



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE ARÁNDANO EN POLVO AL
MERCADO DE ESTADOS UNIDOS, COMERCIALIZADO POR LA
EMPRESA SALUD BERRY E.I.R.L. DE AREQUIPA”**

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

PRESENTADO POR

Bach. CORRALES RAMOS, EDWIN JOEL
<https://orcid.org/0000-0001-7783-2030>

ASESOR

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

**AREQUIPA – PERÚ
2022**

Dedicatoria

El presente trabajo está dedicado primeramente a Dios y luego a mis padres ya que sin ellos esto no sería posible, me brindaron su apoyo y las fuerzas necesarias para seguir adelante y luchar por mis metas.

Agradecimiento

Agradezco a mis maestros de la Universidad Alas Peruanas por aportar los conocimientos y experiencias transmitidas durante mi formación profesional, a los docentes del curso de tesis quienes nos apoyaron para realizarlo durante estos 4 meses y a todas las personas que me apoyaron para poder sacar mi título profesional universitario.

INTRODUCCIÓN

Para este trabajo se seleccionó al arándano en polvo como producto a exportar debido a su alto potencial en el mercado, el cual mantiene características atractivas a distintos mercados. Los arándanos atomizados es un polvo fino que se obtiene al procesar el fruto del arándano, influenciando a tener un mejor estado de salud ya que ayuda a prevenir y controlar enfermedades, favorece la pérdida de peso, además de combatir la obesidad, este producto se elabora con el 100% del arándano.

A pesar de la pandemia, la exportación de los arándanos tuvo un crecimiento espontáneo en todo el mundo en los últimos tres años, gracias a sus beneficios alimenticios ya que son considerados como “super alimentos”, por otro lado específicamente en cuanto a las exportaciones peruanas en la campaña de junio del 2020 hasta febrero del 2021 registraron un crecimiento del 35%, teniendo como principales destinos a Estados Unidos con 80 millones de kilos.

Estados Unidos importa más del doble de arándanos de los que importa el segundo importador a nivel mundial que es Países Bajos, lo que indica que el mercado norteamericano es el líder mundial, por lo que se depende de este mercado en cuanto a tendencias de consumo. El estado elegido es Nueva York, ya que cuenta con buena participación en supermercados, mejores accesos portuarios, y hay un consumidor potencial que ya consume arándano procesado.

RESUMEN

El Trabajo de Suficiencia Profesional consistió en desarrollar el proyecto de exportación cumpliendo con la estructura establecida por la universidad y cumpliendo los lineamientos establecidos; el producto seleccionado fue ARANDANO EN POLVO, que es muy consumida y tiene alta demanda en diversos países internacionales en especial Estados Unidos que es uno de sus principales consumidores, por tal información nace la idea de exportar con el objetivo de obtener buena rentabilidad y expandir la marca de la empresa en el mundo. El proyecto de exportación se desarrolló considerando los siguientes capítulos:

En el Capítulo I Producto a Exportar; se desarrolló la ficha técnica con datos relevantes al producto, se estableció la clasificación arancelaria de acuerdo con la información brindada por la SUNAT, y por último se elaboró el flujograma del proceso productivo.

En el Capítulo II con el aprovisionamiento donde se presentan a los proveedores potenciales del arándano, seguidamente se realizó la matriz de selección de proveedor, así como también el control de calidad.

En el Capítulo III con el almacenamiento se da a conocer el Lay-out de nuestro almacén y se detalla el mobiliario utilizado en el mismo, y por el último se detalla los costos involucrados en este proceso.

En el Capítulo IV con el rotulado y etiquetado se desarrolla las normas técnicas aplicables en el país destino y de origen, también se detalla cual es el proceso de rotulado, tiempos y costos del proceso.

En el Capítulo V, VI, VII, con el empaque, embalaje y unitarización, se presenta la ficha técnica y cuáles fueron los criterios que se utilizaron para su elección, seguidamente se presenta cuál es su proceso y por último los tiempos y costos para su uso.

En el Capítulo VIII, con la contenedorización, se muestra cual es la ficha técnica del contenedor, los criterios que se usaron para su elección, el proceso y el plano del contenedor, culmina con los tiempos y costos de este.

En el Capítulo IX el transporte interno y externo, que es necesario para realizar el transporte de país de origen hacia país de destino, se mencionan los proveedores y se calculan los costos.

El Capítulo X con los servicios de soporte al comercio internacional los cuales son los agentes de aduanas y aseguradoras del producto

El Capítulo XI con la infraestructura de la distribución en Estados Unidos, donde se nombran los principales puertos y aeropuertos del país de origen y destino.

El Capítulo XII con la distribución se desarrolló el mapeo de secuencia de proveedor al consumidor, la identificación de los canales de distribución y cuál será la empresa comercializadora y por ultimo las tendencias del mercado.

El Capítulo XIII con la matriz de los gastos operativos para el proceso de exportación.

El Capítulo XIV con la evaluación económica y financiera se desarrolla el costo de oportunidad de capital, el Valor actual neto y tasa interna de retorno.

ABSTRACT

The Professional Sufficiency Work consisted in developing the export project complying with the structure established by the university and complying with the established guidelines; the selected product was POWDERED BANANA, which is highly consumed and has high demand in several international countries, especially the United States, which is one of its main consumers. For such information, the idea of exporting was born with the objective of obtaining good profitability and expanding the company's brand in the world. The export project was developed considering the following chapters:

In Chapter I Product to be exported; the technical data sheet was developed with data relevant to the product, the tariff classification was established according to the information provided by SUNAT, and finally the flowchart of the production process was developed.

In Chapter II, with the supply, the potential blueberry suppliers are presented, followed by the supplier selection matrix, as well as the quality control.

In Chapter III with the storage, the Lay-out of our warehouse is presented and the furniture used in it is detailed, and finally the costs involved in this process are detailed.

Chapter IV with labeling and labeling develops the technical norms applicable in the country of destination and origin, also details the labeling process, times and costs of the process.

In Chapter V, VI, VII, with packaging, packing and unitization, the technical data sheet is presented and the criteria used for its selection, followed by the process and, finally, the times and costs for its use.

Chapter VIII, with the containerization, shows the technical data sheet of the container, the criteria used for its selection, the process and the plan of the container, culminating with the times and costs of the same.

In Chapter IX, the internal and external transportation, which is necessary to transport from the country of origin to the country of destination, the suppliers are mentioned and the costs are calculated.

Chapter X with the support services for international trade, which are the customs agents and product insurance companies.

Chapter XI with the distribution infrastructure in the United States, where the main ports and airports of the country of origin and destination are mentioned.

Chapter XII with the distribution, the mapping of the sequence from supplier to consumer, the identification of the distribution channels and which will be the marketing company and finally the market trends.

Chapter XIII with the matrix of operating expenses for the export process.

Chapter XIV with the economic and financial evaluation develops the opportunity cost of capital, the net present value and internal rate of return.

ÍNDICE

Caratula.....	i
Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Introducción.....	iv
Resumen.....	v
Abstract	viii
Índice.....	xi
Índice De Tablas	xiv
Índice De Figuras	xvi
1. PRODUCTO A EXPORTAR	01
1.1. Ficha técnica del producto	02
1.2. Clasificación arancelaria del producto	02
1.3. Flujograma de procesos productivos	03
2. APROVISIONAMIENTO	05
2.1. Proveedores potenciales	05
2.2. Matriz de selección de proveedores	07
2.3. Control de calidad	08
2.4. Costo de fabricación y/o adquisición.....	08
3. ALMACENAMIENTO.....	10
3.1. Estrategia de almacenamiento.....	10
3.2. Lay-out del almacén.....	11
3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento.....	11
3.4. Costo fijo de almacén	13
4. ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO	14
4.1. Modelos de etiquetas / rotulado del producto	14
4.2. Normas técnicas aplicables	16
4.3. Proceso de rotulado.....	17
4.4. Tiempos y costos del proceso de rotulado.....	18
5. EMPAQUE.....	19
5.1. Ficha técnica del empaque seleccionado	19
5.2. Criterios usados para la selección de empaque	21
5.3. Proceso de empaque.....	21

5.4. Tiempo y costo del proceso de empaçado.....	22
6. EMBALAJE	24
6.1. Ficha técnica del embalaje seleccionado.....	24
6.2. Criterios usados para la selección del embalado.....	25
6.3. Proceso de embalado.....	26
6.4. Tiempos y costos del proceso de embalado.....	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 del pallet	30
7.4. Plano de estiba del pallet.....	31
7.5. Tiempo y costo del proceso de paletizado.....	31
8. CONTENEDORIZACIÓN	33
8.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado	33
8.2. Criterios usados para la selección del contenedor.....	34
8.3. Proceso de contenedorización.....	35
8.4. Plano del contendor.....	36
8.5. Tiempo y costo de contenedorización.....	36
9. TRANSPORTE.....	37
9.1. Proveedor de transporte interno	37
9.2. Costo del transporte interno.....	41
9.3. Proceso de servicio de transporte internacional	41
9.4. Cotización de flete marítimo	43
10. SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....	44
10.1. Agentes de aduana.....	44
10.2. Costo de agenciamiento	46
10.3. Aseguradoras	47
10.4. Póliza de seguros	48
10.5. Depósitos temporales	48
11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO...50	
11.1 Puertos, aeropuertos o terminales disponibles para la carga peruana	50
11.2 Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país de destino	51
11.3 Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.....	53

11.4	Proceso de importación y nacionalización en el país destino	
		¡Error! Marcador no definido.
11.5	Requisitos para importar muestras sin valor comercial.....	54
11.6	Datos de proveedores de servicios logísticos en el país de destino	55
12.	DISTRIBUCIÓN	56
12.1	Datos de proveedores de servicios logísticos en el país de destino	56
12.2	Identificación y descripción de canales de distribución.....	57
12.3	Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto	58
12.4	Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación condiciones de compra (60-90-120 días, icoterms utilizados) volúmenes mínimos, etc.....	59
12.5	Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.....	59
12.6	Tendencias actuales y su implicancia para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal	60
13.	MATRIZ DE COSTO DE EXPORTACIÓN.....	61
14.	EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA	62
14.1.	Costos de oportunidad de capital	62
14.2.	Valor actual neto y tasa interna de retorno	63
	Conclusiones.....	65
	Recomendaciones.....	66
	Referencias bibliográficas.....	67

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Ficha técnica del producto	02
Tabla 2	Clasificación arancelaria.....	02
Tabla 3	Proveedores potenciales	05
Tabla 4	Empresa proveedora.....	06
Tabla 5	Empresa proveedora.....	06
Tabla 6	Empresa proveedora.....	07
Tabla 7	Indicadores para empresas proveedoras	07
Tabla 8	Costo de fabricación.....	09
Tabla 9	Equipamiento de almacén	12
Tabla 10	Costo fijo de almacén	13
Tabla 11	Tiempo y costo de rotulados.....	18
Tabla 12	Ficha técnica del empaque.....	20
Tabla 13	Secuencia del empacado	21
Tabla 14	Costos de empaque	23
Tabla 15	Ficha técnica del embalaje	25
Tabla 16	Secuencia del embalaje	26
Tabla 17	Costos de embalaje.....	27
Tabla 18	Información técnica	28
Tabla 19	Secuencia del paletizado.....	30
Tabla 20	Información del pallet para la exportación	31
Tabla 21	Ficha técnica del contenedor.....	33
Tabla 22	Secuencia para el sistema del contenedor	35
Tabla 23	Información del pallet para la exportación	36
Tabla 24	Costos del transporte interno	41

Tabla 25	Gastos del transporte internacional.....	43
Tabla 26	Cotización de la empresa Ransa s.a.c....	46
Tabla 27	Empresas de seguros.....	47
Tabla 28	Matriz de costos de exportación	61
Tabla 29	Dato de ingreso.....	63
Tabla 30	Información de gastos	63

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	Sistema de procesamiento	03
Figura 2	Lay-out del almacén.....	11
Figura 3	Etiqueta.....	15
Figura 4	Proceso de rotulado.....	17
Figura 5	Plano de estiba de pallet.....	31
Figura 6	Plano de estiba del contenedor.....	36
Figura 7	Ubicación marvisur.....	38
Figura 8	Logo expreso marvisur.....	39
Figura 9	Ubicación de olva courier.....	39
Figura 10	Logo olva courier.....	40
Figura 11	Ubicación shalom	40
Figura 12	Logo shalom.....	41
Figura 13	Logo hapay llayd.....	42
Figura 14	Logo expreso transporte twill.....	43
Figura 15	Agente de aduanas.....	45
Figura 16	Agente de aduanas.....	46
Figura 17	Logo de empresa.....	48
Figura 18	Logo de empresa.....	49
Figura 19	Logo de empresa.....	49
Figura 20	Puerto callao	51
Figura 21	Puerto de new york y new jersey.....	52
Figura 22	Servicios logísticos.....	55
Figura 23	Fases secuencia.....	56
Figura 24	Canal seleccionado	58

CAPÍTULO I

PRODUCTO A EXPORTAR

Descripción del producto


El producto que se eligió para exportar es Arándano en polvo, que se obtiene al transformar el fruto del Arándano, no contiene ingredientes añadidos como conservantes y preserva toda la calidad de esta materia prima. Así mismo, el arándano se considera como una de las frutas más saludables del mundo por lo que tiene una diversidad de propiedades antioxidantes y vitaminas C y K.

La empresa Salud Berry, se encuentra ubicada en la ciudad blanca de Arequipa, y sus objetivos están enfocados en el proceso de exportación iniciando este comercio internacional con la exportación del arándano en polvo.

1.1. FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO

Tabla 1

Información técnica

CARACTERÍSTICAS	
Nombre: Arándano en polvo Nombre científico: Vaccinium corymbosum	
Descripción física	Color morado Aspecto polvo fino Olor característico Sabor característico
Medidas	Peso 10 gramos
Consumo	Directo Jugos Smoothies Postres
Valores nutricionales	Antioxidantes Vitaminas Hierro Calcio

Nota. www.lavanguardia.com

1.2. CLASIFICACIÓN ARANCELARIA DEL PRODUCTO

Tabla 2

Datos de aranceles

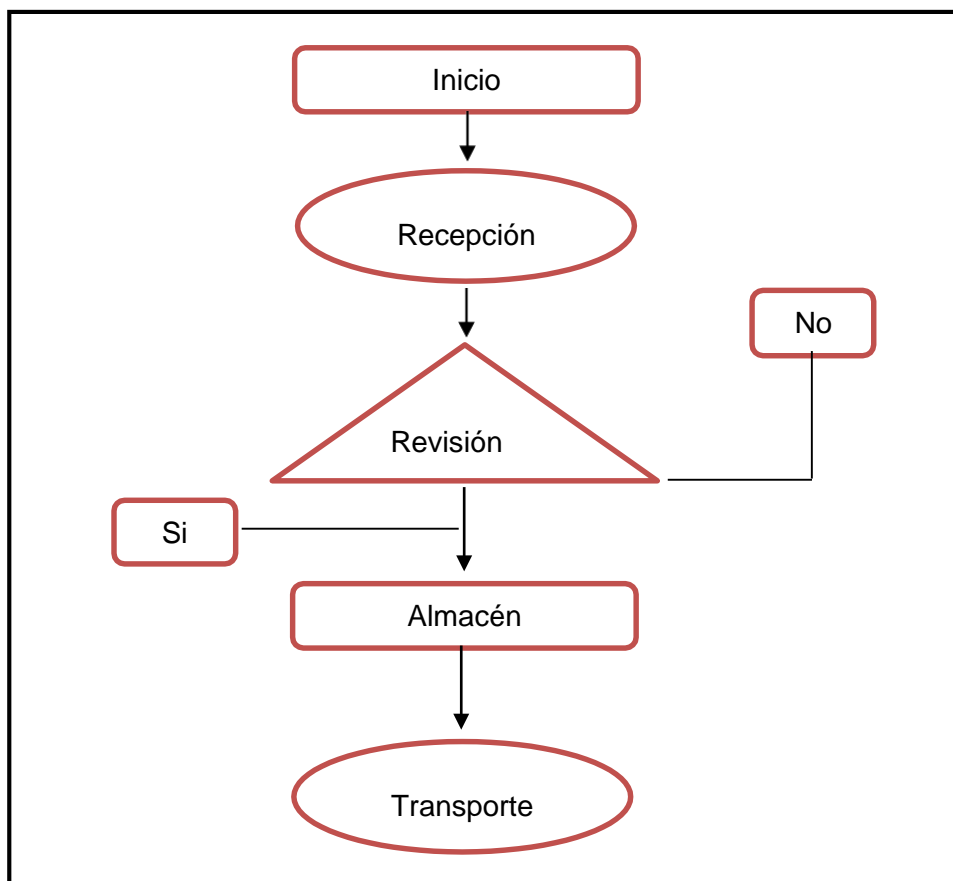
DETALLE		
Nº	Partida	Descripción
3	2808.93.00.00	Arándanos preparados o conservados de otro modo, incl.

Nota. www.aduanet.gob.pe

1.3. FLUJOGRAMA DE PROCESOS PRODUCTIVOS

Figura 1

Sistema de procesamiento



Nota. Autoría propia

La empresa exportadora Salud Berry S.A.C, cumpliendo con los estándares en los procesos se requiere una supervisión en cada fase del proceso productivo:

Recepción:

Se realizará la recepción del componente principal de parte de la empresa productora para la elaboración correspondiente del arándano en polvo.

Revisión:

La empresa productora entregara el producto arándano en las mejores condiciones exigidas por nuestra empresa.

Almacén:

Se almacenará y acomodaran los insumos, hasta completar los ingredientes para la producción.

Transporte:

Todos los insumos son derivados a la procesadora Agroindustrial La Joya, ubicada en la ciudad de Arequipa, esperando el proceso de producción para la obtención de nuestro producto final el cual será exportado.

CAPÍTULO II

APROVISIONAMIENTO

2.1. PROVEEDORES POTENCIALES

Tabla 3

Relación de empresas

INFORMACIÓN	
Datos	Ubicación
Berries del sur S.A.C	Lima
Arequipa Berries S.A.C	Arequipa
Agrovision Perú S.A.C.	Lima

Nota. Autoría propia

Tabla 4*Empresa proveedora*

RUC	20539675151
Razón Social	Berries del Sur S.A.C
Tipo de Empresa	Sociedad Anónima Cerrada
Condición	Activo
Fecha Inicio	06/11/2012
Dirección Legal	Jr. Huascar Nro. 2155
Ubicación	Lima
Página Web Teléfono	https://www.Berriesdelsur (51) 66123Berriesdelsur

Nota. www.panjiva.com/Berries-Del-Sur-S-A-C/38995045

Tabla 5*Empresa proveedora*

RUC	20455624682
Razón Social	Arequipa Berries S.A.C
Tipo de Empresa	Sociedad Anónima Cerrada
Condición	Activo
Fecha Inicio	01/08/2010
Dirección Legal	Mz I Lt 2, Cooperativa Lambramani
Ubicación	Arequipa
Página Web Teléfono	https://www.Arequipaberries/ (054) 4635664

Nota. www.arequipaberriessac.com

Tabla 6*Empresa proveedora*

RUC	20554556192
Razón Social	AGROVISION PERU S.A.C.
Tipo de Empresa	Sociedad Anónima Cerrada
Condición	Activo
Fecha Inicio	24/03/2014
Dirección Legal	Av. Camino Real Nro. 1281 Int. 803
Ubicación	Lima
Página Web	https://agrovisioncorp.com/
Teléfono	(51) 4213468

Nota. <https://agrovisioncorp.com/>

2.2. MATRIZ DE SELECCIÓN DE PROVEEDORES

Tabla 7*Indicadores para empresas productoras*

CRITERIOS	BERRIES DEL SUR	AREQUIPA BERRIES	AGROVISION PERU
Precios	20%	15%	10%
Seguridad	15%	10%	30%
Transporte	10%	25%	20%
Certificaciones	15%	15%	20%
Cercanías	15%	30%	10%
Total	75%	95%	90%

Nota. Autoría propia

Resultado: De acuerdo a la matriz de selección de proveedores, analizamos que la empresa AREQUIPA BERRIES S.A.C. obtuvo un puntaje final de 95%, gracias a este resultado optamos por trabajar con esta empresa ya que cumple con nuestros estándares de calidad.

2.3. CONTROL DE CALIDAD

El control de calidad es crucial, se demuestra la relación que tiene la competitividad, la calidad y la productividad, se estudian las principales aportaciones de diversos expertos históricos en calidad. Además, se analizan las características más importantes de técnicas como la manufactura esbelta, Seis Sigma y los conceptos y principios de los sistemas de gestión de la calidad que ofrecen las normas ISO-9000. (Gutiérrez, 2010)

Los controles de calidad están enmarcados en los siguientes aspectos técnicos y los procesos que se gestionan:

- Respecto al ISO 9001; nuestra empresa ofrecerá un producto de calidad considerando un trabajo eficiente y cumpliendo las normas de seguridad en cada proceso.
- En base al HACCP; salud Berry garantiza un método de garantía de la inocuidad de los alimentos en base al control de puntos críticos.

- De acuerdo al BPM; para garantizar la calidad y seguridad de estos artículos de acuerdo con las normas reconocidas mundialmente, proporcionaremos las condiciones infraestructurales y los procesos operativos para todas las actividades de producción y control de alimentos.

2.4. COSTO DE FABRICACIÓN Y/O ADQUISICIÓN

Tabla 8

Gastos referidos al proceso

INFORMACIÓN			
Descripción	Cantidad	Precio	Total S/.
		Unitario S/.	
Arándano	6500 k	8.50	55250.00
Proceso Productivo	6500 k	-	10000.00
Proceso de Rotulado	63360 etiquetas	0.25	15840.00
Proceso de Empacado	63360 envases	0.15	9504.00
Proceso de Embalaje	1320 cajas	0.60	792.00
Proceso de Embalado	10 Rollo film	10.00	100.00
Proceso de Paletizado	10 pallets	10.00	100.00
Proceso de Contenedorización	Contenedor 20"	-	1300.00
Total S/.			92886.00

Nota. Autoría propia

1 pallets = 132 cajas

1 caja = 48 envases

Envases = 6336

10 pallets = 63360 envases

CAPÍTULO III

ALMACENAMIENTO

3.1. ESTRATEGIA DE ALMACENAMIENTO

La primera decisión que hay que tomar es si se va a comprar, alquilar o hacer ambas cosas, en función de la demanda de la empresa de uno o varios tipos de almacenes. La planificación de la ubicación, la disposición y la distribución de los espacios es la etapa siguiente a la elección. (Escudero,2019)

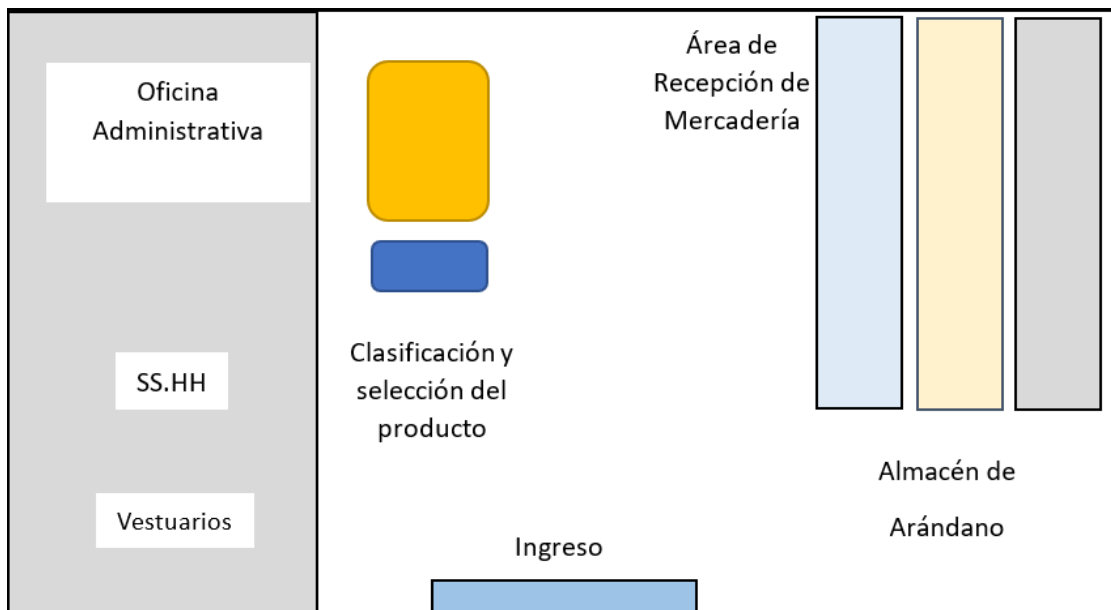
Los arándanos deben estar en perfectas condiciones. Para preservar la buena calidad, los arándanos deben enfriarse previamente a 0 ° C y mantener esa temperatura durante su envío y almacenamiento. También es necesario

tener en cuenta que la vida de almacenamiento de los arándanos no debe ser superior a 3 a 4 semanas.

3.2. LAY-OUT DEL ALMACÉN

Figura 2

Diseño estructural de la empresa



Nota. Autoría propia

3.3. DETALLE DE MOBILIARIO USADO EN ALMACÉN

Dado que se encargan del transporte interno de los productos, ya sea desde los muelles de carga a la zona de almacenamiento o desde las áreas de producción a los puestos de picking, las máquinas de almacén son componentes esenciales en cualquier instalación logística. (www.mecalux.es)

Tabla 9

Detalle de mobiliario de almacenamiento

MAQUINA O IMPLEMENTO	NOMBRE	DESCRIPCIÓN
	Pato de 3 toneladas ideal para el traslado de cargas pesadas de superficies lisas y fricción	Esta máquina nos sirve para cargar los pallets en el momento de acopio de la materia prima
	Cuerda polipropileno de 1.50mm 1/16 x 129m	Esta sogas que compramos lo utilizamos para amarrar mercancías que pueda causar un incidente al momento de apilarlo
	Carreta de carga 250 kg especialmente para trabajos industriales	Esta carreta nos facilita el transporte de todo tipo de mercancía al momento de la preparación
	Pallets modelo tipo europeo	Parihuela o pallets, lo utilizamos para que no esté en contacto con el suelo

Nota. Autoría propia

3.4. COSTO FIJO DE ALMACÉN

Tabla 10

Costo fijo de almacén

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	COSTO	TOTAL
30 uni	Pallets	21.00 x uni	630.00
02 uni	Carreta de carga	200.00 x uni	400.00
80 m	Cuerda para amarrar	4.90 x metro	392.00
01 uni	Pato para carga pesada	1500.00 x uni	1500.00
Total S/.			2922.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO IV

ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO

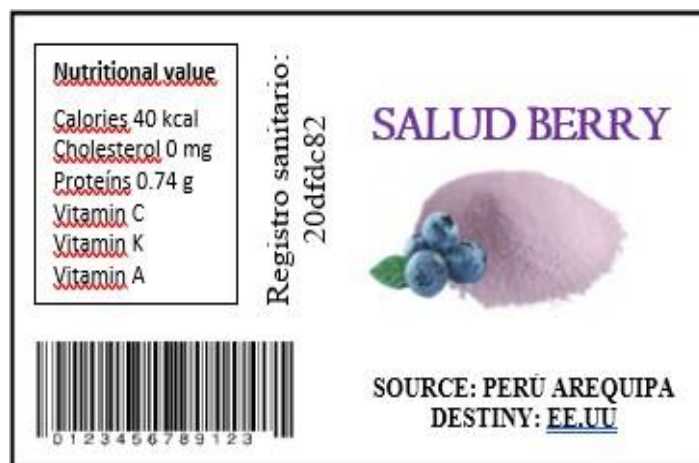
4.1. MODELOS DE ETIQUETAS / ROTULADO DEL PRODUCTO

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.

Nuestra etiqueta ha sido realizada con altos estándares de diseño, con el objetivo de que el consumidor quede cautivado por los colores y formas, que son atractivos para la vista, claro sin dejar de lado los lineamientos de etiquetas y rotulados ya establecidos, deseando así llevar al mercado un buen producto.

Figura 3

Rotulado del producto



Nota. Autoría propia

La etiqueta se utiliza para identificar el rotulo que contiene datos considerados pertinentes para la mercancía destinada a la exportación. La empresa SALUD BERRY considera en su etiqueta la información en el idioma inglés, el país de origen, la tabla nutricional con los valores más importantes, su número de registro sanitario y su código de seguridad en barras.

Por ello, el gobierno estadounidense exige que los productos envasados incluyan etiquetas con información detallada sobre sus propiedades y sus características. (www.teslatv.com)

4.2. NORMAS TÉCNICAS APLICABLES

Normas de Perú para exportar

La certificación DIGESA, para recibir la aprobación en cuestiones de saneamiento fundamental, sanidad, salud laboral, etc., es imprescindible presentar una solicitud a la Dirección General de Sanidad Ambiental.

La certificación de Senasa, verifica la situación fitosanitaria y zoonosanitaria de los lugares o instituciones utilizados para la producción agrícola, incluidas las instalaciones de embalaje que se utilizan para envasar mercancías destinadas a la exportación.

Certificado de origen, es el documento oficial en el que se declara que se han cumplido los requisitos de origen correspondientes, tal y como se especifica en los términos del acuerdo comercial o régimen preferencial que se aplica a cada nación.

Normas de EE.UU. para la importación

La certificación (FDA); se hace cargo de garantizar la seguridad del abastecimiento alimentario del país, así como la seguridad de los artículos que se van a importar.

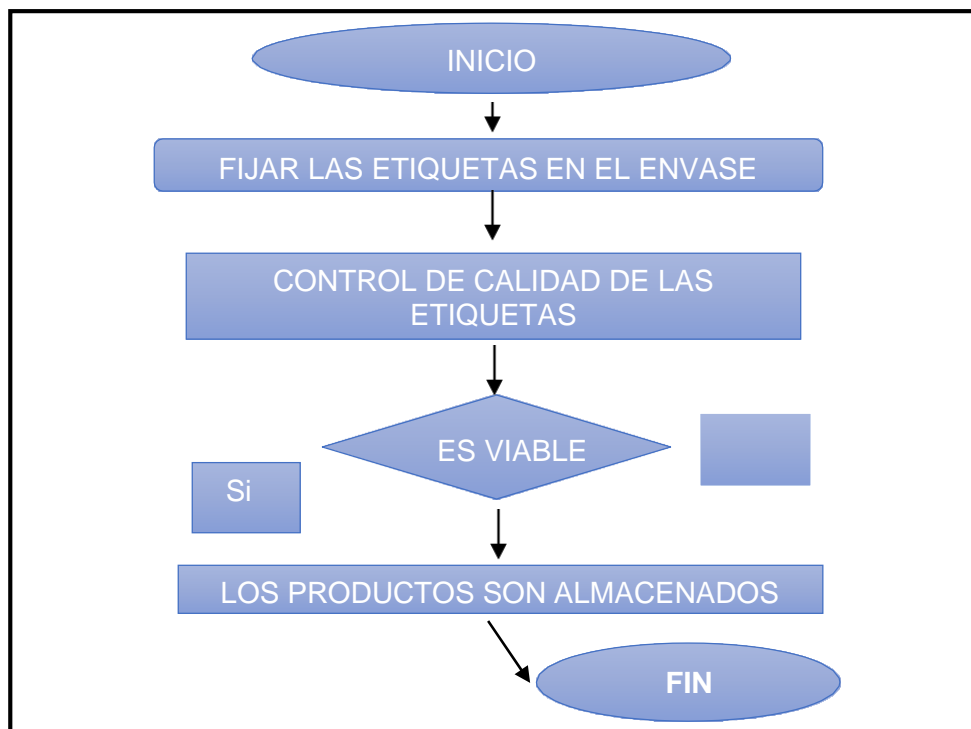
La ley federal de alimentos exige un etiquetado doble, que debe estar escrito en inglés. El primero es el etiquetado general y el segundo es el etiquetado de la información nutricional.

En Estados Unidos el organismo federal que se responsabiliza de dar el certificado orgánico es el USDA (Departamento de Agricultura), que hace cumplir el National Organic Program (NOP), estas normas regulan cómo deben producirse, comercializarse y etiquetarse estos artículos en toda la región.

4.3. PROCESO DE ROTULADO

Figura 4

Sistema secuencia de rotulación



Nota. Autoría propia

4.4. TIEMPOS Y COSTOS DEL PROCESO DE ROTULADO

De acuerdo a los tiempos y costos del proceso de rotulados, se especifica que el tiempo en el que se elaboró el proceso de impresión de envases fue de 24 horas o 1 un día.

Tabla 11

Tiempos y costos de los rotulados

DATOS		
Detalle	Tiempos	Costo
Rótulos 63360		15840.00
Impresión	24 horas	
Total	1 día	15840.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO V

EMPAQUE

5.1. FICHA TÉCNICA DEL EMPAQUE SELECCIONADO

Los envases doypack han revolucionado la industria del empaque porque, al ser envases multicapas, poseen propiedades de conservación únicas. Además, son empaques muy livianos capaces de auto sostenerse como un frasco o una botella, pero con un peso muchísimo menor, lo que implica que al ser desechados el impacto que producen también es significativamente menor. Además, al tener fuelle inferior, nos permite tener mayor capacidad al producto sin ser un gran envase. (www.sustempo.com/reciclaje-el-dilema-del-doypack)

Tabla 12*Información referencia del empackado*

CARACTERÍSTICAS	
Aspectos principales	
El empaque seleccionado para el proceso de exportación es el doypack es un producto biodegradable ideal para productos alimenticios, con su cierre hermético permite una excelente barrera hacia el producto.	
Características	<ul style="list-style-type: none">- Material biodegradable- Facilidad de transporte- Mayor conservación- Mejor personalización.
Medidas	Altura 12cm, Ancho 6 cm
Material	Papel kraft
Capacidad	100 gr.

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. (www.mincetur.gob.pe)

- **Mejor personalización:** Se trata de un soporte de 360°, en el que podrás imprimir la totalidad de la superficie y en todas las técnicas de impresión
- **Conservación:** Debido a las propiedades de barrera de sus materiales, podemos añadir las posibilidades de autocierre, para conservar más tiempo el producto
- **Resistencia:** Puede soportar sin problemas procedimientos como la esterilización, la pasteurización, el polvo, el vacío, etc., en función de los materiales utilizados.

5.3. PROCESO DE EMPAQUE

Tabla 13

Secuencia del empaçado

SISTEMA ESTRUCTURAL



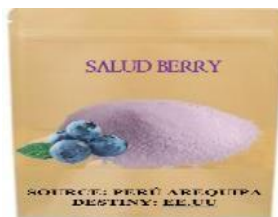
Primero debemos obtener el arándano en polvo terminado para continuar con el proceso de empaclado



Pasamos a la impresión del rotulo que será directamente al empaque.



Seguido, a ello ya dado con el producto terminado del arándano y nuestro empaque, pasamos a la maquina envasadora de doypack.



Producto terminado, empaclado en doypack de 100 gr.

Nota. Autoría propia

5.4. TIEMPO Y COSTO DEL PROCESO DE EMPACADO

Para el desarrollo empaclado se determinó como tiempo 3 días, 24 horas para realizar el proceso de transformación del arándano y 48 horas para el proceso del empaclado, siendo el costo de 9504.00 soles, que incluye mano de obra, equipos, maquinarias, insumos y otros elementos que son asumidos por la empresa tercerizada.

Tabla 14*Datos referenciales*

DETALLE	TIEMPOS	COSTOS S/.
Envases 63,360		9504.00
Transformación de materia prima	24 horas	
Proceso	48 horas	
Total	3 días	9504.00

Nota. Autoría propia


CAPÍTULO VI

EMBALAJE

6.1. FICHA TÉCNICA DEL EMBALAJE SELECCIONADO

Las capas de papel se superponen para crear cartón ondulado, que tiene propiedades únicas por sí mismo. Es excelente para embalar, ya que es fácil de fabricar y produce un producto duradero y adaptable. La composición de esta sustancia es lo que la hace tan apreciada. La resistencia de la estructura combinada, que le permite tener diversas cualidades, la proporciona la alternancia de capas de papel liso y ondulado. El cartón corrugado es la mejor alternativa para las empresas e industrias que quieren garantizar calidad y precio. (www.ccdc.com.mx/blog/5-beneficios-de-usar-carton-corrugado-en-tus-empaques)

Tabla 15*Información referencia del embalado*

CARACTERÍSTICAS	
Aspectos principales	
El embalaje elegido para el proceso de exportación es la caja de cartón corrugado. Este material es ligero, pero a la vez cuenta con la capacidad de soportar grandes pesos. Eso hace que su fabricación, traslado y montaje sea sencillo.	
Características	<ul style="list-style-type: none"> - Es un material resistente - Facilidad de transporte - Es un material flexible - Es un material ligero
Medidas	Altura 12cm, Largo 6 cm, Ancho 5cm
Material	Papel kraft
Capacidad	35 kg.

Nota. Autoría propia

6.2. CRITERIOS USADOS PARA LA SELECCIÓN DEL EMBALAJE

Los aspectos que se han considerado como criterios para seleccionar el embalado son exigencias para la exportación. (www.mincetur.gob.pe)

Fuerza de Superficie: Capacidad del cartón para soportar fuerzas en su superficie.

Estabilidad Bidimensional: Firmeza de una lámina de cartón a los cambios dimensionales necesario a la modificación de una de sus propiedades.

Lisura de Superficie: Es fundamental para obtener resultados de impresión y barnizados satisfactorios y de calidad esperada.

6.3. PROCESO DE EMBALAJE

Tabla 16

Secuencia del embalaje

SISTEMA ESTRUCTURAL	
	Primero debemos obtener el arándano en polvo terminado para continuar con el proceso de empaclado
	Seguido, a ello ya dado con el producto terminado del arándano y nuestro empaque, pasamos a la maquina envasadora de doy pack.
	Producto terminado, empaclado en doy pack de 100 gr.
	La última fase de este proceso consiste en colocar los envases de doy pack con el arándano en polvo en el embalado seleccionado conteniendo 48 envases.

Nota. Autoría propia

6.4. TIEMPOS Y COSTOS DEL PROCESO DE EMBALAJE

Para el proceso de embalado se determinó como tiempo para el sistema del producto 4 días, 48 horas para la selección de los empaques y 48 horas para el proceso del embalado, siendo el costo de 792.00 soles, que incluye todos los procedimientos, mano de obra, etc., estos son asumidos por la empresa tercerizada.

Tabla 17

Información del proceso

DESCRIPCIÓN	TIEMPOS	COSTOS S/.
Cajas 1320		792.00
Selección del producto	48 horas	
Proceso	48 horas	
Total	4 días	792.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO VII

UNITARIZACIÓN

7.1. FICHA TECNICA DEL PALLET SELECCIONADO

Tabla 18

Información técnica

CARACTERÍSTICAS	
Descripción	
<p>El pallet seleccionado para el proceso de exportación es el americano. También se le conoce como "isopallet", ya que su producción está regida por la norma ISO 3676, que también abarca las demás medidas estándar, regula su fabricación a escala mundial.</p>	

Modelo	Americano
Medidas	1200 x 1000 mm
Material	Madera
Capacidad	1200 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).

- Simplifica el proceso de paletizado para agilizar el envío, la carga y la descarga de mercancías.
- Proporciona el monitoreo de inventario y reduce costos en etiquetado (una sola etiqueta)
- Mejor función del espacio vertical (aéreo), y del espacio del piso.
- Mayor seguridad en los trabajadores que manipulan esta mercancía.

7.3. PROCESO DE PALETIZACIÓN

Tabla 19

Secuencia del paletizado

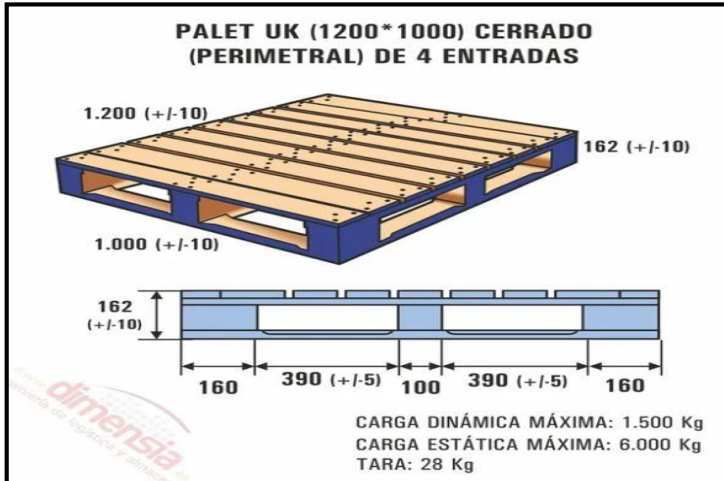
SISTEMA ESTRUCTURAL	
	Debemos obtener el arándano en polvo terminado para continuar con el proceso de empaclado
	Producto terminado, empaclado en empaque doypack de 100 gr.
	La siguiente fase de este proceso consiste en colocar los envases de doypack con el arándano en polvo en el embalado seleccionado conteniendo 48 envases por caja.
	En esta fase alistamos nuestro palet americano para posterior paletización.
	En esta última fase se colocarán 132 cajas por paleta sobre una base de 6 cajas.

Nota: Autoría propia

7.4. PLANO DE ESTIBA DEL PALLET

Figura 5

Estructura de las parihuelas



Nota. www.dimensia.es

7.5. TIEMPO Y COSTO DEL PROCESO DE PALETIZADO

Este aspecto siempre va a depender del tiempo de entrega de la mercadería, así como de haber pasado por las medidas de calidad y en el mejor de los casos no haber sufrido algún tipo de retraso en la entrega.

Tabla 20

Información de pallet para la exportación

DESCRIPCIÓN	TIEMPOS	COSTOS \$/.
Pallets 10		100.00
Selección del pallet	12 horas	
Proceso	48 horas	
Total	3 días	100.00

Nota. Autoría propia

Para el proceso de paletizado se determinó como tiempo para el sistema del producto 3 días, 12 horas para la selección del pallet y 48 horas para el proceso de paletizado, siendo el costo de 100.00 soles, que incluye todos los procesados vinculados con el paletizado por la empresa tercerizada.

CAPÍTULO VIII

CONTENEDORIZACIÓN

8.1. FICHA TECNICA DEL CONTENEDOR SELECCIONADO

Tabla 21

Datos relevantes del container

ASPECTOS PRINCIPALES	
Contenedor de 20 Pies	

El contenedor de 20 pies es un recipiente cerrado y seco están fabricados de aluminio o acero y son utilizados para el transporte ordinario de mercancías por barco, camión o ferrocarril. No tienen refrigeración ni ventilación de ningún tipo y son herméticos.

CARACTERÍSTICAS	
Medidas	6,10 largo, 2,44 metros de ancho y 2,59 metros de alto
Volumen	28 kg.
Infraestructura	Metálica

Nota. www.logisber.com

8.2. CRITERIOS USADOS PARA LA SELECCION DEL CONTENADOR

Desacuerdo a las reglas dadas por ISO 3394 de contenedorización es aconsejable mantener una línea exacta de que como va a llegar el producto en buen estado, al momento de que el producto llegue a las manos del vea la Calidad de la exportación que brindamos nosotros para ello indicamos nuestros criterios: (www.moldtrans.com)

El uso de contenedores ofrece múltiples beneficios a la hora de desplazar la carga.

El uso de contenedores favorece a exportadores e importadores desde diferentes aspectos, con una mayor rapidez y mejores costes.

Una uniformidad que permita la circulación de contenedores con números de identificación distintivos en trenes, barcos, camiones y barcazas, así como en todas las formas de transporte internacional.

Los contenedores permiten transportar una amplia gama de mercancías, como productos manufacturados, materias primas y otras mercancías que deben llegar a su destino en condiciones especiales de humedad, temperatura o almacenamiento refrigerado.

8.3. PROCESO DE CONTENEDORIZACIÓN

Tabla 22

Secuencia del sistema para el contenedor

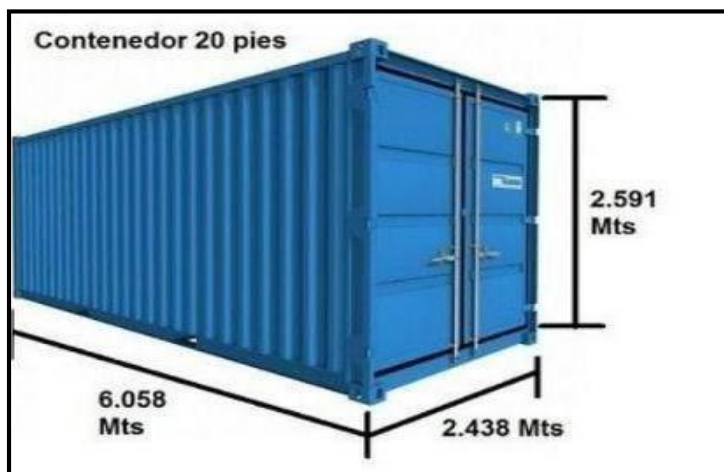
PROCESO	
	El inicio de esta secuencia comienza con la manipulación de los productos debidamente paletizados.
	Continuamos con la carga y ordenamiento de los pallets en el contenedor a exportar.
	La utilización de grúas de muelle para alzar los container dentro y fuera de la embarcación.
	Ultima secuencia termina con los contenedor listos para poder ser exportados hacia su lugar de destino.

Nota. Autoría propia

8.4. PLANO DEL CONTENDOR

Figura 6

Plano estructural del container



Nota. www.contenedoresmaritimos.net/de-20-pies/

8.5. TIEMPO Y COSTO DEL PROCESO CONTENEDORIZACIÓN

La tabla 3 Muestra el costo total del procedimiento de contenedor como tiempo total de esta secuencia es de 1 día de jornada , siendo el costo 1300.00 soles, que incluye el alquiler del contenedor, la ubicación del pallet, el traslado con grúa al buque y finalmente el proceso.

Tabla 23

Información de pallet para la exportación

Descripción	Tiempos	Costos S/.
Contenedor 20´		1,300.00
Ubicación del pallet		
Proceso	24 horas	
Total	1 día	1,300.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO IX

TRANSPORTE

9.1. PROVEEDOR DE TRANSPORTE INTERNO

Transportar productos y mercancías de un lugar a otro para que lleguen a su destino en excelentes condiciones y en un plazo determinado se conoce como transporte de mercancías. Consiste en la distribución de mercancías que se realiza dentro de la propia empresa generando una logística interna. Las operaciones más frecuentes en la moderna economía globalizada implican envíos masivos de mercancías pesadas, preciosas o voluminosas, cuyo transporte requiere circunstancias particulares. Estos envíos suelen utilizar vehículos terrestres, aéreos y marítimos en modalidades simples o mixtas.

Todo ello se aplica tanto a las relaciones cliente-proveedor como proveedor-cliente. (www.concepto.de/transporte-de-carga).

Transporte Interno: MARVISUR

Lugar: Arequipa

Servicio: Servicio de transporte de mercancías

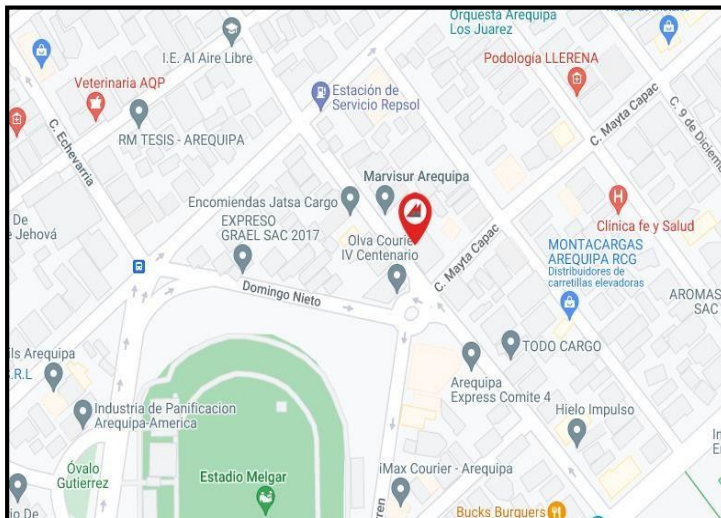
Dirección: Calle Garcia Carbajal N° 511

Teléfono: 054-206733

Mapa de ubicación:

Figura 7

Ubicación de Marvisur



Nota. Google imágenes

Figura 8

Logo Expreso Marvisur



Nota. www.expesomarvisur.com

Transporte Interno: OLVA COURIER

Lugar: Arequipa

Servicio: Servicio de transporte

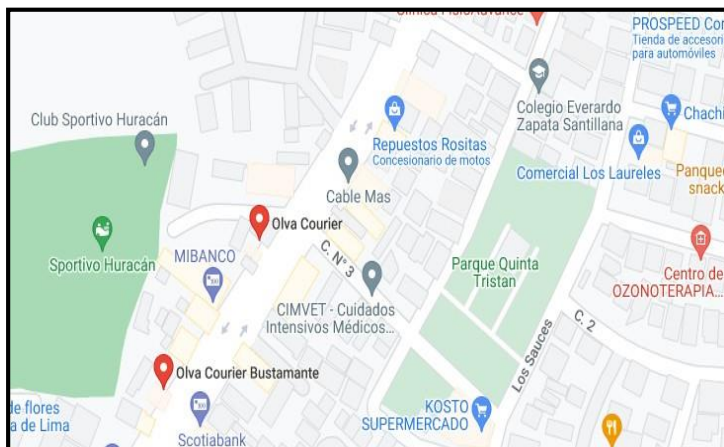
Dirección: Av. San José N.º 103-A Cercado

Teléfono: 054 – 287811

Mapa de ubicación:

Figura 9

Ubicación de OLVA COURIER



Nota. Google imágenes

Figura 10

Logo Olva Courier



Nota. www.olvacourier.com

Transporte Interno: Shalom

Lugar: Arequipa

Servicio: Transporte

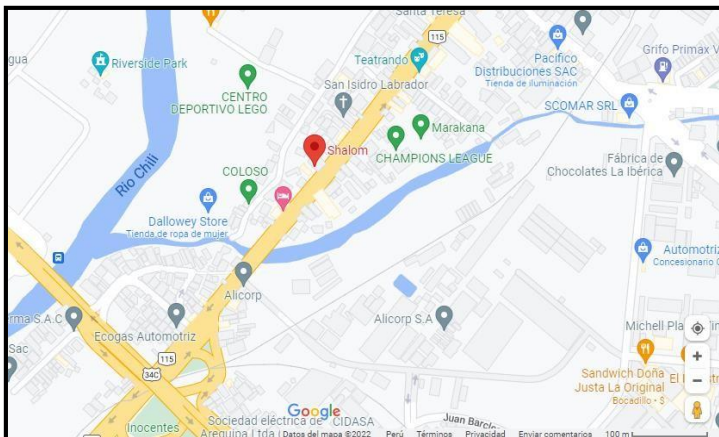
Dirección: Av Parra 379, Arequipa 04001

Teléfono: (01) 5007878

Mapa de ubicación:

Figura 11

Ubicación de Shalom



Nota. Google imágenes

Figura 12

Logo Shalom



Nota. www.shalom.com.pe

9.2 COSTO DE TRANSPORTE INTERNO

Tabla 24

Costos de transito interno

DETALLE			
Empresa Expreso Marvisur			
Ruta	Trayecto	Precio	Tiempo
Arequipa	Carretera	S/. 1600.00	16 h. 45 m.
Callao	(1013 km)	\$ 410.26g	

Nota: www.expresomarvisur.com

9.3. PROCESO DE SERVICIO DE TRANSPORTE INTERNACIONAL

Las interacciones comerciales internacionales entre un comprador y un vendedor conducen a la necesidad de transportar mercancías entre varias naciones de origen y destino, tal como interpretamos el término. El sistema actual de transporte de mercancías está muy desarrollado, es competitivo y

ofrece rapidez, seguridad y flexibilidad lo que permite un mayor desarrollo del transporte internacional. (www.stocklogistic.com)

Servicio de Transporte Internacional: Hapag Lloyd

Lugar: Oficina en Lima

Servicio: Transporte marítimo

Dirección: Av. Amador Merino Reyna Nro. 245 San Isidro - Lima.

Correo: peru@service.hlag.com

Teléfono: (01)3174118

Figura 13

Logo Hapag-Lloyd



Nota. www.hapag-lloyd.com/en/home.html

Servicio de Transporte Internacional: Twill

Lugar: Oficina en Lima

Servicio: Transporte y agenciamiento marítimo

Dirección: Av. Ricardo Rivera Navarrete 475 4th San Isidro.

Correo: twillsupport@maersk.com

Teléfono: (01)5325461

Figura 14

Logo Expreso Transporte Twill



Nota. www.twill.net/es

9.4. COTIZACIÓN DE FLETE MARÍTIMO

Tabla 25

Gasto de transporte internacional

INFORMACIÓN			
Transporte Hapag Lloyd			
Ruta	Flete \$	Precio S/	Tiempo
Perú (Callao)	2,650.00	10,335.35	14 días
Estados Unidos (New York)			

Nota: www.rutasmaritimas.promperu.gob.pe

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 más importantes agencias de aduanas de Perú, especializada en operaciones aduaneras de importación y exportación para los sectores minero y energético, así como para el consumo general, el comercio, la industria, la agroindustria y los productos alimenticios.

Figura 15

Agente de aduanas



Nota. www.ransa.biz/

Empresa: Transpacific Cargo

Dirección: Cal. Pedro Donofrio Nro. 272 urb. el aguila callao

Teléfono: (511) 652 9741

Servicios:

Nuestra responsabilidad fundamental en los campos del transporte internacional, el comercio exterior y la logística es apoyar el crecimiento rápido y eficaz de la empresa. Contamos con socios estratégicos globales, entre ellos: Transpacific Cargo se dedica a proporcionar un servicio especializado basado en sus demandas y a convertirse en un aliado estratégico a través de nuestra red de agentes de carga globales.

Figura 16

Agente de aduanas



Nota. <https://www.transpacificargo.pe/>

10.2. COSTO DE AGENCIAMIENTO

Tabla 26

Cotización de la empresa Ransa S.A.C

Cotización de exportación de RANSA S.A.C					
N° de Cotización	112	vigencia	23/12/2022		
Ejecutivo:	Claudia Rios	Para:	Joel Corrales		
Fecha:	19/12/22	Atte.:	Joel Corrales		
Régimen:	Exportación	Régimen	-	Peso bruto:	Almacén:
Vía:	Maritimo	Aduanera:		Volumen:	Dirección
Tipo de carga:	FCL	Incoterms:	FOB	Valor:	Recojo:
Tipo de flete:	Collect	Ref.:	-	FOB.	Dirección de entrega:
Tipo servicio:	Integral	Puerto de origen:	Callao	Flete:	Dimensiones:
Tipo de despacho	Anticipado	Puerto destino:	Puerto de Nueva York	Seguro:	Transportistas:
		N° Bultos :	-	Valor CIF:	Tipo de cambio:
		Línea Naviera:	MSC	Días libres:	
Gastos de origen:	CUR	Dólares	Soles	Detalle	
Flete:	USD	\$2.650.00	-	X Contenedor 20'/HQ	

Seguro internacional:	USD	\$350.00	-	-
Sub total:		\$3000.00	-	-
Gastos locales:	CUR	Dolores	Soles	Detalle:
Visto bueno:	USD	\$275.00	-	X Contenedor
Gastos administrativos:	USD	\$50.00	-	(Aprox.)
Comisión Aduana:	USD	\$130.00	-	X Despacho
Precintado:	USD	\$35.00	-	
Aproximado:	USD	\$550.00	-	X Despacho
				Aprox para canal Verde
Sub Total:	USD	\$1040.00		
IGV:	USD	\$187.20		
Total Origen y locales:	USD	\$4427.0		
Tiempo de transito:		14 días Aproximadamente		
Frecuencia en salidas:		Semanal		
Condiciones Generales				
-Las presentes tarifas son aplicables solo para carga general y no aplican para embarque de mercancías peligrosas, cargas valorada, bacterias, carga sobredimensionada, carga perecedera o cualquier tipo de embarque que requiera un manejo especial.				
-Pasada la fecha de vigencia se actualizará la tarifa a fecha de zarpe.				
RANSA S.A.C.				
Cal. Pedro Donofrio Nro. 272 urb. el águila callao				

Nota. Ransa S.A.C.

10.3. ASEGURADORAS

Este costo es muy importante para asegurar la carga en el transito del país de origen hacia el país destino, es asumido por la empresa importadora porque se aplicará el incoterm FOB en el contrato.

Tabla 27

Empresas de seguro

Empresas	Costos \$
RIMAC	1.89% VALOR FOB
LA POSITIVA	1.90% VALOR FOB
MAPFRE	1.92% VALOR FOB

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, cuida tu mercancía durante su trayectoria ante cualquier tipo de riesgos, daños y/o pérdida.

Figura 17

Logo de la empresa



Nota. www.rimac.com.pe

10.5. DEPÓSITOS TEMPORALES

RANSA

Brindamos todo tipo de servicios, incluido el almacenamiento de mercancías en depósito y en tránsito. También ofrecemos almacenamiento para mercancías especiales, materiales peligrosos y mercancías congeladas.

Figura 18

Logo de la empresa



Nota. www.ransa.biz/

APM TERMINALS

Al utilizar el Almacén Temporal, los clientes tienen la oportunidad de acceder a una nueva opción para planificar sus operaciones logísticas de una manera diferente a la que han utilizado habitualmente.

Figura 19

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

A lo largo de sus 3.070,5 km de costa en el océano Pacífico, Perú cuenta con varios puertos, los más importantes de los cuales son Callao, Paita (Piura), Salaverry (La Libertad), Chimbote (Ancash), San Martín (Ica), Matarani (Arequipa) e Ilo (Moquegua), están disponibles para la carga peruana tanto para la importación y para la exportación. (www.internacionalmente.com)

Aeropuertos en el Perú

El aeropuerto más importante de Perú, el Aeropuerto Internacional Jorge Chávez, está situado en Callao y cuenta con unas instalaciones logísticas de 12.000 metros cuadrados. El Aeropuerto Internacional Alejandro Velasco Astete, considerado el segundo mejor aeropuerto de Perú, está situado en Cuzco, uno de los destinos turísticos más populares del país, también está el aeropuerto Alférez Alfredo Rodríguez Ballón ubicado en la ciudad de Arequipa. (www.xixerone.com)

Figura 20

Puerto de Callao



Nota. www.mundomaritimo.cl/

11.2 ANÁLISIS DE LA INFRAESTRUCTURA VIAL, PORTUARIA Y AEROPORTUARIA DEL PAÍS DE DESTINO

Respecto al sistema vial; el negocio del comercio mundial se mantiene fluido a través de una red de terminales, trenes, autopistas, almacenes y centros de distribución. Al elegir el Puerto de Nueva York y Nueva Jersey, sus

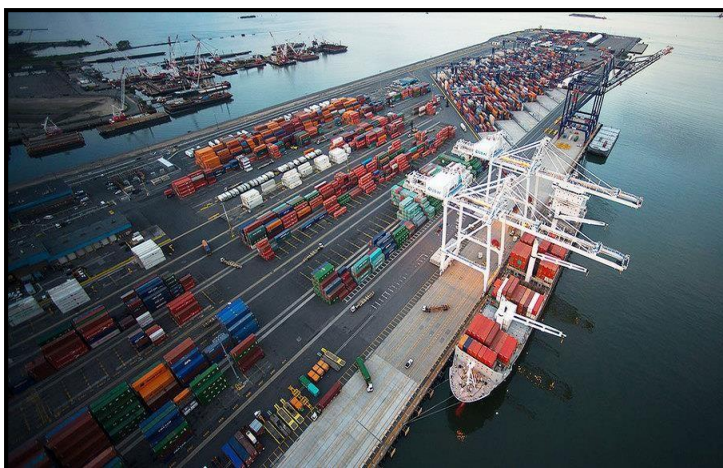
mercancías llegarán a su destino más rápidamente que a través de cualquier otro puerto de la costa este de Estados Unidos.

Respecto al sistema portuario; tercer puerto más grande e importante del país, es el mayor y más transitado de la costa este de Estados Unidos. Da acceso a uno de los mercados de consumo más densamente poblados del continente.

Respecto al sistema aeroportuario; El aeropuerto John F. Kennedy, (IATA: JFK) es uno de los 5 aeropuertos que sirven al área de Nueva York / Nueva Jersey, pero el John F. Kennedy es el aeropuerto más grande de todos. Es el eje de acciones de JetBlue Airways y es aeropuerto de principal entrada internacional para Delta Air Lines y American Airlines, con vuelos desde nacionales, internacionales, hasta intercontinentales.

Figura 21

Puerto de New York y New Jersey



Nota. www.worldenergytrade.com

11.3 DESCRIPCIÓN, ANÁLISIS DE LOS PRINCIPALES PUERTOS Y AEROPUERTOS INCLUYENDO RUTAS, INFRAESTRUCTURA, CAPACIDAD, RESTRICCIONES, SERVICIOS, PROCEDIMIENTOS, COSTOS, ETC.

Principales puertos de Estados Unidos:

- Georgia
- Los Angeles
- Nueva York y Nueva Jersey
- Seattle-Tacoma
- Long beach

Principales aeropuertos de Estados Unidos:

- Philadelphia (PHL)
- Los Ángeles (LA)
- New York (JFK)
- Miami (MIA)

Capacidad:

La capacidad de contenedores y toneladas del puerto de New York y Nueva Jersey, son las que se mencionan a continuación: 7.5 millones de contenedores equivalentes a veinte pies, 50 millones de toneladas de carga. Cuenta con 54 grúas de contenedores para sostener todo tipo de carga.

Restricciones:

Dependiendo de los tipos de productos presentes en la nación de origen, la importación de carne, leche, huevos, aves de corral y productos avícolas, incluidos los bienes derivados de estos ingredientes como comidas instantáneas, puede estar prohibida o sujeta a restricciones. (www.help.cbp.gov)

11.4 PROCESO DE IMPORTACIÓN Y NACIONALIZACIÓN EN EL PAÍS DESTINO

El sistema aduanero es el que permite la entrada legal de productos extranjeros destinados al consumo humano. Cuando los productos extranjeros se preparen para su despacho y finalice el despacho de importación, se considerarán nacionalizados. Sólo en lo que respecta a esas regiones se considerarán nacionalizadas las mercancías extranjeras importadas en las zonas SCT. (www.aduanet.gob.pe/aduanas)

11.5 REQUISITOS PARA IMPORTAR MUESTRAS SIN VALOR COMERCIAL

También se considera muestra sin valor comercial cualquier producto o artículo que se exporte o importe bajo esta condición con la intención de demostrar sus características pero que carezca de valor comercial, ya sea por su cantidad, peso, volumen y otros factores de presentación o porque haya sido físicamente inutilizado, eliminando así cualquier posibilidad de ser comercializado. (www.acavir.com)

11.6 DATOS DE PROVEEDORES DE SERVICIOS LOGÍSTICOS EN EL PAÍS DE DESTINO

Empresa: Twill

Dirección: Av. Ricardo Rivera Navarrete 475 4th Floor San Isidro, Lima - Peru

Teléfono: +511 730 4735

Servicios:

Con Twill, puede acceder a una gama de servicios intermodales de alta calidad, ya sea por camión, ferrocarril o barco. El transporte terrestre es un compañero crucial del transporte marítimo. Localice la forma de transporte más adecuada para su carga y nosotros nos encargaremos del resto.

Figura 22

Servicios Logísticos



Nota. www.twill.net/es

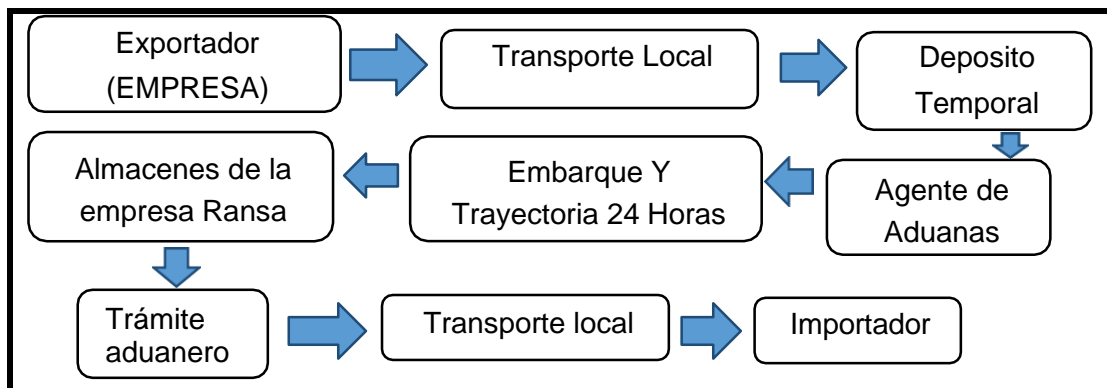
CAPÍTULO XII

DISTRIBUCIÓN

12.1 DATOS DE PROVEEDORES DE SERVICIOS LOGÍSTICOS EN EL PAÍS DE DESTINO

Figura 23

Fases secuencia



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)

Nombre: Walmart

Dirección: 77 Green Acres Rd, Valley Stream, NY 11581

Teléfono: 516-293-4520

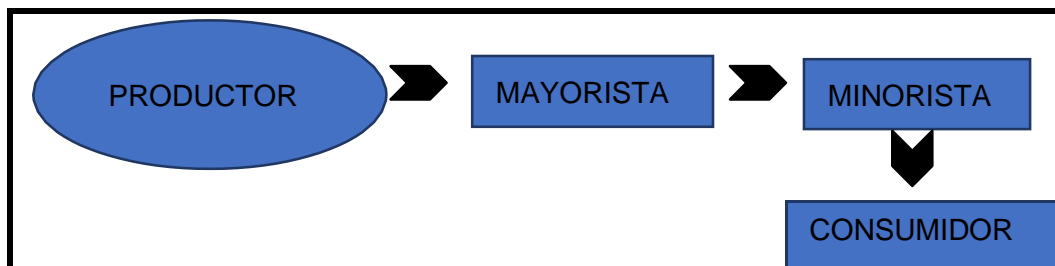
Página: www.walmart.com

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 24

Canal seleccionado



Nota. Autoría propia

12.4 IDENTIFICACIÓN Y CUANTIFICACIÓN DE LOS M+ARGENES DE INMEDIACIÓN CONDICIONES DE COMPRA (60-90-120 DÍAS, ICOTERMS UTILIZADOS) VOLÚMENES MÍNIMOS, ETC

El exportador se encarga de la mayor parte del proceso de transporte internacional, dejando al comprador sólo unos pocos deberes, de acuerdo con el sistema de exportación que se describe en el acuerdo que se firmó con la empresa importadora y respaldado por el incoterm FOB. El vendedor no se hace responsable de la descarga de la mercancía en destino, ni de los gastos asociados a la aduana, ni del pago de los impuestos y aranceles que pudieran corresponder; se fija un plazo de 60 días para la entrega de los productos, se fija un pago del 60% para iniciar el proceso de exportación y el otro 40% cuando se la mercancía se embarca hacia el país de destino, señalando el volumen de la mercadería siendo de 6336.00 kg de arándano en polvo.

12.5 PERSPECTIVAS ESPERADAS EN MATERIA DE EVOLUCIÓN, DIVERSIFICACIÓN SIMPLIFICACIÓN O ESPECIALIZACIÓN DE LOS ACTORES DE LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN

La empresa Salud Berry Grupo tendrá un desarrollo sostenible, los cuales se espera mejorar los siguientes aspectos:

- Obtener una ventaja competitiva.
- Ahorro de costes gracias a la gestión de recursos.

- Aumento de los vínculos con las partes interesadas y mejora de la imagen corporativa.
- Posibilidad de penetrar en nuevos mercados.
- Mejora de las condiciones de trabajo; y fidelización de los empleados.

12.6 TENDENCIAS ACTUALES Y SU IMPLICANCIA PARA LOS MÁRGENES DE COMERCIALIZACIÓN, EXIGENCIAS DE COMPRA Y COMPETENCIA DE PRODUCTOS POR CANAL

Las tasas de inflación de todas las naciones se han visto afectadas por la devastación económica de la pandemia, por lo que las empresas deben estar preparadas para subidas de precios, sobre todo en las materias primas utilizadas para fabricar sus productos.

Es innegable que los sentimientos influyen en el comportamiento de las personas como consumidores. El estudio de cómo responde la mente humana a los estímulos de las marcas, como la publicidad en diversas formas, los logotipos, los colores, los envases y los diseños de los productos, es por tanto otro tema destacado para este año.

CAPÍTULO XIII

MATRIZ DE COSTO DE EXPORTACIÓN

Tabla 28

Gastos operativos para el proceso de exportación

DESCRIPCIÓN	TOTAL SOLES S/	TOTAL DÓLARES \$
Certificado fitosanitario	43.00	11.03
Certificado de calidad	9750.00	2.500.00
Certificado sanitario	365.00	93.60
Gastos operativos	2000.00	512.82
Documentos de adunas	685.00	175.64
Gastos administrativos	1200.00	307.69
Transporte	1600.00	410.26
Almacenaje	450.00	115.38
Comisión de aduanas	1200.00	307.69
IGV 18%	1365.03	350.01
Total de Exportación	18658.03	4784.12

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO XIV

EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA

14.1. COSTOS DE OPORTUNIDAD DE CAPITAL

Para el proceso de exportación de nuestro producto y determinar los costos de oportunidad de capital es muy importante para que el proyecto se pueda considerar viable o no, estos costos de oportunidad hacen referencia a los gastos señalados en la inversión fija del proyecto en el capital de trabajo que corresponde a la mano de obra, al total general, a los porcentajes del aporte propio y del préstamo, también al porcentaje del costo de la fuente de financiamiento cuyo resultado es 11.76%.

14.2. VALOR ACTUAL NETO Y TASA INTERNA DE RETORNO

Tabla 29

Dato de ingresos

AÑO	INGRESOS S/.
0	-46466.13
1	30447.57
2	31969.93
3	33568.43
4	35246.88
5	37009.20
Total \$	31681.53
Total S/.	121775,88

Nota: *Autoría propia*

Tabla 30

Información de gastos

DETALLE	EGRESOS S/.
Producto	55250.00
Procesos Productivos	10000.00
Rotulo	15840.00
Empacado	9504.00
Embalado	792.00
Paletizado	100.00
Gastos de Exportación	18658.03
Costos Fijos de Almacén	2922.00
Costos Fijos de Empresa	3900.00
Costo de Personal	5850.00
Total Dólares	\$ 31491.28

Total Soles

S/ 122,816.03

Nota: *Autoría propia*

Resultado del VAN:

De acuerdo a los datos considerados en los ingresos el resultado del VAN es de S/. 54250.69

Resultado del TIR

De acuerdo a los datos considerados en los ingresos el resultado del TIR es de 40%

CONCLUSIONES

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.

De acuerdo a información relevante del mercado Estadounidense fue favorable y beneficioso exportar y comercializar el producto específicamente al estado de New York, debido a que es uno de los mercados con mayor potencial respecto a consumo de arándano, además hoy en día buscan productos con alto valor nutricional y que contribuyan a la salud humana.

Nuestro proveedor de la materia prima es Arequipa Berries S.A.C y su producción se sitúa en Arequipa, quien nos abastece del arándano fresco para que posterior se envíe a la empresa que realizara el proceso de liofilización para que produzca el arándano en polvo, seguidamente se homogeniza con la Stevia en polvo para que pueda ser comercializada a Estados Unidos

Los resultados de los indicadores económicos y financieros muestran que este proyecto de exportación es rentable y viable, ya que tiene una TIR superior a la tasa prevista de rendimiento de la inversión y un VAN superior a cero.

RECOMENDACIONES

Con el fin de mejorar las ventas y ampliar nuestro producto, es recomendable investigar diferentes lugares de EE.UU. donde también se pueda ofrecer el producto en función de los datos recopilados para el proceso de exportación del polvo de arándano al mercado estadounidense.

Realizado el proceso de exportación, para nuevos procesos se recomienda contar con diversos agentes de aduanas que permitan una viabilidad de los trámites y documentación para que la entrega del producto se puede entregar en los tiempos y plazos establecidos por la empresa importadora.

Formar alianzas y mantener buena relación con el proveedor de arándano, de las distintas ciudades productoras del mismo, cuya finalidad sería utilizar como un plan de contingencia ante un posible incremento de demanda del producto del arándano en Estados Unidos.

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

ACAVIR, (2021). *Requisitos para importar*.

<http://www.acavir.com>

Acosta, (2017). *Canales de distribución*. Editorial fondo areandino.

ADUANAS, (2022). *Partida arancelaria*.

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

ADUANAS, (2022). *Datos del proveedor*.

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

AGROVISION PERÚ, (2022). *Proveedor de materia prima*.

<http://www.agrovisioncorp.com/>

AREQUIPA BERRIES, (2022). *Proveedor de materia prima*.

<http://www.arequipaberriessac.com>

BERRIES DEL SUR, (2022). *Proveedor de materia prima*.

<http://www.panjiva.com/Berries-Del-Sur-S-A-C/38995045>

CCDC, (2020). *Ficha técnica del embalaje*.

<http://www.ccdc.com.mx/blog/5-beneficios-de-usar-carton-corrugado-en-tus-empaques>

CONCEPTO, (2021). *Definición de transporte*.

<http://www.concepto.de/transporte-de-carga>

CONTENEDORES MARITIMOS, (2022). *Plano del contenedor*.

<http://www.contenedoresmaritimos.net/de-20-pies/>

Escudero, (2019). *Logística de almacenamiento*. Editorial Paraninfo

Gutiérrez, (2010). *Calidad total y productividad*. Editorial Mc graw Hill

HELP (2022). *Restricciones de importación de Estados Unidos*.

<http://www.help.cbp.gov>

INTERNACIONALMENTE, (2022). *Puertos en el Perú*.

<http://www.internacionalmente.com>

LA VANGUARDIA, (2022). *Ficha técnica del producto*.

<https://www.lavanguardia.com>

LOGISBER, (2020). *Ficha técnica del contenedor*.

<http://www.logisber.com>

MECALUX, (2022). *Detalle mobiliario almacén*.

<http://www.mecalux.es>

MINCETUR, (2021). *Criterios selección de pallet.*

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

MOLDTRANS, (2021). *Criterios selección contenedor.*

<http://www.moldtrans.com>

SIICEX - Rutas Marítimas, (2022). *Ruta marítima de Perú a Estados Unidos.*

<https://rutasmaritimas.promperu.gob.pe/itinerario?prutamaestra=null,7>

STOCKLOGISTIC, (2022). *Características transporte internacional.*

<http://www.stocklogistic.com>

SUSTEMPO, (2022). *Ficha técnica del empaque.*

<http://www.sustempo.com/reciclaje-el-dilema-del-doypack>

TESLA TV, (2022). *Exigencias de Estados Unidos.*

<http://www.teslatv.com>

XIXERONE, (2022). *Aeropuertos en el Perú.*

<http://www.xixerone.com>