo del proceso de empackado.....	41
CAPITULO VI	43
6. EMBALAJE.....	43
6.1 Ficha técnica de embalaje seleccionado.....	43
6.2 Criterios usados para la selección de embalaje	44
6.3 Proceso de embalaje	45
6.4 Tiempos y costos del proceso de embalaje	46
CAPITULO VII	47
7. UNITARIZACIÓN.....	47

7.1 Ficha técnica de pallet seleccionado.....	47
7.2 Criterios usados para la selección del pallet	48
7.3 Proceso de paletización	49
7.4 Plano de estiba del pallet	49
7.5 Tiempos y costos del proceso de paletizado.....	50
CAPITULO VIII	51
8. CONTENEDORIZACIÓN.....	51
8.1 Criterios usados para la selección del contenedor.....	52
8.2 Proceso de contenedorización	53
8.3 Plano de estiba del contenedor.....	54
8.4 Tiempo y costos del proceso de contenedorización.....	55
CAPITULO IX	56
9. TRANSPORTE	56
9.1 Proveedores del transporte interno	56
9.2 Costo de transporte interno (Inland Freight).....	57
9.3 Proveedores de servicio de transporte internacional	58
9.4 Cotizaciones de flete marítimo y aéreo	58
CAPITULO X	59
10. SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL	59
10.1 Agentes de aduana	59
10.2 Costo de agenciamiento	61
10.3 Aseguradoras.....	64
10.4 Póliza de seguros (cobertura y costo).....	64
10.5 Depósitos temporales.	64

CAPITULO XI	65
11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO	65
11.1 Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana	65
11.2 Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.	66
11.3 Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.....	67
11.4 Proceso de importación y nacionalización en el país destino (flujograma con costos y tiempos)	67
11.5 Requisitos para importar muestras sin valor comercial	68
11.6 Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino	68
CAPITULO XII	70
12. DISTRIBUCIÓN	70
12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor	70
12.2 Identificación y descripción de canales de distribución.	73
12.3 Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.	74
12.4 Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.....	75

12.5 Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.	76
CAPITULO XIII	77
13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN	77
CAPITULO XIV	79
14. EVALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA.....	79
CONCLUSIONES.....	82
RECOMENDACIONES	83
BIBLIOGRAFIA.....	84
ANEXOS	85

INDICE DE FIGURAS

Figura 1.restricciones y prohibiciones de exportacion.....	¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.6
Figura 2.proceso productivo	¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.7
Figura 3.envasado del producto	¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.0
Figura 4.etiquetado del producto.....	¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.1
Figura 5.lay-out	31
Figura 6.rotuladotado y etiquetado.....	35
Figura 7.modelo de tapa de envase.....	¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.7
Figura 8.diagrama del proceso de empaque.....	41
Figura 9.material para el embalaje	44
Figura 10.ficha tecnica de embalaje seleccionado.....	¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.
Figura 11.proceso de embalaje.....	¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.
Figura 12.plano de estiba del pallet	50
Figura 13.vista externa del contenedor	52
Figura 14.proceso de contenedorizacion.	53
Figura 15.plano de distribucion vista aerea.....	54
Figura 16.transporte de carga terrestre.....	54
Figura 17.ficha ruc agente de aduana.....	61
Figura 18.logo empresa dmr cargo logistics inc.....	69
Figura 19.mapeo de la secuencia comercial	71
Figura 20.icoterm fob	74

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Ficha tecnica café organico	¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.6
Tabla 2. Clasificación arancelaria	¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.8
Tabla 3. Convenio internacional peru-estados unidos	23
Tabla 4. Proveedores potenciales emp oro negro	¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.
Tabla 5. Proveedores de suministro emp oro negro	25
Tabla 6. Matriz de selección de proveedores	¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.9
Tabla 7. Costo de produccion café organico.....	31
Tabla 8. Equipos y maquinarias.....	3¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.
Tabla 9. Costo fijo de almacen	36
Tabla 10.procedimiento de rotulacion	38
Tabla 11.costos de empacado	40
Tabla 12.ficha tecnica del empacado.....	42
Tabla 13.tiempo y costos del proceso de empacado	46
Tabla 14.costo del proceso de embalaje.....	48
Tabla 15.ficha tecnica de pallet seleccionado	50
Tabla 16.tiempo del proceso de paletizacion	51
Tabla 17.ficha tecnica del contenedor 40 pies	55
Tabla 18.costo de transporte.....	58
Tabla 19.cotizacion de flete maritimo y aereo	58
Tabla 20. Costo servicio agendamiento	62
Tabla 21.secuencia comercial proveedor-consumidor	71
Tabla 22.matriz de costos de exportacion.....	78
Tabla 23.valuacion financiera.....	79
Tabla 24.valuacion economica financiera	80
Tabla 25.indicadores de evaluacion economica-financiera	80

CAPITULO I

PRODUCTO PARA EXPORTAR

1.1. La Ficha Técnica de nuestro Producto

El café orgánico, es una bebida que se adquiere del procedimiento que se realiza a las semillas del cafeto; una bebida con alta proporción de estimulantes por contener gran cantidad de cafeína; es producido sin ningún tipo de productos químicos y considerado a nivel mundial dentro de los más consumidos; después del proceso de obtención (molido), éste refleja su color y aroma.

En la ficha técnica seleccionada se especifican las características solicitadas a la empresa exportadora, detallando el envasado en presentaciones de 220 gramos de café instantáneo, con las propiedades generales y específicas del producto más sus características.

Ficha Técnica del café orgánico

<p>CAFÉ INSTANTANEO</p>	
<p>Producto Específico:</p>	<p>Envase de vidrio de 220 g.</p>
<p>Nombre común:</p>	<p>CAFE</p>
<p>Nombre Comercial:</p>	<p>COFFE "ORO NEGRO"</p>
<p>Partida Arancelaria:</p>	<p>09.01.11.90.00</p>
<p>Usos:</p>	<p>Alimenticio</p>
<p>Unidad de medida:</p>	<p>Gramos</p>
<p>Características Físicas:</p>	<p>Café tostado y molido, Color (visual) marrón oscuro.</p>
<p>Presentación envase</p>	<p>Envase: Vidrio transparente fácil de reciclar. Tapa: TAPA ROSCADA, color de tapa verde.</p>
<p>Embalaje:</p>	<p>Será en cajas de cartón corrugado de 30 centímetros ancho x 40 centímetros largo x 22 centímetros altura; con capacidad: 12 frascos de café instantáneo.</p>
<p>Presentación Comercial:</p>	<p>Coffe "ORO NEGRO Valle del Huayabamba"</p>
<p>Características organolépticas:</p>	<p>Color: marrón mate, Consistencia: harina granulada. Olor y sabor combinando lo dulce, cítrico con notas florales y frutales.</p>
<p>Descripción del producto</p>	<p>Café orgánico con olor y sabor inconfundible para el paladar humano, granulado e instantáneo.</p>
<p>Composición nutricional</p>	<p>Por cada 100g, Calorías 2, Sodio 4 mg, Potasio 30 mg, Cafeína 26 mg, Calcio 4 mg, Magnesio 4 mg, Carbohidratos 0.3 g, Proteína 0.1</p>
<p>Vida útil:</p>	<p>24 meses a partir del día de abierto el embace.</p>

Requisito mínimo para su comercialización:	Certificaciones y registros sanitarios – DIGESA.
Almacenamiento	Almacenaje fresco y seco, poca presencia de luz y a una temperatura entre los 14 y 20°C.

Nota. Elaboración propia.

1.2. Clasificación arancelaria del producto

Es un código en la cual va describir, los derechos y deberes que tiene el exportador al momento de exportar el producto.

La partida arancelaria utilizada en Perú sobre la exportación de café orgánico es 0901.21.20.00 que describe al café molido.

Tabla 1

Exportación de café orgánico a Miami – EE.UU.

Partida arancelaria	Denominación
SECCIÓN II	: PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL
CAPÍTULO 9	: Café, Té, Yerba Mate Y Especies
09.01	Café, incluso tostado o descafeinado; cáscara y cascarilla de café; sucedáneos del café que contengan café en cualquier proporción.
0901.11.90.00	: - - - - los demas.

Nota. Tomado de plataforma Sunat aranceles (2022). Elaboración propia

Figura 1

Restricciones y prohibiciones de exportación.

EXONERACION DE CERTIFICADO DE INSPECCION	NO APLICA
--	-----------

No existen restricciones de Inspección
No existen Prohibiciones de salida de la mercancía
No existen Prohibiciones del Ingreso de la mercancía

Nota. Tomado de plataforma Sunat aranceles (2022). Elaboración propia

De acuerdo al convenio TLC suscrito y firmado entre Perú y Estados Unidos, cuyo arancel será cero para los productos agrícolas.

Tabla 2

Convenio internacional Perú – Estados Unidos.

País	Nº	Descripción	Fecha de vigencia
ESTADOS UNIDOS	802	Acuerdo Comercial Perú - EEUU	01/02/2009 - 31/12/9999

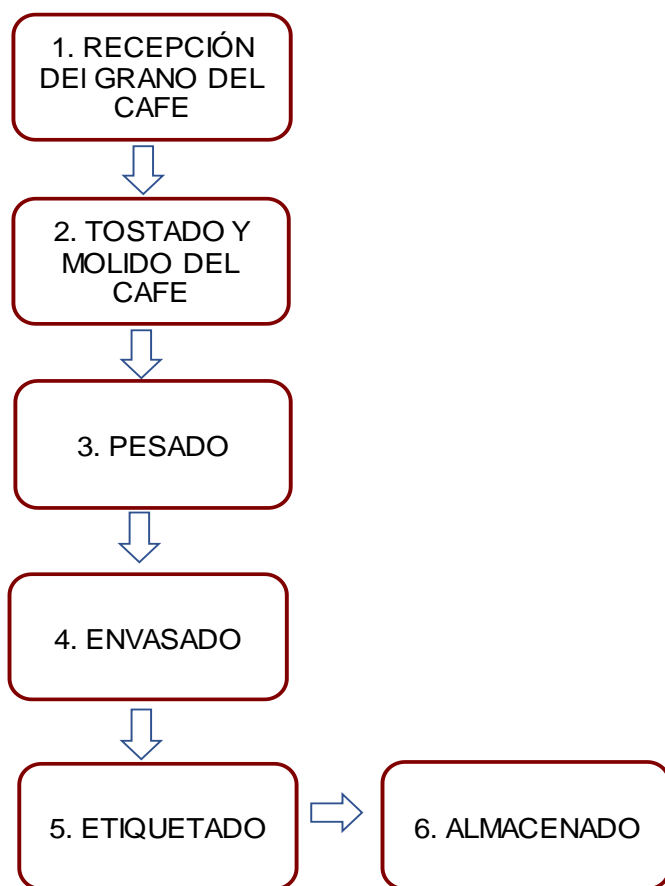
Nota: Sunat convenios internacionales (2022). Elaboración propia

1.3 Flujograma del proceso productivo

En el siguiente esquema se muestran los procesos respectivos que realizan para la obtención del producto (café orgánico) “ORO NEGRO Valle del Huayabamba” hasta su etiquetado y almacenamiento.

Figura 2

Proceso productivo.



Nota. Elaboración propia.

a. Recepción del grano del café:

En el valle del Huayabamba Rodríguez De Mendoza en la Región Amazonas tenemos uno de los mejores cafés del Perú, es de ahí de donde nuestros proveedores

nos proveen la materia prima, después de llevar a cabo todo un procedimiento desde la plantación hasta el recojo y secado de los granos del café; una vez terminado este proceso se lleva hasta nuestras instalaciones el mejor grano de la mejor calidad.

b. Tostado y molido del café:

Tostado

Es cuando los granos del café son sometidos a temperaturas altas la cuales aran que este suelte el aroma y cuerpo adquiriendo el color y sabor específico e inconfundible que caracteriza al café.

Existen 3 fases:

- La 1ra fase es el secado en la cual dentro de la tostadora el grano adquiere un color amarillento, absorbiendo el calor los granos del café se descomponen el agua, los ácidos clorogénicos y la trigonelina.
- La 2da fase es el tostado en el cual el grano adquiere inercia térmica y pasa por un procedimiento químico llamado "reacción de Maillard". En esta fase el café adquiere su color característico.
- La 3ra fase la caramelizarían, se desarrolla cuando los granos han eliminado la mayor parte de la presión acumulada en el interior, liberando calor para producir el desarrollo de azúcares.

Molido

Proceso en la cual después del tostado del grano del café se convierte en harina para luego esta ser proceso a harina granulada mediante deshidratación por aspersión.

c. Pesado del café:

El pesado del café (harina granulada), se realiza de forma automática mediante maquinaria la cual se encarga de pesar los 220g que va ir en los envases.

d. Envasado del producto:

El proceso de envasado lo realiza la misma máquina que realiza el pesado del café, así mismo realiza el termo sellado y la colocación de la tapa haciendo que no ingrese el oxígeno y esté protegido contra la humedad, ya que esto ayudara a mantener la consistencia y calidad del producto.

Figura 3

Envasado del producto.



Nota. Elaboración propia.

e. Etiquetado

El etiquetado de nuestra mercadería (producto) es para brindar al cliente información útil; en la cual visualizará la marca y características, peso, entre otros.

Después del envasado de nuestro producto se procederá al etiquetado del embazado.

Figura 4

Etiquetado del producto (“ORO NEGRO Valle del Huayabamba”)



Nota. Elaboración propia.

f. Almacenado

Nuestro producto para una mejor conservación debe estar almacenado en un lugar fuera del calor, la humedad y la luz con la finalidad de garantizar la conservación del mismo hasta el momento de su comercialización.

CAPITULO II

APROVISIONAMIENTO

2.1 Proveedores potenciales

En nuestra región Amazonas; específicamente en la provincia de Rodríguez de Mendoza, existen varias asociaciones de productores de café orgánico, después de un trabajo de seguimiento y monitoreo de los procesos productivos del café se eligió a dos de ellas para que sean nuestros proveedores, dichas asociaciones cumplen con los patrones de alta calidad de sus productos.

Mediante la siguiente tabla se enumeran los proveedores clasificados.

Tabla 3

Proveedores potenciales de la empresa “ORO NEGRO El Valle del Huayabamba”.

N°	PROVEEDOR	SEDE	CARACTERISTICAS
A	ASOCIACION AGROPECUARIA UNION CAFETALERA	NRO. S/N CAS. LA UNION (FRENTE A LA LOSA DEPORTIVA) AMAZONAS - UTCUBAMBA - CAJARURO	CAFÉ ORGANICO
B	ASOCIACION COMUNAL DE AGROPECUARIOS EL CAFETALERO	NRO. S/N CAS. GUAYAQUIL (A ESPALDAS DEL PUESTO DE SALUD) AMAZONAS - BAGUA - ARAMANGO	CAFÉ ORGANICO
C	ASOCIACION DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS LA FLOR DE CAFE	JR. ALONSO DE ALVARADO NRO. S/N BARRIO DE ONCHE (FRENTE A FISCALIA. COLOR BLANCA) AMAZONAS - RODRIGUEZ DE MENDOZA - SAN NICOLAS	CAFÉ ORGANICO
D	ASOCIACION DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS TODAS LAS SANGRES NUEVO CHIRIMOTO-OMIA ASOPROAGROTS - NVO CH	JR. LIBERTAD NRO. S/N CAS. NUEVO CHIRIMOTO (CAR. A LA UNION - FRENTE CASA DE ACOPIO) AMAZONAS - RODRIGUEZ DE MENDOZA - OMIA	CAFÉ ORGANICO

Nota. Tomado registro proveedores Sunat (2022). Elaboración propia.

En seguida, se muestran nuestros proveedores de los suministros, materiales, envases y embalajes y otros.

Tabla 4

Proveedores de suministros para la empresa “ORO NEGRO El Valle del Huayabamba”

Nº	PROVEEDOR	SEDE	CARACTERISTICAS
1	ENVASES DEL PERU WILDOR EIRL	CAL.TUMI NRO. 160 LIMA - LIMA - CHORRILLOS	VENTA DE ENVASES DE VIDRIO
2.	BOX PACK PERU S.A.C.	MZA. K LOTE. 34 ASC. LUCUMO - ENTRADA HUAYCAN LIMA - LIMA - ATE	FABRICACIÓN DE ENVASES DE PAPEL Y CARTÓN
3.	INDUGRAPH S.R.LTDA.	AV. GRAU NRO. 716 URB. CHACHAPOYAS AMAZONAS - CHACHAPOYAS - CHACHAPOYAS	FABRICACION DE ETIQUETAS Y VENTA DE PAPEL PARA TERMOSELLADO

Nota. Tomado registro proveedores Sunat (2022) Fuente: Elaboración propia.


2.2 Matriz de selección de proveedores

Para una mejor toma de decisión a la hora de seleccionar a nuestros proveedores y tener un producto de alta calidad para su exportación se optó por la

Matriz De Comparación De Criterios, a continuación, el siguiente cuadro se muestran la asignación de rangos de calificación de los proveedores del 1 al 5 con base en los criterios definidos: Total, Ponderaciones: 100.0%

Tabla 5

Matriz de selección de proveedores.

MATRIZ DE SELECCION DE PROVEEDORES					
		<p>ES UN PROCESO EN LA CUAL SE SELECCIONARÁ AL O A LOS PROVEEDORES QUE TENDRA NUESTRA EMPRESA PARA REALIZAR SUS PROCESOS PRODUCTIVOS, SE EVALUARÁ UNA SERIE DE CARACTERISTICAS QUE TENDRA QUE POSEER EL PROVEEDOR Y MEDIANTE ESTA TECNICA ELEGIR AL QUE MEJOR CUMPLA CON LAS ESPECIFICACIONES.</p>			
PROCESO A DESARROLLAR:					
1. Ponderación de los criterios a tener en cuenta		IDENTIFICACION DE LA CAMPARATIVA			
2. Indica cuales son los proveedores a comparar		SECTOR	INDUSTRIA DEL CAFÉ		
3. Valora a tus proveedores		PRODUCTO	CAFÉ ORGANICO		
4. Resultados		FECHA	DICIEMBRE. 2022		
1. PONDERACION DE LOS CRITERIOS A TENER EN CUENTA					
ASPECTOS TECNICOS		ASPECTOS COMERCIALES		ASPECTOS EMPRESARIALES	
Capacidad del producto	22%	Precios	22%	Estabilidad del proveedor	5%
Capacidad tecnica del productor	7%	Formas y plazos de pago	3%	Proximidad	4%
Calidad certificada ISO	6%	Servicio postventa	3%	Facilidad de entendimiento	3%
Capacidad de adaptacion	5%	Garantias	2%	Reconocimiento / Experiencia	3%
Plazos de entrega	10%	Total	30%	Referencias de terceros	5%
Total	50%			Total	20%
2. IDENTIFICACION DE LOS ROVEEDORES					
		A	ASOC. AGRP UNION CAFETALERA		
		B	ASOC. COM. DE AGROP. EL CAFETALERO		
		C	ASOC. DE PROD. AGROP. LA FLOR DEL CAFE		
		D	ASOC. DE PROD. AGROP. LAS SANGRES		

3. VALORACION DE LOS PROVEEDORES

					PAUTAS DE VALORACION					
ASPECTOS TECNICOS	A	B	C	D	ASPECTOS TECNICOS	1	2	3	4	5
Capacidad del producto	3	2	5	4	Capacidad del producto	Muy baja	Baja	Media	Alta	Muy alta
Capacidad tecnica del productor	2	5	5	3	Capacidad tecnica del productor	Muy baja	Baja	Media	Alta	Muy alta
Calidad certificada ISO	0	0	0	0	Calidad certificada ISO	Muy baja	Baja	Media	Alta	Muy alta
Capacidad de adaptacion	3	2	3	4	Capacidad de adaptacion	Muy baja	Baja	Media	Alta	Muy alta
Plazos de entrega	3	4	4	4	Plazos de entrega	Muy baja	Baja	Media	Alta	Muy alta
ASPECTOS COMERCIALES	A	B	C	D	ASPECTOS COMERCIALES	1	2	3	4	5
Precios	3	2	5	5	Precios	Muy baja	Baja	Media	Alta	Muy alta
Formas y plazos de pago	5	4	3	2	Formas y plazos de pago	Muy baja	Baja	Media	Alta	Muy alta
Servicio postventa	3	2	2	2	Servicio postventa	Muy baja	Baja	Media	Alta	Muy alta
Garantias	3	1	4	2	Garantias	Muy baja	Baja	Media	Alta	Muy alta
ASPECTOS EMPRESARIALES	A	B	C	D	ASPECTOS EMPRESARIALES	1	2	3	4	5
Estabilidad del proveedor	3	5	5	4	Estabilidad del proveedor	Muy baja	Baja	Media	Alta	Muy alta
Proximidad	2	3	3	4	Proximidad	Muy baja	Baja	Media	Alta	Muy alta
Facilidad de entendimiento	2	5	5	4	Facilidad de entendimiento	Muy baja	Baja	Media	Alta	Muy alta
Reconocimiento / Experiencia	2	2	5	3	Reconocimiento / Experiencia	Muy baja	Baja	Media	Alta	Muy alta
Referencias de terceros	3	1	4	2	Referencias de terceros	Muy baja	Baja	Media	Alta	Muy alta

4. RESULTADOS

	CRITERIOS DE PONDERACION				
	1	2	3	TOTAL	POSICION
ASOC. AGROP UNION CAFETALERA	1.25	0.96	0.5	2.71	3
ASOC. COM. DE AGROP. EL CAFETALERO	1.29	0.64	0.63	2.56	4
ASOC. DE PROD. AGROP. LA FLOR DEL CAFE	2.00	1.33	0.87	4.2	1
ASOC. DE PROD. AGROP. LAS SANGRES	1.69	1.26	0.67	3.62	2

NOTA: SEGÚN LOS RESULTADOS DE LA MATRIZ DE SELECCIÓN DE PROVEEDORES LLEGAMOS A LA CONCLUSION QUE LAS EMPRESAS GANADORAS PARA QUE SEAN NUESTROS PROVEEDORES SON LA ASOCIACION DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS LA FLOR DEL CAFÉ Y LA ASOCIACION DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS LAS SANGRES

Nota: Tomado de Just exw 2016. Elaboración propia

A partir de estos resultados podemos mencionar que nuestros proveedores serán los contratistas 3 y 4, para nuestro producto vamos a requerir de 2 proveedores, los cuales según nuestra lista de posibles proveedores son los C y D; los cuales se mencionó en la TABLA 3.

2.3 Control de calidad

La calidad del producto que se va a exportar es lo principal, puesto que, si se desea posicionar internacionalmente, debe regirse bajo estrictas normas de calidad e inocuidad.

El Control de calidad de nuestro producto (café orgánico) “ORO NEGRO Valle del Huayabamba”, se inicia desde la selección de los proveedores, el abastecimiento del producto, durante el proceso y hasta el producto final en la cual la inspección sanitaria es constante cumpliendo con los requisitos que establecen ambas partes.

EEUU:

- **Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA)** es la institución encargada de cuidar por la seguridad de productos agropecuarios.
- **La Administración de Alimentos y Medicamentos (FDA):** Institución encargada de velar por el cumplimiento de las cláusulas establecidas para que un producto ingrese a los EE.UU.
- **La FDA gestiona los siguientes aspectos:** Cumplimiento de la Ley contra el Bioterrorismo, Alimentos envasados de baja acidez y acidificados (LACF/AF), Aditivos e ingredientes alimentarios y Etiquetado y envasado de alimentos procesados
- **Agencia de Protección Ambiental (EPA):** Institución que se encarga de velar por la protección del medio ambiente. Establece los límites máximos de

residuos de plaguicidas y otros contaminantes permisibles en los alimentos cuya inspección es competencia de la FDA.

Oficina de Aduanas y Protección Fronteriza de los Estados Unidos

Se encarga que todas las importaciones realizadas cumplan los pagos respectivos y cumplan con los documentos que establece la ley de los EE.UU.

PERU:

- **SENASA:** Se encarga de cuidar de que los productos tanto los que ingresan como lo que salen tengan inocuidad alimentaria.
- **DIGESA:** Se encarga de normar la salud ambiental.
- **SUNAT:** Se encargada de los tributos que tiene que pagar los exportadores e importadores al momento de realizar una actividad aduanera, recaudando los impuestos de los mismos.

2.4 Costos de fabricación y/o adquisición

El café se va adquirir en fruto y en nuestras instalaciones se va realizar el proceso para su empaque y el precio de adquisición se ve reflejado en el cuadro siguiente:

Tabla 6*Costo del producto (CAFÉ ORGÁNICO)*

Nº	DESCRIPCIÓN	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo	Total	Costo	Total
					S/.		US \$	
1.	Café en grano	14.00	Kg.	5,882	82,348.00		20,742.57	
2.	Envase de vidrio	3.80	Unidad	17,820	67,716.00		17,056.93	
3.	Etiquetado	0.25	Unidad	17,820	4,455.00		1,122.17	
Sub Total					154,519.00		38,921.66	
Gastos directos								
Obreros a destajo								
4.	(02) para envase Del producto.	0.20	Unidad	1	3,564.00		897.73	
5.	Servicios de maquila Adecuación del producto.	0.35	Kg.	17,820	6,237.00		1,571.03	
Sub Total					9,801.00		897.73	
TOTAL					164,320.00		39,819.40	
Elaboración propia								

Se va requerir 1.5 kilos de café en fruto para obtener 1 kilo de café molido listo para empacar. En total para nuestra exportación se necesitará un total de 3921 kg de café.

CAPITULO III

3. ALMACENAMIENTO

3.1 Estrategia de almacenamiento

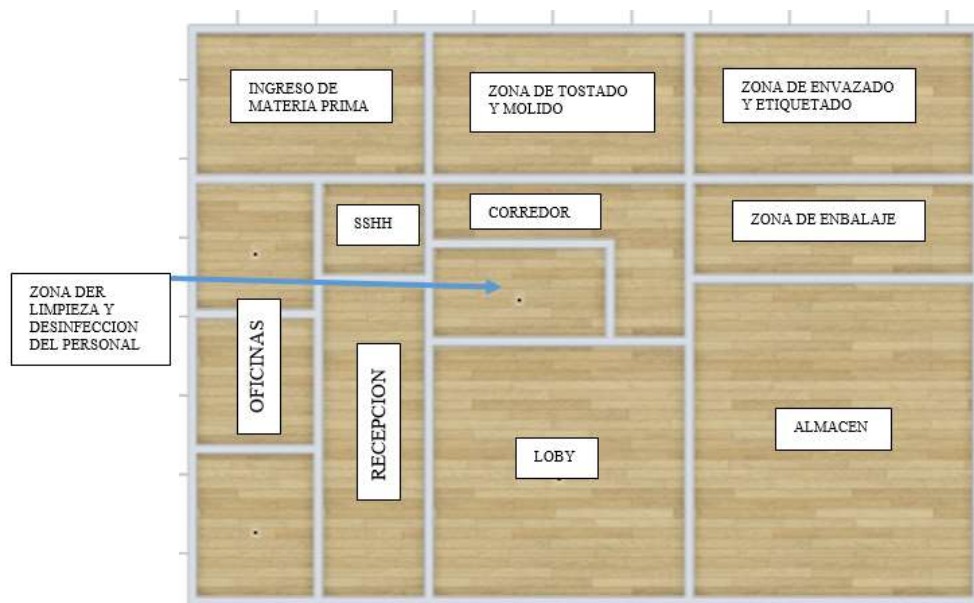
Para el almacenado de nuestro producto después del llenado de los envases y etiquetado de los mismos se colocará en cajas y selladas las cuales se trasladarán a un lugar fresco y seco, considerando temperatura entre los 15°C y 20 °C, preservando la humedad y la luz.

3.2 Lay-out de almacén

El lay-out de la empresa “ORO NEGRO El Valle del Huayabamba” estará distribuido de acuerdo al proceso que se realiza dentro de la organización, el cual se visualiza en la siguiente imagen.

Figura 5

Lay-out



Elaboración propia.

3.3 Detalle de mobiliario usado en almacenamiento

Para garantizar el correcto proceso de almacenamiento es necesario contar con los siguientes equipos y maquinarias:

Tabla 7

Equipos y maquinarias

Nº	Descripción
1	Computadora Intel Core i7
2	Impresora ecotank
3	Anaqueles angulo ranurado
4	Sillones de metal giratorio
5	Escritorios de madera
6	Pallets de madera
7	Balanza Electronica de 300 Kg con Plataforma Estriada

Elaboración propia.

3.4 Costo fijo de almacén

Los costos fijos generados en el almacén de la empresa son los siguientes:

Tabla 8

Costo fijo de almacén

N.º	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo	Total	Costo	Total
					S/.		US \$	
1.	Alquiler de local	1,500.00	Unid	1	1,500.00		377.83	
	Servicio internet,				90.00			
2.	telefonía	90.00	Unid	1			22.67	
3.	Útiles de oficina	350.00	Unid	1	350.00		88.16	
4.	Servicio agua y desagüe	400.00	Unid	1	400.00		100.76	
5.	Costo energía eléctrica	700.00	Unid	1	700.00		176.32	
6.	Depreciación activo fijo				112.13		28.24	
TOTAL					3,152.13		793.99	

Elaboración propia

CAPITULO IV

4. ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO

4.1 Modelo de etiquetas / rotulado de producto

Los reglamentos sobre el etiquetado piden que en la etiqueta se muestre ciertas descripciones obligatorias, que se deben evidenciar en la parte visible de la etiqueta y deben ser en idioma español.

4.1.1 Especificaciones a tomar en cuenta para las etiquetas y rotulado:

Nombre del alimento	Se indicará el nombre del producto “ORO NEGRO El Valle del Huayabamba”.
Contenido neto	Se precisará la cantidad que pesa el producto. El producto contiene 220 gramos. de “ORO NEGRO El Valle del Huayabamba”.
País de origen	Se debe de indicar la procedencia del producto ejemplo “Hecho en Perú”.
Fecha de elaboración	Se expresará la fecha en la cual ha sido elaborado y envasado nuestro producto.
Número y fecha de la resolución	Salud que autoriza el establecimiento que elabora o envasa el producto o que autoriza su internación.
Fecha de vencimiento	Aquí se tendrá en cuenta la fecha de vencimiento de nuestro producto.
Ingredientes	Se describirá cuáles son los ingredientes que tiene el producto.
Información nutricional	Aquí se tendrá en cuenta los minerales que aporta nuestro producto.

Complementariamente, en la etiqueta también debe describir las siguientes informaciones:

- Instrucciones para el almacenamiento.
- Instrucciones para el uso.
- Número de Registro sanitario.
- Nombre de la empresa que lo produce.

Figura 6

Modelo de etiqueta



Elaboración propia.

4.2 Normas técnicas aplicable

Las normas técnicas que se van a tener en cuenta para nuestro producto son las siguientes:

- La Norma Técnica Peruana (NTP) 209.038:2003 (2009) Comité de Normalización y Supervisión de Obstáculos No Arancelarios al Comercio – INDECOPI aplica en el etiquetado de todos los alimentos envasados, la cual especifica la información correcta que debe tener todo alimento previamente envasado.
- Decreto No. 1304, (2022), el objeto de esta ley es implantar el etiquetado obligatorio para las industrias de consumo y productos manufacturados con el fin de proteger el derecho a estar informado de los consumidores y usuarios.

- c. El Codex Alimentarius es la norma y guía para regular el etiquetado de productos, su propósito es resguardar la salud de los consumidores y asegurar la equidad de la conducta comercial de los productos en los mercados tanto interno y externo. Comité técnico que supervisa el etiquetado.
- d. Gestión de inocuidad alimentaria ISO 22000, Es importante porque fomenta protección al consumidor y mejora el aumento de los costes en la cadena de suministros, es por ello que se consideró en la exportación de café orgánico.

4.3 Proceso de rotulado

D.S N.º 044 - 2006 - AG. en la cual se Aprueba El Reglamento Técnico para los Productos Orgánicos.

Para realizar el rotulado se realizará la impresión en papel couché o estucado, las etiquetas se colocarán en la parte frontal y posterior del envase.

Tabla 9

Procedimiento de rotulación

PASOS	PROCEDIMIENTO
1	Diseño del rotulo
2	Aprobación del diseño
3	Impresión de los rótulos
4	Rotulado del envase

Elaboración Propia

Figura 7

Modelo de la tapa del envase



Elaboración propia.

4.4 Tiempos y costos del proceso de rotulado

El etiquetado lleva en promedio 1 minuto, ya que solo es pegar la etiqueta en el empaque final, para su posterior embalaje.

Nuestra empresa, asumirá los costos de impresión de los rótulos, contratando los servicios de la empresa INDUGRAPH SRL.

Para la adquisición de las cajas y los separadores se contratará a la empresa BOX PAC PERU SAC.

Tabla 10

Costos de Empacado

N.º	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cant	Cost Total S/.	Cost	Total US \$
1.	Rotulado cajas de exportación	0.25	Unidad	2,970	742.50	187.03	
TOTAL					742.50	187.03	

Elaboración propia

CAPITULO V

5. EMPAQUE

5.1 Ficha técnica de empaque seleccionado

El envase a utilizar para el envasado es de vidrio transparente con una capacidad de 220 gramos de producto más el peso del vidrio que es 230 gramos sumando un total de 450 gramos.

Tabla 11

Ficha Técnica de Empacado

NOMBRE DEL PRODUCTO	EMPAQUE "ORO NEGRO Valle del Huayabamba"	
IMAGEN	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	
	MATERIA PRIMA	Cartón corrugado
	CAPACIDAD	6 frascos
	MEDIDAS	20 cm x 20 cm x 30 cm
OTRAS CARACTERÍSTICAS	Livianas	

FICHA TECNICA DEL EMPAQUE	
Descripcion	Nuestro empaque será de carton corrugado, reforzado por 2 laminas de papel el cual sera de gran ayuda al momento de proteger el producto.
Codigo	PR004
Peso del producto	50 gm
medidas del empaque	20 cm x 20 cm x 30 cm
Funciones	Proteccion de nuestro ante caidas y mal manejo

Elaboración propia.

5.2 Criterios usados para la selección del empaque

Los ítems a considerar para seleccionar nuestro empaque para el producto son los que a continuación se detallan:

- Material reciclable
- Corrugado de pared sencilla
- Flauta vertical
- Precio acorde al mercado
- Dimensiones
- Plazos de entrega

5.3 Proceso de empaque

El proceso de empaque lo realizara un personal luego que la maquina envasadora y etiquetadora realice su proceso, se colocaran 6 envases en cada caja.

Figura 8

Diagrama del proceso de empaque



Elaboración propia

5.4 Tiempo y costo del proceso de empacado

El tiempo de empaque de nuestro producto será de 5 min desde el momento en que la maquina realiza el etiquetado.

El costo del empaquetado teniendo en cuenta que se va utilizar 2970 cajas por contenedor son los siguientes:

Tabla 12*Tiempo y costo del proceso de empackado*

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cant	Costo Total		Costo Total	
					S/.	US \$		
1.	Caja de cartón corrugado	0.90	Unidad	2,970	2,673.00	673.30		
2.	Separadores de caja	0.50	Unidad	2,970	1,485.00	374.06		
TOTAL					4,158.00	1,047.36		

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cant	Costo Total		Costo Total	
					S/.	US \$		
1.	Servicio de empaque de cajas	1,200.00	Unidad	1	1,200.00	302.27		
TOTAL					1,200.00	302.27		

Elaboración propia

CAPITULO VI

6. EMBALAJE

6.1 Ficha técnica de embalaje seleccionado

En la siguiente imagen se identifica el detalle técnico del embalaje que se va a utilizar para realizar el embalaje de los paquetes finales. Después de realizar el embalaje se destina el producto al puerto para ser embarcado rumbo al país destino.

Figura 9

Material para el embalaje



Fuente: Solpak

Figura 10

Ficha técnica de embalaje seleccionado

Composición		Especificación	
Material	Poliétileno de baja densidad		
Composición de aditivos térmicos	0		
Composición de anti bloqueantes	0		
Composición de CFC	0		
Propiedades Físicas	Especificación en Unidades Métricas (Valor Mínimo)	Especificación en Unidades Estándar (Valor Mínimo)	Método de Prueba
Diámetro de Burbuja	9.5 mm	0.37 pulgada	PPP-C-795D
Altura de Burbuja	4.8 mm	0.19 pulgada	PPP-C-795D
Medidas	Especificación en Unidades Métricas	Especificación en Unidades Estándar	
Ancho	1220 mm	48 pulgadas	
Largo	123 m	134.5 yardas	

Elaboración propia

6.2 Criterios usados para la selección de embalaje

El primordial objetivo del embalaje que debe de brindar, es seguridad en la mercadería embalada y conseguir mayor rapidez en el manejo de la carga, los pallets de madera harán más fácil el movimiento de la mercadería.

Los criterios de selección de embalaje son los siguientes:

- Material reciclable
- Grosor de plástico
- Dimensiones
- Largo de tuco
- Resistencia a soluciones externas
- Resistencia al desgarre e impacto
- Tiempo de entrega
- Precio acorde al mercado

Los pallets: criterios de selección

- Material
- Medidas
- Precio

6.3 Proceso de embalaje

En el siguiente esquema se muestra el procedimiento que se sigue para realizar el embalaje, desde que se termina el empaquetado hasta que se sube a la unidad de transporte.

Figura 11

Proceso de embalaje



Elaboración propia

6.4 Tiempos y costos del proceso de embalaje

El tiempo de embalaje es de un aproximado de 5 min por pallets en total por lote 1.5 horas.

El costo del personal para el embalaje es de S/ 5.00 por pallet. Este precio incluye IGV y con las especificaciones requeridas.

Tabla 13

Costos del proceso de embalaje

N.º	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo	Total	Costo	Total
					S/.		US \$	
1.	Strech Film 20 (50 cm.)							
	caja x 4 rollos	94.00	Caja	4	376.00		94.71	
2.	Embalador (1)	110.00	Unidad	1	110.00		27.71	
TOTAL					486.00		122.42	

Elaboración propia

CAPITULO VII

7. UNITARIZACIÓN

7.1 Ficha técnica de pallet seleccionado

Tabla 14*Ficha técnica de pallet seleccionado*

NOMBRE	PALLET JAPONES
IMAGEN	
DIMENCIONES	1000mm X 900 mm x 150mm
USO	Permiten distribuir mejor las cargas en embarcaciones y vehículos de carga, facilita el transporte de la mercancía y el almacenamiento del mismo.
CARACTERISTICAS	Madera tratada de acuerdo a las normas especificadas por SENASA. Cuenta con 1 piso (no reversible), tiene 2 entradas y puede soportar una carga estática de 4 500 kilos. Peso aproximado: 20 kg. Carga de trabajo segura en movimiento: 1500 kg El material del pallet es de pino.
PRUEBAS DE CALIDAD	Resistencia a la flexión y al impacto Resistencia a la compresión
PRECIO DE COMPRA DE PALLET	S/. 42.50

Elaboración propia

7.2 Criterios usados para la selección del pallet

Los criterios para seleccionar los pallets son:

- Tamaño
- Coste
- Capacidad
- Material
- Ciclo de vida

- Peso y resistencia

7.3 Proceso de paletización

La paletización es la principal técnica de unitarización. Podemos encontrar de madera plástico y metálicos, pero los más utilizados son de madera.

Se pondrán las cajas de forma ordenadas y apiladas cubriendo el total de capacidad del pallet para luego ser movilizado al contenedor, se tomará en consideración el tamaño de las cajas, se colocarán 3 cajas por 5 cajas en la base por 9 cajas de altura una sobre otra, el tamaño que tiene un pallet (100 cm x 90 cm) y el peso que soporta cada pallet (1,500 kg).

En total en un pallet se colocarán 135 cajas de 6 unidades de café, y se utilizarán 22 pallet los cuales serán acomodados en un contenedor de 40 pies.

Para el traslado de los pallets, adquiriremos un montacargas, quien se encargará de estibar los pallets al contenedor para su respectivo embarque.

7.4 Plano de estiba del pallet

Nuestro plano que se va detallar de estiba del pallet se desarrollará teniendo en cuenta las medidas del pallet de la siguiente manera:

Pallet: 100 cm x 90 cm x 15 cm.

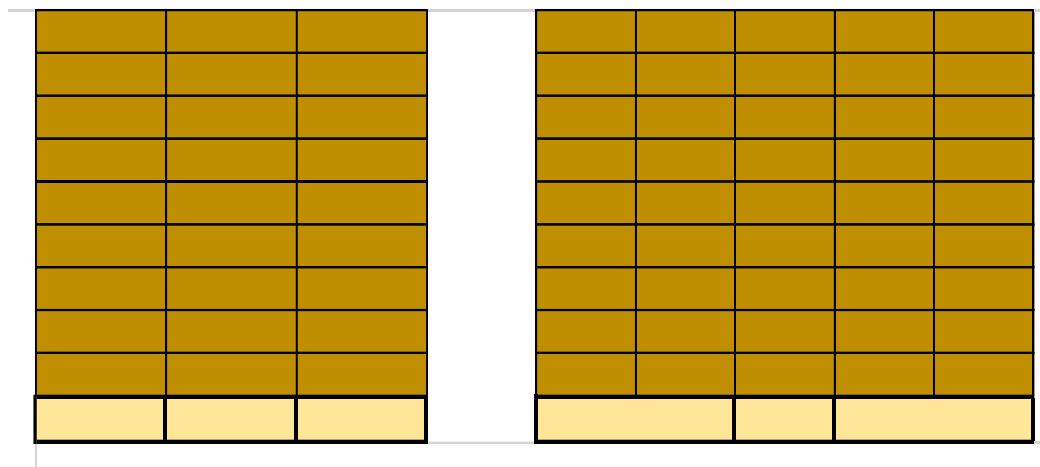
$$L = 100/20 = 5$$

$$A = 90/30 = 3$$

En cada pallet se apilará 15 cajas de base x 9 de altura total 135 cajas por pallet.

Figura 12

Plano de estiba del pallet



Elaboración propia

7.5 Tiempos y costos del proceso de paletizado

Tabla 15

Tiempo del proceso de paletización.

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo	Costo
					Total, S/.	Total, US \$
1.	Acomodo de cajas de pallet	10.00	Unidad	22	220.00	55.42
3.	Alquiler de la máquina de carga y estiba	500.00	Unidad	1	500.00	125.94
2.	Otros gastos para imprevistos	150.00	Unidad	1	150.00	37.78
TOTAL					870.00	219.14

Elaboración propia

CAPITULO VIII

8. CONTENEDORIZACIÓN

Los contenedores son depósitos de carga que acceden almacenar el producto para transportarla tanto en vía terrestre, aérea o marítima mediante camiones, trenes, aviones y barcos, facilitando así el transporte internacional.

En el transporte de nuestra mercadería utilizaremos el contenedor Dryvan de 40 pies.

Los contenedores de 40 pies están normalizados y estandarizados para ser transportados por todo el mundo, mediante normas ISO en las que se describe las dimensiones básicas y pesos brutos.

Tabla 16

Ficha técnica del contenedor 40 Pies.

TARA	CAPACIDAD DE CARGA	CAPACIDAD CUBICA	LONGITUD INTERNA
4800 kg	27700 kg	59.3 m cúbicos	11.56m
ANCHO INTERNO	ALTURA INTERNA	ANCHA APERTURA DE PUERTAS	ALTO APERTURA DE PUERTAS
2.28 m	2.25m	2.29m	2.26m

Elaboración propia.

Figura 13

Vista externa del contenedor



Elaboración propia

8.1 Criterios usados para la selección del contenedor

La importancia de conocer la certificación y la conformidad ISO del contenedor nos orientarán para elegir el contenedor adecuado. Para lo cual se debe de verificar el código de cumplimiento ISO, la certificación y el enchapado del contenedor.

Los criterios para seleccionar nuestro contenedor serán los siguientes:

- El correcto uso y aplicación del precinto o sello del contenedor colocado en la parte posterior del mismo, el cual contiene códigos alfanuméricos que coincidan con el Bill of Lading (B/L), que nos ayudarán a identificar al contenedor y la mercancía que traslada dentro a fin de evitar la manipulación.
- Tener en cuenta el peso de la carga que deberá distribuirse de manera uniforme al interior del contenedor.
- También se debe considerar la capacidad y aprovechamiento del espacio.

8.2 Proceso de contenedorización

El proceso de contenedorización se va realizar después del embalaje de los pallets con la ayuda de un montacargas.

Figura 14

Foto referencial de la contenedorización.



Elaboración propia

8.3 Plano de estiba del contenedor

La estiba del contenedor se realizará de acuerdo a la siguiente figura.

El pallet mide 100 x 90 x 15; centímetros, y se acomodaran de la siguiente manera:

Figura 15

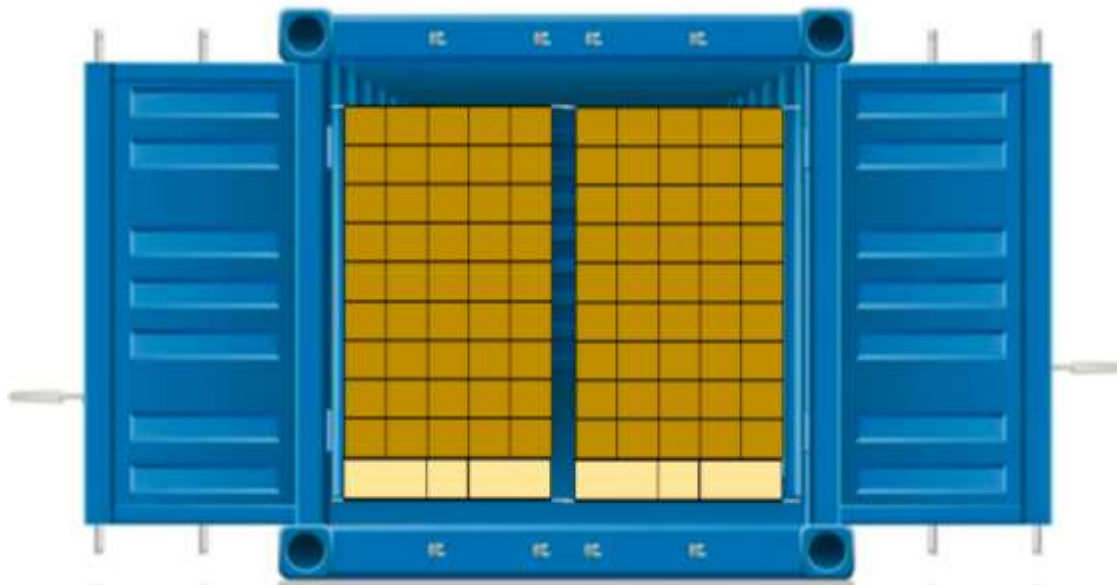
Plano de distribución: vista aérea



Elaboración propia

Figura 16

Plano de distribución: Vista frontal



Elaboración propia

8.4 Tiempo y costos del proceso de contenedorización

Tabla 17

El tiempo de estiba de nuestro contenedor es de 2.5 horas para ingresar los 22 pallets.

N.º	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Cost Total S/.	Cost Total US \$
	Cargo por					
1.	Operador portuario	426.27	Unid	1	426.27	107.37
2.	Alquiler del contenedor de 20 pies	2,300.00	Unid	1	2,300.00	579.35
3.	Alquiler de la máquina de carga estiba	700.00	Unid	1	700.00	176.32
	TOTAL				3,426.27	863.04

Elaboración propia.

CAPITULO IX

9. TRANSPORTE

El transporte es la operación más importante en el traslado de carga en todas sus modalidades, a través de los cuales se movilizan todo tipo de productos terminados de un determinado lugar hacia otro punto.

9.1 Proveedores del transporte interno

Para el traslado de nuestra mercadería se adquirirá por parte de la empresa un camión con carrocería cerrada con capacidad de carga de 12 toneladas y un largo carrozable de 12 mt.

Figura 15

Transporte de carga terrestre



Elaboración propia.

9.2 Costo de transporte interno (Inland Freight).

En el coste del transporte de la mercadería se contratará por viaje al conductor y solo se realizará un viaje al mes.

Tabla 18

Costos de transporte

N.º	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Cost Total S/.	Cost Total US \$
1.	Transporte terrestre					
	Amazonas - Lima.	1,800.00	Unid	1	1,800.00	453.40
	TOTAL				1,800.00	453.40

Elaboración propia

TRANSPORTE DEL ALMACEN EN EL CALLAO HACIA EL PUNTO DE EMBARQUE

Se va contratar un vehículo apropiado para que lleve el contenedor al punto de embarque, dicho costo será de 400.00 soles equivalentes a \$ 104.20 dólares.

9.3 Proveedores de servicio de transporte internacional

Después de un proceso de selección entre el exportador e importador se seleccionó a la empresa MAERSK como la encargada de realizar el transporte internacional.

Una de las compañías mejor posicionadas en el mundo del transporte marítimo, fundada en 1996, la que hasta la fecha continúa expandiendo sus destinos.

9.4 Cotizaciones de flete marítimo y aéreo

Como el transporte de nuestra mercadería se va realizar por vía marítima se cotizo el traslado de un contenedor de 40´.

Tabla 19

Cotizaciones de flete marítimo y aéreo

AGENCIA	MEDIO DE TRANSPORTE	UNIDAD	PRECIO DE FLETE
MAERSK LINE	MARITIMA	CONTENEDOR DE 40 Pies	\$ 2050.00

Elaboración propia

CAPITULO X

10. SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1 Agentes de aduana

Es uno de los pilares fundamentales en el proceso de exportación; el agente de aduanas, es quien va realizar una serie de trámites ante los órganos competentes concernientes a la declaración de aduana y así facilitar la exportación o importación.

Los agentes de aduana brindaran los servicios de presentar ante la aduana la mercadería a exportar e importar.

El agente de aduana en las inspecciones que realiza la aduana debe de estar presente como representante del exportador o importador; así como garantizar y

pagar los impuestos ante la aduana, etc.

Para elegir nuestro agente d aduanas se debe de considerar lo siguiente:

- Contar con una certificación ISO.
- El tiempo que tiene en el negocio.
- Si ofrece un único punto de contacto (SPOC) para reducir los errores de entrada en
- Aduanas.
- El tipo de instalaciones físicas con la que cuenta.
- Los tipos de sistemas y procedimientos de seguridad.
- Ubicación de las oficinas.
- Si cuenta con sistemas computarizados o EDI que agilicen la preparación y
- transmisión de documentos para acelerar el despacho de Aduana.
- Condiciones de pago y arreglos financieros.

Después de analizar, se decidió que el agente aduanero con el que trabajaremos será MIASA INTEGRACION ADUANERA SAC puesto que es una empresa que mantiene su liderazgo en el rubro de agencia miento aduanero, mantienen y desarrollan algún SGC (Sistema de Gestión de Calidad), brindan un servicio conforme a lo estipulado con los estándares de la Norma ISO 9001.

Figura 17

Ficha Ruc Agende de Aduana

Resultado de la Búsqueda			
Número de RUC:	20100408849 - MASA INTEGRACION ADUANERA SAC		
Tipo Contribuyente:	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA		
Nombre Comercial:	MASA		
Fecha de Inscripción:	27/01/1993	Fecha de Inicio de Actividades:	31/08/1975
Estado del Contribuyente:	ACTIVO		
Condición del Contribuyente:	HABIDO		
Domicilio Fiscal:	AV. DOS DE MAYO NRO. 731 INT. 701 (OF.701-702 ALTURA OVALO GUADALUPE) PROV. CONST. DEL CALLAO - PROV. CONST. DEL CALLAO - CALLAO		
Sistema Emisión de Comprobante:	MANUAL	Actividad Comercio Exterior:	SIN ACTIVIDAD
Sistema Contabilidad:	COMPUTARIZADO		
Actividad(es) Económica(s):	Principal - 3229 - OTRAS ACTIVIDADES DE APOYO AL TRANSPORTE Secundaria 2 - 5221 - ACTIVIDADES DE SERVICIOS VINCULADAS AL TRANSPORTE TERRESTRE		

Fuente: Sunat

10.2 Costo de agenciamiento

Con relación al costo de agencia miento la agencia de aduanas seleccionada cuenta con un equipo especializado en gestión aduanera que se encargará del despacho del producto a Brasil. Los cuales se ocuparán de las cuestiones administrativas para que nos facilite las operaciones de exportación comprometidos a resolver cualquier incidencia con la Aduana en su nombre ahorrando tiempo y costes.

El costo de agencia miento se detalla a continuación:

- Emisión del conocimiento de embarque B/L
- V°B°
- THC
- Gastos Navieros o Administrativos

Tabla 20*Costos Servicio Agenciamiento*

N.º	Descripción	Cost Unit.	Un. Med.	Cantid.	Cost Total S/.	Costo Total US \$
1.	Servicio de agenciamiento					
	aduanero	454.00	Unidad	1	454.00	114.36
	TOTAL				454.00	114.36

Activos equipos de oficina - depreciación

N.º	Descripción	Cantidad	Cost Unit	Cost Total	% Depreciac.	Deprec. Anual S/.	Deprec. Mes S/.
1.	Laptop core i7 HP	1	2,500.00	2,500.00	25%	625.00	52.08
2.	Impresora Epson con tinta	1	1,100.00	1,100.00	25%	275.00	22.92
3.	Escritorios modulares	2	350.00	700.00	10%	70.00	5.83
4.	Archivadores metálicos	3	185.00	555.00	10%	55.50	4.63
5.	Ventiladores de pie	3	60.00	180.00	10%	18.00	1.50
6.	Sillas metálicas	3	180.00	540.00	10%	54.00	4.50
	Total, activo fijo			5,575.00		1,097.50	91.46

Gastos generales y Administrativos

N.º	DESCRIPCIÓN	Cost Unit	Unid med	Cant.	CostoMes S/.	Costo Mes US \$
1.	Administrador	2,500.00	Unid	1	2,500.00	629.72
2.	Supervisor de calidad	1,500.00	Unid	1	1,500.00	377.83
4.	Jefe de logística	1,500.00	Unid	1	1,500.00	377.83
5.	Útiles de oficina, limpieza, etc.	400.00	Unid	1	400.00	100.76
6.	Depreciación equipo oficina		Unid	1	91.46	23.04
	TOTAL				5,991.46	1,509.18

Gastos Financieros

N.º	DESCRIPCIÓN	Cost Unit	Unid Med	Cant	CostoMes S/.	Costo Mes US \$
1.	Comisión transferencias del exterior	91.20	Unidad	1	91.20	22.97
TOTAL					91.20	22.97

Costos de ayuda a la comercialización

N.º	Descripción	Cost Unit	Unid med	Cant	CostoMes S/.	Costo Mes US \$
1.	Folletos (Boucher, dístico, tríptico)	150.00	Unidad	1	150.00	37.78
2.	Diseño página web	250.00	Unidad	1	250.00	62.97
3.	Ferías		Unidad		300.00	75.57
4.	Rueda de negocios (virtual)		Unidad		0.00	0.00
TOTAL					700.00	176.32

Gastos de ventas

N.º	Descripción	Cos Unit	Unid med	Cant	CostoMes S/.	Costo Mes US \$
1.	Certificado de origen	42.48	Unidad	1	42.48	10.70
2.	Certificado de DIGESA	365.00	Unidad	1	365.00	91.94
TOTAL					407.48	102.64

Cargos en transporte al almacén

N.º	DESCRIPCIÓN	Cost Unit	Unid med	Cant	CostoMes S/.	Costo Mes US \$
1.	Transporte Maquila Almacén	180.00	Unidad	1	180.00	45.34
TOTAL					180.00	45.34

Elaboración propia

10.3 Aseguradoras

El importador es quien va contratar los servicios del seguro de la mercancía, este se asegurará que cubra desde el momento en que se deja en el puerto de salida hasta que sea decepcionado en el país importador.

En caso de pérdidas o daños que se produjeran en el transcurso del traslado la aseguradora se hará cargo de las perdidas.

EL IMPORTADOR contratará los servicios de la empresa PACIFICO.

10.4 Póliza de seguros (cobertura y costo)

La póliza de seguro cubrirá todo daño o pérdida que ocurra en el trayecto del trayecto de la mercadería, a partir del puerto de salida hasta el puerto de llegada; teniendo un costo por viaje de \$ 800.00.

10.5 Depósitos temporales.

Hasta que se presente la documentación de la declaración de destinación a un régimen o la solicitud de una operación aduanera a la autoridad de aduanas; nuestra mercadería tiene que estar en un lugar denominado deposito temporal, una vez realizado el trámite este sale de este depósito; es por ello que se denomina depósito temporal.

CAPITULO XI

11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAIS DESTINO

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

Mencionaremos 2 aeropuertos internacionales y 2 puertos más importantes de estados unidos:

- Aeropuerto internacional John F Kennedy (JFK)
- Aeropuerto internacional Los Ángeles (LAX)
- Puertos:

- Nueva York
- Nueva Jersey
- Los Ángeles

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

John F Kennedy International Airport

John F Kennedy ubicado en Nueva York, uno de los aeropuertos más grandes de Estados Unidos con 290101 movimientos aéreos en el 2021, con aproximadamente el 21% de transporte de mercadería a nivel del país.

Los Ángeles International Airport (LAX)

El aeropuerto de los Ángeles está ubicado en la ciudad del mismo nombre en California; con 506769 movimientos aéreos en el 2021.

Puerto de Nueva York y Nueva Jersey

En Estados Unidos, el puerto de Nueva York y Nueva Jersey cuentan con una logística de nivel superior en el mundo en cuanto a tonelaje, dimensión y operatividad. En 2021, este puerto de Estados Unidos tuvo un aumento del 46.6% en el volumen total de contenedores, alcanzando la cifra de 749,400 TEUs en comparación con los 511,306 TEUs de 2020.

En el 2020 las importaciones y exportaciones, registraron un aumento. Las importaciones se registraron un aumento del 45.6%. En cuanto a las exportaciones, estas aumentaron un 47,6%.

En este puerto podemos encontrar una serie de servicios que brinda como:

- Servicio Longshore
- Servicio de Reparación eléctrica
- Servicio de Steam
- Servicio técnico de Equipo de navegación

Puerto de Los Ángeles

El Puerto de Los Ángeles, cuyo puerto marítimo es el más activo del hemisferio occidental, tiene una extensión de 7,500 acres de tierra y agua a lo largo de 43 millas de costa.

Este puerto se enfoca en mejorar su tecnología clasificándose en primer lugar en el tráfico de contenedores en EEUU desde hace dos décadas.

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

El Puerto de Los Ángeles; aeropuerto internacional de los estados unidos ubicado en los Ángeles California en el barrio San Pedro, con una extensión aproximadamente de 69 km² con un puerto de 30 km², es el aeropuerto más importante con un aproximado del 80% de ingreso del comercio exterior.

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

Para el proceso de importación en Los Ángeles al ingreso se realiza una inspección al contenido de la mercancía, a los documentos, se verifica su clasificación

arancelaria para posteriormente hacer el pago correspondiente. Se realiza el costo de importación tomando en cuenta al precio original de compra sumando con los gastos incurridos así posteriormente al producto importado en su almacén. Tomar en cuenta que el costo de importación no tiene que ver con los gastos financieros porque es ajeno al valor real de la mercadería importada.

11.5 Requisitos para importar muestras sin valor comercial

Son denominadas muestras sin valor comercial a las que no se puede destinarse a la venta interna en el país. La importación de MUESTRAS, sea con o sin valor comercial, se administra por el procedimiento INTAPE. 01. 01 – Despacho Simplificado de Importación, y también se puede generar como un envío postal, de acuerdo al procedimiento INTA-PG. 13.

11.6 Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino

LOGISTICS DEPOT, LLC.

La empresa **DMR CARGO LOGISTICS INC**, es una empresa proveedora de servicios, cuya actividad económica se rige en el sector Logístico para depósitos y distribución de mercancías.

Figura 18

Logo empresa DMR CARGO LOGISTICS INC



Fuente: Empresa DMR CARGO LOGISTICS INC

CAPITULO XII

12. DISTRIBUCIÓN

12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor

El proceso del mapeo de la secuencia comercial entre el proveedor y el consumidor se especifica en el siguiente cuadro:

Tabla 21

Secuencia comercial proveedor-consumidor

PASOS	DESCRIPCION
1	Nuestra empresa realiza la recepción de los granos del café de la empresa seleccionada y le lleva a las instalaciones para realizar el procedimiento hasta el empaque y traslado del producto al puerto de embarque.
2	Se realiza el envío de la mercadería y es decepcionada por el importador en Estados Unidos: Este una vez decepcionado la mercadería distribuye a los supermercados, lo vende por tiendas on line y mayoristas, estos a su vez distribuyen a retails y finalmente por todos estos son entregados al consumidor final.

Elaboración propia

Figura 19

Mapeo de la secuencia comercial.



Elaboración propia

DEFINICION DE TERMINOS:

Productor	Es la persona encargada de realizar todos los trabajos de campo hasta realizar la entrega del producto a exportar al exportador
Exportador	Es aquella que siendo natural o ya sea jurídica realiza la exportación del producto.
Importador	Es el encargado de introducir un producto de un país a otro y en el proceso de distribución comercial tiene como objetivo vender el producto al consumidor final a través de los diferentes intermediarios comerciales como son: supermercados, tiendas online y mayoristas.
Supermercados	cadena de tiendas grandes en las que se va vender el producto final al consumidor.
Tiendas on line	Plataformas virtuales donde las personas realizan compras vía internet.
Mayorista	Son básicamente los distribuidores comerciales, los que se encargan de vender nuestro producto en tiendas minoristas.
Consumidor final	Es la base principal del proceso de comercialización ya que es la persona que utilizará el producto en base a sus gustos y preferencias y las va adquiriendo según sus necesidades.

12.2 Identificación y descripción de canales de distribución.

(Ficha de perfil que incluye: ciudad, contacto, dirección, teléfono, fax, e-mail, numerode establecimiento o puntos de ventas, estrategias y términos de compra, cubrimiento geográfico, productos, proveedores actuales, márgenes, plazos)

Los canales de distribución que nuestro producto va realizar es: el productor entregara el producto en nuestras empresas.

Una vez que el producto esté en nuestras instalaciones esta será procesada hasta obtener nuestro producto a exportar.

Desde nuestro almacén será trasladado al puerto del callao en donde será embarcado en contener y transportado vía marítima hasta los Estados Unidos.

Hay 5 canales de distribución directo, indirecto, selectiva, intensiva, industrial; para nuestro proyecto emplearemos en canal de distribución indirecto.

Canal indirecto

Puede definirse como la comercialización de los bienes siguiendo este proceso: primero mayorista, luego al minorista, que a su vez lo venda a los consumidores de forma directa, este canal de distribución tiene las siguientes ventajas:

- Mejor control del suministro de los productos.
- Rápida gestión/eliminación de los productos.
- Menores gastos de venta.
- Mejor formación de los vendedores.
- Retroalimentación rápida.

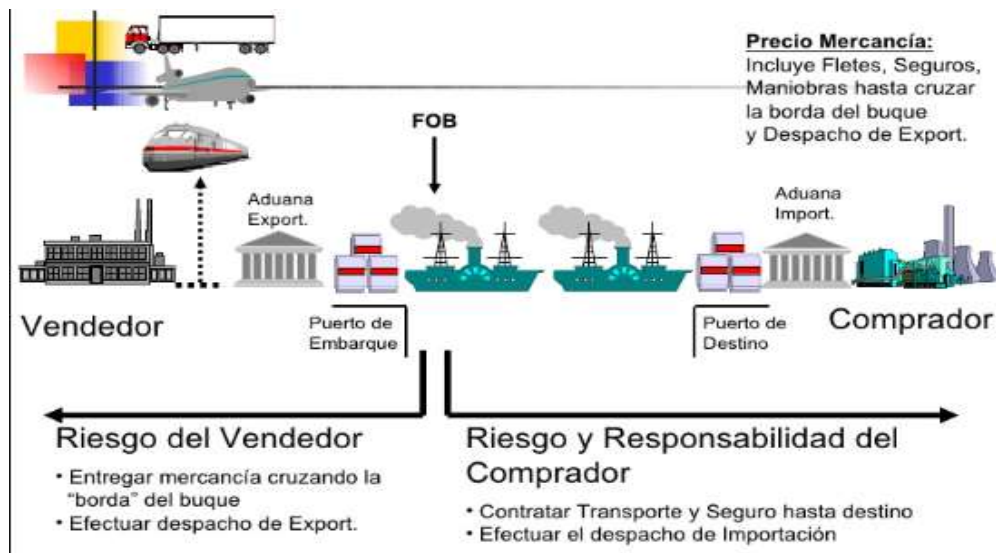
12.3 Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.

Entre los incoterms nuestra empresa utilizará el FOB, para el transporte marítimo del producto de café orgánico hacia el mercado de Estados Unidos.

FOB. Fob Franco a Bordo: El EXPORTADOR cumple con su compromiso de entregar la mercancía en la borda del buque en el puerto de embarque y es ahí donde terminan sus obligaciones. El IMPORTADOR tiene que despachar la mercancía de exportación, es el quien será responsable de los pagos de seguros de exportación de la mercadería.

Figura 20

INCOTERM FOB



Elaboración propia

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

Las perspectivas con respecto al café, alrededor del mundo en estos últimos tiempos es que los que consumen eligen productos con un certificado de sanidad excelente y orgánicos para su consumo alimenticio, dentro de ellos se encuentran el café el cual proporciona energía necesaria para el cuerpo.

Las perspectivas esperadas por los representantes de los canales de distribución y comercialización son los siguientes:

- **Exportador:** Las expectativas que tenemos en mente con nuestro producto es que toda la mercancía que vamos a exportar llegue al país de destino en buenas condiciones, con el fin de que el importador que se encargara de la distribución de la mercancía llegue a vender toda la mercancía, generando utilidades para cada uno de los participantes.
- **Importador/Distribuidor:** Las expectativas del importador recaen en que se pueda vender su producto importado en el menor tiempo posible y con las ganancias adecuadas.
- **Mayoristas:** las expectativas de los mayoristas recaen en que la mercancía que se va a distribuir a los minoristas y a vender en sus locales a sus clientes, y así se logre generar más pedidos y por lo tanto más ganancias.
- **Consumidor final:** Las expectativas del consumidor final en su mayoría es que el producto que van a comprar satisfaga sus necesidades tanto económicas como de gustos y preferencias, por tal razón es importante para el consumidor el precio y la calidad del producto.

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

El país de los Estados Unidos actualmente tiene el mercado que va en crecimiento en consumo de café orgánico en el mundo.

En Estados Unidos las importaciones ascendieron en las últimas décadas debido al crecimiento de la población estadounidense y por un aumento en la demanda de productos orgánicos.

Por último, Los Ángeles posee el mayor sistema portuario de los estados unidos, es el más extenso de la costa este de los estados unidos, lo que hace que el proceso de exportación tenga el menos riesgo posible y siendo un destino de mucho interés comercial.

CAPITULO XIII

13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

Tabla 22

Matriz de Costos de Exportación

CAPITULO 13: MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

CONCEPTO	FIJOS	VARIABLES	COSTO S/ CONTAINER 20'	COSTO \$. CONTAINER 20'
I. COSTOS DEL PRODUCTO	9,234.78	164,320.00	173,554.78	43,716.57
1.1. Materia prima directa		154,519.00	154,519.00	38,921.66
1.2. Mano de obra directa			0.00	0.00
1.3. Gasto directo		9,801.00	9,801.00	2,468.77
1.4. Costos Indirectos de fabricación	3,152.13		3,152.13	793.99
1.5. Gastos generales y Administrativos	5,991.46		5,991.46	1,509.18
1.6. Gastos Financieros	91.20		91.20	22.97
II. COSTOS DE AYUDA A LA COMERCIALIZ.	700.00	0.00	700.00	176.32
2.1. Folletos, ferias, rueda negocios, pagina web	700.00		700.00	176.32
III. COSTOS DE DISTRIBUCIÓN Y VENTAS	6,431.48	0.00	6,431.48	1,620.02
3.1. Costos de rotulado	742.50		742.50	187.03
3.2. Costos de empaçado	5,358.00		5,358.00	1,349.62
3.3. Costos de embalaje	486.00		486.00	122.42
3.4. Carga en transporte a almacén	180.00		180.00	45.34
3.5. Gastos de ventas (Certificados exportación)	407.48		407.48	102.64
3.5. Otros			0.00	0.00
COSTO TOTAL			180,686.26	45,512.91
UTILIDAD	45%		81,308.82	20,480.81
PRECIO EX-WORKS			261,995.08	65,993.72
3.6. Gastos de Exportación			5,850.27	1,473.62
3.6.1. Transporte al puerto o aeropuerto	1,800.00		1,800.00	453.40
3.6.2. Gastos Almacenaje			0.00	0.00
3.6.3. Gastos de paletizado	870.00		870.00	219.14
3.6.4. Gastos de contenedorización	2,726.27		2,726.27	686.72
3.6.5. Costo de Agenciamiento	454.00		454.00	114.36
3.6.6. Otros gastos en puerto de origen			0.00	0.00
3.6.7. Gastos Operativos				
PRECIO FAS			267,845.35	67,467.34
3.6.7. Carga y Estiba	700.00		700.00	176.32
3.6.8. Gastos Financieros			0.00	0.00
PRECIO FOB			268,545.35	67,643.67

Elaboración propia

CAPITULO XIV

14. EVALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA

Tabla 23

Valuación Financiera

CAPITULO 14: VALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA	
<i>Fuentes de Financiamiento</i>	
Tipo de Financiamiento	Importe
Aporte Propio	100,000.00
Préstamo Bancario Comercial	185,000.00
Total Financiamiento	285,000.00
<i>Datos para Valuación Económica Financiera</i>	
Descripción	Datos
Volumen ventas en unidades	17,820
Precio unitario	15.07
Costo unitario	10.14
Costo fijo	16,366.26
Inversión	185,000.00
COK (costo de oportunidad)	13%
Crecimiento en ventas	10%

Elaboración propia

Tabla 24*Valuación Económica Financiera**Flujo de Caja Financiero*

DESCRIPCIÓN	Contenedores					
	Inicio	Cont 1	Cont 2	Cont 3	Cont 4	Cont 5
INGRESOS	0.00	268,545.35	295,399.89	324,939.88	357,433.86	393,177.25
Ventas		268,545.35	295,399.89	324,939.88	357,433.86	393,177.25
EGRESOS	185,000.00	197,052.53	215,121.15	234,996.64	256,859.68	280,909.02
Costo Fijo		16,366.26	16,366.26	16,366.26	16,366.26	16,366.26
Costo Variable		180,686.26	198,754.89	218,630.38	240,493.42	264,542.76
Inversión	185,000.00					
Flujo Neto	-185,000.00	71,492.83	80,278.73	89,943.23	100,574.18	112,268.23
Flujo Acumulado	-185,000.00	-113,507.17	-33,228.44	56,714.79	157,288.98	269,557.20

Elaboración propia

Tabla 25*Indicadores de Evaluación Económica-Financiera*

Indicadores de Evaluación Económica-Financiera	
VAN (valor actual neto)	126,091.91
TIR (Tasa Interna de Retorno)	36.07%
Capital de trabajo	-113,507.17
Rentabilidad	68.16%
Valor Presente Flujos Positivos	311,091.91
Valor Presente Flujos Negativos	185,000.00
Ratio Costo beneficio	1.68

Elaboración propia

Interpretación:

El modelo de negocio es rentable porque el VAN y el TIR son positivos y porque el periodo de recuperación de nuestra inversión inicial se realizará al cuarto mes de empezar nuestra exportación.

CONCLUSIONES

1. La importancia de exportar café orgánico al mercado al mercado de Miami en Estados Unidos. En la cual se puede resaltar los procedimientos de acuerdo a lo estipulado hace que nuestro proceso de exportación importador este satisfecho.
2. Se identifica la partida arancelaria del café orgánico y se determina los costos de adquisición de nuestro producto con diversos proveedores, en la cual se realizó la selección de dos proveedores de los cuatro que se evaluó.
3. Se identificó los métodos y formas de etiquetado, empaque y embalaje de nuestro producto para su exportación, llegando a la conclusión de adquirir una máquina para que realice el proceso de empaquetado y etiquetado de nuestro producto, reduciendo así los costos de mano de obra.
4. Se identificó los procesos para cuantificar los costos de logística interna respecto a la unitarización, contenedorización, transporte de nuestro producto y definir la matriz de costos. La evaluación económica financiera de nuestro proyecto de exportación.
5. Se utilizan pallets de madera de 1000mm X 900 mm x 150mm, el contenedor será Dryvan de 40 pies.
6. El transporte interno será realizado en un camión propio que será adquirido por la empresa para realizar el traslado del producto del punto inicial al punto de embarque.
7. En la matriz de costos tenemos un total de 285000.00 los cuales después de realizar la evaluación financiera se llegó a la conclusión que nuestro producto es rentable y que nuestra inversión será recuperada en el cuarto mes de Iniciar nuestra exportación.

RECOMENDACIONES

1. El proyecto de inversión es de baja inversión y de alta rentabilidad.
2. Se requiere realizar una mayor difusión y marketing de nuestro producto dando a conocer las bondades que tiene el producto orgánico.
3. Es importante realizar un contrato anual con el proveedor para así aprovechar los tiempos para evitar que la materia prima incremente su precio en el mercado interior.
4. Asesorarse y contratar un agente que tenga experiencia en el proceso de exportación para así asegurar el cumplimiento de los procesos de embarque, así evitar que nuestro producto no se malogre.
5. Explorar nuevos mercados objetivos para la exportación de café orgánico, y así incrementar nuestra producción y brindar mayor cantidad de empleos a nuestros productores dentro de nuestra comunidad.
6. Asesorar a los productores en los procesos de producción, mejorando los estándares de calidad adecuados del producto para conservar la calidad de nuestro producto.
7. Tener una actualización constante del comportamiento y características del mercado de los Estados Unidos, con la finalidad de tener un éxito en la exportación.

BIBLIOGRAFIA

360, L. (s.f.). *Unitarizacion de Carga*. Obtenido de <https://www.logistica360.pe/unitarizacion-de-la-carga-paletizacion-y-contenedorizacion/>.

Aduanas, C. y. (s.f.). *Incoterm FOB*. Obtenido de <https://www.comercioyaduanas.com.mx/incoterms/incoterm/que-es-incoterm-fob/>.

Aduanet. (s.f.). *Partidas arancelarias*. Obtenido de <http://www.aduanet.gob.pe/itarancel/arancelS01Alias>.

Español, U. G. (s.f.). *Agencias Federales*. Obtenido de <https://www.usa.gov/espanol/agencias-federales>.

Indecopi. (s.f.). *Guia Informativa Sobre Rotulado*. Obtenido de https://www.indecopi.gob.pe/documents/20182/143803/guia_rotulado_2013.pdf.

Justexw. (s.f.). *Plantilla de Comparacion de Proveedores*. Obtenido de <https://es.justexw.com/plantillas/comparaciones-de-proveedores-en-excel>.

Sac, M. I. (s.f.). *Agente Aduanero*. Obtenido de <https://miasaperu.com/>.

Salud, I. N. (s.f.). *Control de Calidad de Alimentos*. Obtenido de <https://web.ins.gob.pe/es/alimentacion-y-nutricion/ciencia-y-tecnologia-de-alimentos/control-de-calidad-de-alimentos>.

Sunat. (s.f.). *Consulta de Ruc Proveedores*. Obtenido de <https://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/acuerdoscomerciales/acuerdos.html>.

Sunat. (s.f.). *Convenios internacionales*. Obtenido de <https://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/acuerdoscomerciales/acuerdos.html>.

ANEXOS

Préstamo Comercial

Importe a solicitar
S/ 185,000.00

Cuota: S/ 16,907.26

Duración total: 12 meses


TCEA Referencial de Operación: 18.499993%

Préstamo Comercial

Importe a Solicitar: S/ 185,000.00
 Días de pago: 7
 Duración total (meses): 12 meses
 Período de gracia (meses): -
 Fecha de Solicitud: 07/10/2022
 Cuota S/ 16,907.26
 Tipo Seguro Desgravamen: SIN SEGURO
 Importe Seguro Desgravamen: S/ 0.00
 Importe Seguro de Bien: -
 Tasa Efectiva Anual: 18.5%
 TCEA Referencial de Operación: 18.499993%
 Comisión envío físico estado de cuenta: -
 Cuotas Adicionales: -

Mes	Vencimiento	Amortización	Interés	Comisiones + Seguros	Subvención	Cuota	Saldo
1	07/11/2022	S/ 14,183.30	S/ 2,723.96	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 16,907.26	S/ 170,816.70
2	07/12/2022	S/ 14,473.85	S/ 2,433.41	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 16,907.26	S/ 156,342.85
3	09/01/2023	S/ 14,455.58	S/ 2,451.68	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 16,907.26	S/ 141,887.27
4	07/02/2023	S/ 14,953.81	S/ 1,953.45	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 16,907.26	S/ 126,933.46
5	07/03/2023	S/ 15,220.35	S/ 1,686.91	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 16,907.26	S/ 111,713.11
6	10/04/2023	S/ 15,101.93	S/ 1,805.33	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 16,907.26	S/ 96,611.18
7	08/05/2023	S/ 15,623.32	S/ 1,283.94	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 16,907.26	S/ 80,987.86
8	07/06/2023	S/ 15,753.53	S/ 1,153.73	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 16,907.26	S/ 65,234.33
9	07/07/2023	S/ 15,977.95	S/ 929.31	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 16,907.26	S/ 49,256.38
10	07/08/2023	S/ 16,182.00	S/ 725.26	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 16,907.26	S/ 33,074.38
11	07/09/2023	S/ 16,420.27	S/ 486.99	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 16,907.26	S/ 16,654.11
12	09/10/2023	S/ 16,654.11	S/ 253.19	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 16,907.30	S/ 0.00
		S/ 185,000.00	S/ 17,887.16	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 202,887.16	

- Los datos emitidos por este simulador son referenciales.
- El otorgamiento del préstamo está sujeto a evaluación crediticia.
- La fecha de desembolso, para efectos de esta simulación, es la fecha de solicitud que ha ingresado en este simulador.
- La simulación no incluye el ITF.
- La tasa de interés es fija.
- Usted podrá contratar directamente su póliza de seguro, con las mismas características y beneficios a la ofrecida, y endosarla a favor del Banco. El endoso de la póliza está sujeto a comisión publicada en nuestro tarifario en: www.bbva.pe

FACTURA - PROFORMA (INVOICE)			
Remitente: Empresa "CAFÉ ORO NEGRO"		Destinatario: Kroger	
ALEX ALEJANDRO CALDERON REYNA Gerente			
Dirección: Prologación Grau N° 429		Dirección: 1014 Vine Street	
Amazonas - Perú		ESTADOS UNIDOS	
Teléfono: 072525680		Teléfono: 800-576-4377	
E-mail: yudimaeirl@gmail.com		E-mail: contact@kroger.com	
Fecha: 06 octubre 2022			
Nº	Descripción	Valor unitario	Valor total
17,820	FRASCO DE CAFÉ INSTANTANEO ORO NEGRO VALLE DEL HUAYABAMBA 450 gm.	\$3.7959	\$67,643.67
Valor total			\$67,643.67
País de origen: Perú			
El remitente declara que toda la información en esta factura es cierta y correcta			
ASPECTOS DE LA COMPRA VENTA		INFORMACIÓN GENERAL	
LAS PARTES		Vendedor: Exportaciones REYNA E.I.R.L. JR. Amazonas - Perú Comprador: Kroger 1014 Vine Street	
LA MERCANCIA	Café Oro Negro		
LA CANTIDAD	17820		
EL ENVASE	envases de 450 gramos		
EL EMBALAJE	Cajas de Cartón corugado		
EL TRANSPORTE	Vía marítima. Contenedor Reefer de 40 pies.		
LA FECHA MÁXIMA DE EMBARQUE	30 días posterior al adelanto de pago del 70%		
LUGAR DE ENTREGA	Puerto de embarque: Callao - Perú		
EL INCOTERM	FOB CALLAO		
LOS GASTOS	Se acuerda vender en términos FOB		
LA TRANSMISIÓN DE LOS RIESGOS	Al ser una venta FOB, la transmisión de los riesgos para el vendedor termina al poner la mercancía en el buque.		
MONEDA DE TRANSACCIÓN	USD (dólares americanos)		
PRECIO	\$67,643.67		
FORMA DE PAGO	70% Pago adelantando, 30% después de 21 días de recibidos los productos por parte del comprador.		
MEDIO DE PAGO	Carta de crédito		
LA DOCUMENTACIÓN	- Certificado de origen		
LUGAR DE FABRICACIÓN	Amazonas - Perú		
ARBITRAJE	Reglas del Centro de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional de Lima.		

CON RUC 10456150166
CAFÉ ORO NEGRO