



UNIVERSIDAD ALAS PERUANAS

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

**PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE PITAHAYA EN POLVO AL MERCADO DE
MIAMI, ESTADOS UNIDOS 2022**

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

PRESENTADO POR:

Bach. GALLARDO SUÁREZ ELENCITH
<https://orcid.org/0000-0001-9510-5793>

ASESOR

Mg. CORILLA CONDOR MARGOT CECILIA
<https://orcid.org/0000-0002-1578-6558>

TARAPOTO, PERÚ

2022

PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE PITAHAYA EN POLVO AL MERCADO DE MIAMI, ESTADOS UNIDOS 2022

INFORME DE ORIGINALIDAD

17%

INDICE DE SIMILITUD

12%

FUENTES DE INTERNET

2%

PUBLICACIONES

14%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	Submitted to Universidad Alas Peruanas Trabajo del estudiante	10%
2	qdoc.tips Fuente de Internet	1%
3	repositorio.usmp.edu.pe Fuente de Internet	1%
4	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	1%
5	www.slideshare.net Fuente de Internet	1%
6	hdl.handle.net Fuente de Internet	1%
7	agraria.pe Fuente de Internet	<1%
8	repositorio.utp.edu.pe Fuente de Internet	<1%
9	www.camaralima.org.pe Fuente de Internet	

<1 %

10

www.douban.com

Fuente de Internet

<1 %

11

repositorio.uap.edu.pe

Fuente de Internet

<1 %

12

docplayer.es

Fuente de Internet

<1 %

13

ec.viajandox.com

Fuente de Internet

<1 %

14

uprepositorio.upacifico.edu.ec

Fuente de Internet

<1 %

15

repository.javeriana.edu.co

Fuente de Internet

<1 %

16

Submitted to Universidad Abierta para
Adultos

Trabajo del estudiante

<1 %

17

www.envasesyenvolturas.com

Fuente de Internet

<1 %

18

www.gacetajuridica.com.pe

Fuente de Internet

<1 %

19

pdfcookie.com

Fuente de Internet

<1 %

20

www.coursehero.com

Fuente de Internet

<1 %

21

Submitted to Universidad San Ignacio de Loyola

Trabajo del estudiante

<1 %

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias < 20 words

Excluir bibliografía

Activo

DEDICATORIA

Dedico esta tesis principalmente a Dios, por haberme dado la vida y permitirme el haber llegado hasta este momento tan importante de mi formación profesional.

A mi familia por haber sido mi apoyo a lo largo de toda mi carrera universitaria y a lo largo de mi vida.

A todas las personas especiales que me acompañaron en esta etapa, aportando a mi formación tanto profesional y como ser humano

GALLARDO SUÁREZ ELENCITH

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por guiarme en mi camino y por permitirme concluir con mi objetivo.

A mis padres quienes son mi motor y mi mayor inspiración que, a través de su amor, paciencia, buenos valores, ayudan a trazar mi camino.

A mi esposo e hijos por ser el apoyo incondicional en mi vida que, con su amor y respaldo, me ayuda alcanzar mis objetivos.

GALLARDO SUÁREZ ELENCITH

INTRODUCCIÓN

La monografía profesionalmente relevante es el resultado de la formación profesional de la Universidad de Alas Peruanas, que le permite seguir todas las pautas aprobadas para completar con éxito la formación antes de la exportación de productos de pitahaya en polvo y el análisis detallado de las ubicaciones de exportación se elija el mercado de Miami, EE. UU., debido a que hay consumidores con alto poder adquisitivo.

El trabajo anterior se realizó no solo como respuesta a la demanda internacional de pitahaya en polvo como la fruta tradicional más importante, sino también como respuesta a la necesidad de agregarle valor en forma de industrialización. Para ello se realizó un estudio descriptivo de la elaboración del producto. Por lo tanto, "AGROINDUSTRIAS E&G E.I.R.L." Presentó los problemas existentes de la empresa, como la poca experiencia internacional y la falta de comprensión de los problemas de importación y exportación en varios mercados internacionales. Para ello, se identificaron las siguientes preguntas: ¿Qué factores debe decidir una empresa para exportar de pitahaya en polvo a EE.UU.?

El objetivo general de este trabajo es determinar el proceso final para la exportación de pitahaya en polvo al mercado de Miami en Estados Unidos. Asimismo, se proponen los siguientes objetivos específicos para identificar la aduana adecuada, el proveedor y los costos de manejo del producto, incluyendo el diseño de etiquetas, empaque, embalaje y costos de procesamiento para obtener el producto correcto. Formular procesos logísticos de unidades, contenedores y transporte terrestre y determinar costos para cada etapa, formular matriz de costos de exportación y determinar indicadores de gestión económica y financiera para proyectos de exportación.

El presente trabajo de la monografía está enfocado en la identificación de los factores que afectan a la empresa "AGROINDUSTRIAS E&G E.I.R.L." Comprometidos con la comercialización de pitahaya en polvo al mercado estadounidense. En 2021, Perú exportó menos de 2 toneladas de pitahaya a un precio de US\$9.000. Si bien esto representa un aumento del 125% en volumen y un

aumento del 37% en valor en comparación con 2020, no es suficiente para alcanzar los niveles previos a la pandemia. En 2019 se exportaron más de 6 toneladas de pitahaya por un valor de \$59.000 (Ricardo, 15/05/2022).

El trabajo de cumplimiento profesional se caracteriza por su importancia práctica e impacto social, ya que involucra a proveedores de pitahaya de la ciudad de Lima comprando nuevos derivados del mismo producto y exportándolos al mercado estadounidense para alianza y ventaja comercial.

Finalmente, se describe lo comprendido en el CAPÍTULO I: Especificaciones de productos, documentos técnicos y códigos arancelarios. Capítulo II: Proveedores de Salsa de papaya, control de calidad y costo de fabricación del producto. Capítulo III: Entrega de Inventarios y Contabilidad de Costos. Capítulo IV: Rótulos, etiquetas y sus especificaciones. Capítulo V: Identifique los materiales de empaque según las especificaciones y el costo. Capítulo VI: Descripción de factura técnica incluyendo embalaje y cargos. Capítulo VII: Exportaciones Totales. Capítulo VIII: Introduce el proceso de paletizado de productos. Capítulo IX: Indicar modos de transporte, presupuestos de fletes marítimos y aéreos para los productos descritos en la monografía. Capítulo X Agentes de aduana de oficio y seguro de comercio internacional. El Capítulo XI: Inspección Multipuerto contiene información sobre la infraestructura del puerto de destino. Capítulo XII: Canales de marketing detallados para el grupo objetivo. Capítulo XIII: Describa los costos de exportar productos. Capítulo XIV: Viabilidad detallada del producto.

RESUMEN

Este documento descriptivo elabora los pasos o fases del proceso de exportación desde la identificación de la información relacionada con el producto pitahaya en polvo hasta la entrega y distribución en el país de destino al mercado internacional en Miami, EE. UU., que es nuestro mercado. El objetivo es estudiar las características de los productos destinados a la exportación, donde se lleva a cabo el proceso de selección de tipos de contenedores, en los cuales se seleccionan los contenidos y dimensiones para la entrega final de la mercancía al importador. En función de la mercancía y su posterior exportación, esto asegura que se utilicen pallets americanos debidamente certificados como soporte de carga en el contenedor.

Desde la perspectiva de la economía financiera, el valor FOB es de USD 35,238.00, los indicadores económicos muestran una TIR de 94.94% y un valor presente neto de S/. 151.176,00. También financieramente, el valor presente neto de la obra monográfica puede ser 92.96% TIR y S/. 142 621,00

Palabras clave: Pitahaya, polvo, Miami, Exportación.

ÍNDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA.....	ii
AGRADECIMIENTO.....	iii
INTRODUCCIÓN	iv
RESUMEN	vi
ÍNDICE DE CONTENIDO.....	vii
CAPITULO I	14
PRODUCTO A EXPORTAR.....	14
1.1. Ficha técnica del producto.....	16
1.2. Clasificación arancelaria del producto	17
1.3. Flujograma de proceso de producción	18
CAPITULO II	20
APROVISIONAMIENTO.....	20
2.1. Proveedores potenciales	20
2.2. Matriz de Selección de proveedores	24
2.3. Control de calidad	27
2.4. Costo de fabricación o adquisición	27
CAPITULO III	29
ALMACENAMIENTO.....	29
3.1. Estrategia de almacenamiento	29
3.2. Lay-out de almacén	30
3.3. Detalle mobiliario en el almacenamiento	31
3.4. Costo fijo de almacén	33
CAPITULO IV	35
ROTULADO Y ETIQUETADO.....	35
4.1. Modelo de etiquetas y rotulado del producto	35
4.2. Normas técnicas aplicables.....	37
4.3. Proceso de rotulado	38
4.4. Tiempos y costos del proceso de rotulado	38
CAPITULO V.....	40
EMPAQUE	40
5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado.....	41

5.2. Criterios usados para la selección de el empaque	42
5.3. Proceso de empaque	42
5.4. Tiempo y costos del proceso de empacado	43
CAPITULO VI	45
EMBALAJE	45
6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado	46
6.2. Criterios usados para la selección de embalaje	47
6.3. Proceso de embalaje.....	47
6.4. Tiempo y costos de proceso de embalaje	48
CAPITULO VII.....	50
UNITARIZACIÓN	50
7.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado.....	51
7.2. Criterios usados para la selección del contenedor	52
7.3. Proceso de contenedorización	52
7.4. Plano de estiba del contenedor	53
7.5. Tiempo y costos de contenedorización	54
CAPITULO VIII.....	55
CONTENEDORIZACIÓN	55
8.1. Ficha técnica de pallet seleccionado.....	56
8.2. Criterios usados para la selección del pallet	57
8.3. Proceso de contenedorización	57
8.4. Plano de estiba del pallet	58
8.5. Tiempo y costos del proceso de paletizado.....	59
CAPITULO IX.....	61
TRANSPORTE.....	61
9.1. Proveedores del transporte interno	61
9.2. Costo de transporte interno (Inland Freight).....	62
9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional.....	63
9.4. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo	64
CAPITULO X.....	65
SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....	65
10.1. Agentes de aduana	65
10.2. Costo de agenciamiento	66

10.3. Aseguradoras.....	67
10.4. Póliza de seguros (cobertura y costo).....	68
10.5. Terminales de almacenamiento	68
CAPITULO XI.....	70
INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO	70
11.1 Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana	70
11.2 Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino	71
11.3 Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos	72
11.4 Proceso de importación y nacionalización en el país destino (flujograma con costos y tiempos)	74
11.5 Requisitos para importar muestras sin valor comercial	75
11.6 Proveedores de servicios logísticos en país destino	77
CAPITULO XII.....	79
DISTRIBUCIÓN	79
12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor y consumidor.....	79
12.2. Identificación y descripción de canales de distribución.	80
12.3. Ficha de perfil de proveedores actuales	82
12.4. Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto	83
12.5. Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.	83
12.6. Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.....	84
12.7. Tendencias actuales de comercialización.....	85
CAPITULO XIII.....	86
Matriz de costos de exportación.....	86
CAPITULO XIV	88
Evaluación Económica Financiera	88
14.1. Costo de oportunidad de capital.....	90
14.2. Valor actual Neto.....	92

14.3. Tasa Interna de Retorno	93
CONCLUSIONES.....	95
REFERENCIA BIBLIOGRAFICAS	96
ANEXOS	98

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Ficha técnica del producto	16
Tabla 2. <i>Partida arancelaria del producto</i>	17
Tabla 3. Clasificación arancelaria	18
Tabla 4. Potenciales proveedores de polvo de pitahaya	21
Tabla 5. Potenciales proveedores de bolsas Doypack	22
Tabla 6. Potenciales proveedores de etiquetas	23
Tabla 7. Evaluación de proveedores.....	25
Tabla 8. Matriz de selección de proveedores - Bolsas Doypacks.....	26
Tabla 9. Matriz de selección de proveedores - Etiquetas	26
Tabla 10. Costo de fabricación	28
Tabla 11. Cantidades de producción jugo de camucamu	32
Tabla 12. Equipos de almacenamiento.....	32
Tabla 13. Detalle mobiliario en el almacenamiento	33
Tabla 14. Costo fijo de almacén	34
Tabla 15. Diagrama del proceso rotulado.....	38
Tabla 16. Tiempos y costos del proceso de rotulado.....	39
Tabla 17. Ficha técnica de empaque	41
Tabla 18. Diagrama de proceso de empaque.....	43
Tabla 19. Tiempo y costos del proceso de empaque.....	44
Tabla 20. Ficha técnica de embalaje seleccionado.....	46
Tabla 21. Diagrama de proceso embalaje	48
Tabla 22. Tiempo y costos de proceso de embalaje.....	49
Tabla 23. Ficha técnica de unitarización.....	51
Tabla 24. Costos de contenedorización.....	54
Tabla 25. Ficha técnica del Contenedorización seleccionado	56
Tabla 26. Diagrama del proceso paletizado.....	60
Tabla 27. Costos de paletizado.	60
Tabla 28. Empresas de Transporte Interno.	62
Tabla 29. Costo de transporte interno.....	63
Tabla 30. Empresas de Transporte Internacional	63
Tabla 31. Flete Marítimo ruta Costa Este EE. UU	64
Tabla 32. Costo de agenciamiento	67
Tabla 33. Puertos del país destino- Costa Este.....	73
Tabla 34. Proveedores de servicios logísticos.....	78
Tabla 35. Datos de la empresa importadora.....	81
Tabla 36. Ficha de perfil de proveedores.....	82
Tabla 37. Canal de distribución	83
Tabla 38. Canal de distribución	84
Tabla 39. Costos de exportación	86
Tabla 40. Costo unitario y precio venta.....	87
Tabla 41. Presupuesto de Egresos anuales en soles.....	88
Tabla 42. Presupuesto de Egresos Anuales en Dólares.....	89

Tabla 43. Costo de Oportunidad.....	90
Tabla 44. Estado de Ganancia y Perdidas.....	91
Tabla 45. Flujo de Caja Económico, VAN y TIR	92
Tabla 46. Flujo de Caja Financiero, VAN y TIR	93

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Aportes nutricionales de la pitahaya.....	15
Figura 2. Flujograma del proceso productivo	19
Figura 3. Representación del lay-out del almacén	31
Figura 4. Modelo de la etiqueta del producto - Ingles.....	36
Figura 5. Modelo de la etiqueta en la bolsa de presentación del producto.....	36
Figura 6. Plano de estiba.....	53
Figura 7. Proceso de Contenedorización	58
Figura 8. Plano de estiba del contenedor	59
Figura 9. Servicios de Macromar Logistics.....	66
Figura 10. Puertos de Estados Unidos	72
Figura 11. Ruta Costa Este EE. UU	73
Figura 12. Proceso de Nacionalización	75
Figura 13. Proceso de envío de mercancías sin valor comercial	77
Figura 14. Secuencia proveedor y consumidor.	80
Figura 15. Incoterms FOB	84
Figura 16. Contrato de compraventa Internacional	98
Figura 17. Packing list	103
Figura 18. Documento DUA	104
Figura 19. Factura Comercial	105

CAPITULO I

PRODUCTO A EXPORTAR

El producto a exportar en el presente proyecto es pitahaya en polvo, para lo cual en primera instancia es preciso detallar las principales características y beneficios que la misma materia prima como tal (pitahaya) posee (Suarez, 2019, p. 9). Este fruto posee tallos triangulares y largos, tiene resistencia a las sequias y también es conocida como fruta escamosa o fruta del dragón que pertenece al grupo de diversas especies del género denominado *Hylocereus* o *Selenicereus*, perteneciente a la familia *Cactaceae*, proveniente de América.

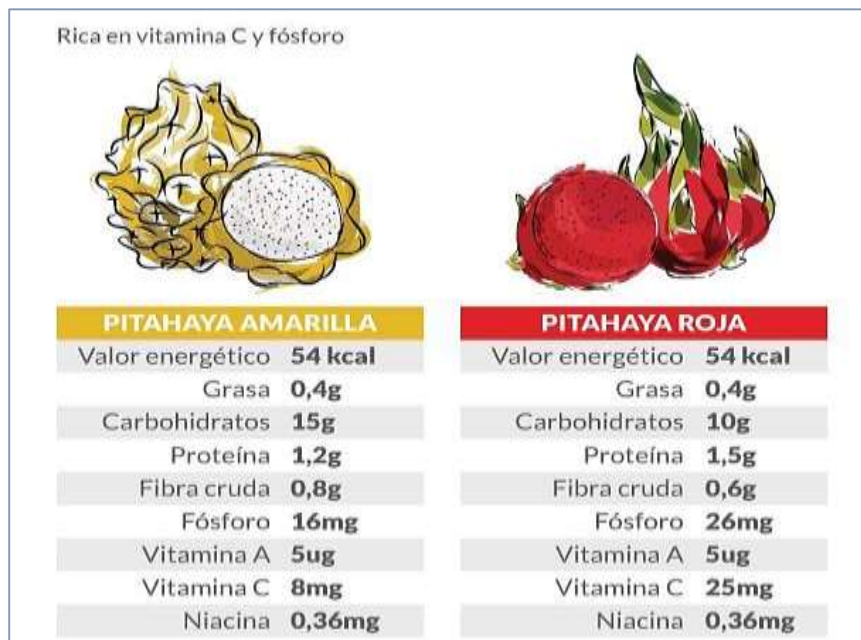
Entre sus propiedades se puede mencionar que esta la pitaya o pitahaya es fuente de antioxidantes naturales, rica en vitamina C y destaca por su contenido de captina que contribuye a relajar el sistema nervioso; además, cuenta con vitamina B2 que es vital para la producción de glóbulos rojos, como también es utilizada para combatir la retención de líquidos (Nieves et al., 2020). Igualmente es un fruto que aporta muy pocas calorías gracias a su escaso contenido en hidratos de carbono y aumenta la absorción de hierro.

Generalmente se conocen que existen dos tipos comestibles que son la pitahaya roja y la pitahaya amarilla, pero de acuerdo a sus nombres científicos se pueden clasificar de la siguiente manera:

- a) *H. undatus*: Conocida como la pitaya o pitahaya de pulpa blanca, la cual se caracteriza por sus frutos de piel rosada con pulpa blanca, siendo la más común.
- b) *H. costaricensis* o *H. polyrhizus*: Coloquialmente llamada pitaya roja o pitahaya de pulpa roja por ser su fruto de dicho color.
- c) *H. megalanthus* o *Selenicereus megalanthus*: Es la pitahaya o pitaya amarilla, que se diferencia de las demás especies por poseer frutos de piel amarilla con pulpa blanca.

Figura 1.

Aportes nutricionales de la pitahaya



Nota: Dato tomado de Nutrición de Centro América y Panamá

Por otro lado, tomando como referencia las estadísticas de la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (2022) se ha determinado conveniente escoger como país de destino de la pitahaya en polvo a Estados Unidos, puesto que se ubica entre los 10 principales importadores de esta fruta, posicionándose en el puesto 7 en los últimos años con una variación positiva del 12% y una participación del 18% equivalente a valores de importación de 113.56 US\$. Además, con el país de Estados Unidos el porcentaje liberado de Ad Valorem es del 100% y el tiempo de llegada de producto es menor a los de los ubicados en los primeros lugares como China, Indonesia o Hong Kong.

1.1. Ficha técnica del producto

La ficha técnica se considera un documento netamente informativo que se utiliza para detallar las características y especificaciones de un producto determinado, Es decir, es una herramienta que facilita al exportador para dar a conocer la composición, presentación u otras particularidades de sus productos. (Bermúdez, 2019)

Tabla 1.

Ficha técnica del producto

	FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO: PITAHAYA EN POLVO		
Exportador por:	AGROINDUSTRIAS E&G E.I.R.L. RUC: 20701618331 Jr. Miguel Grau 531 – La Banda de Shilcayo, San Martín		
NOMBRE DEL PRODUCTO	Pitahaya en polvo atomizado		
NOMBRE CIENTIFICO	<i>Cereus Spp</i>		
DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	Polvo fino que se obtiene al procesar la pulpa de la pitahaya y luego se deshidrata por atomización. Dentro de sus principales propiedades destaca su gran contenido de vitamina C.		
CLASIFICACIÓN ARANCELARIA	0810.90.40.00 - "Pitahayas (<i>Cereus Spp.</i>) frescas"		
INGREDIENTES Y FORMAS DE USO	Pulpa del fruto y pitahaya maltodextrina.	Consumo directo, preparados en jugos, smoothies, postres, snacks, etc. Para diversas formulaciones y elaboración de productos y para elaborar capsulas o tabletas.	
COMPOSICIÓN NUTRICIONAL	Carbohidratos	93.03%	
	Proteínas	1.15% (g/100 g)	
	Grasa	0.14%	
	Fibra	0.5% (g/100 g)	
	Energía total	376.78 (Kcal/100 g)	
PRESENTACIÓN Y EMPAQUES COMERCIALES	Envase plástico Doypack de 100 gramos		
			
CARACTERÍSTICAS FÍSICAS ORGANOLÉPTICAS	Producto en polvo fino de color o tonalidad blanca con olor y sabor característico de la pitahaya.		
CERTIFICACIONES	Certificación orgánica y certificación de Inocuidad - DIGESA		
PAÍS Y LUGAR DE ORIGEN	Perú, San Martín, San Martín, La Banda de Shilcayo		

INFORMACIÓN DE CONTACTO	Elencith Gallardo Suárez – Gerente General Celular: + 51 994 102 874 Gmail: elencith.gs@agroag.com
--------------------------------	--

Nota: *Elaboración propia.*

1.2. Clasificación arancelaria del producto

Se refiere a designar un respectivo código numérico de identificación de mercancías en base a diez dígitos que se conocen como subpartida nacional, que distingue a cada producto comercializado en el mercado internacional según sus características y por aplicación de las Reglas Generales de Interpretación de la Nomenclatura. (Gobierno del Perú, 2022).

De acuerdo con la Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria (2022) el producto presenta la clasificación arancelaria con la partida nacional N° 0810.90.40.00 - "Pitahayas (Cereus Spp.) frescas", perteneciente a la SECCION II: Productos del reino vegetal y CAPITULO 8: Frutas y frutos comestibles, cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías; tal como se observa en las siguientes tablas:

Tabla 2.

Partida arancelaria del producto

Partida	Sub partida	Descripción de la partida	FOB US\$
08.10	0810.90.40.00	Pitahayas (Cereus Spp.) frescas	609,726.75

Nota: Obtenido de la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (2022).

Tabla 3.

Clasificación arancelaria

SECCIÓN II	Productos del reino vegetal
CAPÍTULO 8	Frutas y frutos comestibles, cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías
08.10	Las demás frutas u otros frutos, frescos.
0810.90.40.00	Pitahayas (<i>Cereus Spp.</i>) frescas

Nota: Obtenido de la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (2022).

Asimismo, es preciso volver a mencionar que con respecto a los convenios internaciones con el país de Estados Unidos el porcentaje liberado de Ad Valorem es del 100%. Por otro lado, no existen prohibiciones de salidas o restricciones de inspección, pero si es necesario cumplir con ciertos requisitos para su comercialización, los cuales se mencionan a continuación:

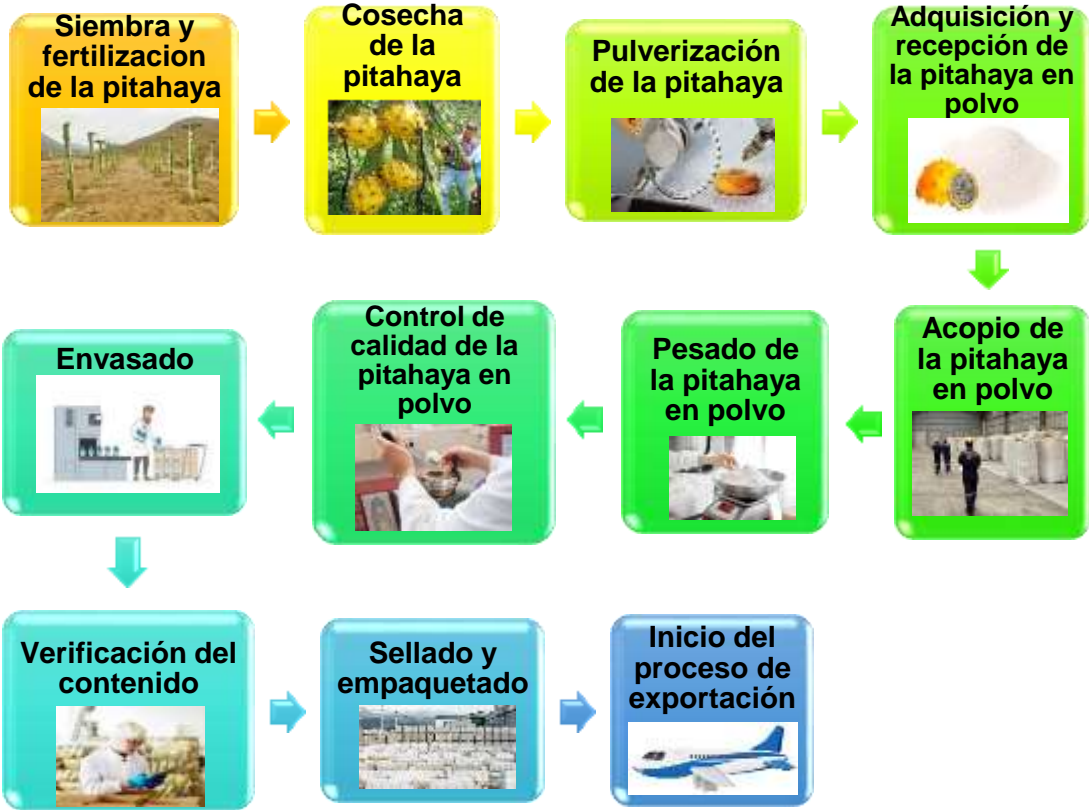
- Control de contaminantes en los alimentos.
- Etiquetado de alimentos.
- Productos de producción ecológica - Voluntario.
- Trazabilidad, cumplimiento y responsabilidad en alimentos y piensos.

1.3. Flujograma de proceso de producción

De acuerdo con Cantero et al. (2021) el flujograma de procesos productivos también es conocido como el diagrama de flujo, el cual se emplea con la finalidad de definir y a su vez representar la interacción y orden de las operaciones u actividades de la producción de un bien en particular mediante figuras o símbolos gráficos. Con relación a la elaboración del polvo de pitahaya, en la figura 3 se resumen gráficamente los principales procesos productivos:

Figura 2.

Flujograma del proceso productivo



Nota: Elaboración propia.

CAPITULO II

APROVISIONAMIENTO

El aprovisionamiento es un proceso u operación de carácter logístico que se realiza con el propósito de abastecer y suministrar un determinado almacén de materiales o materias primas específicas y de ese modo asegurar un adecuado desarrollo de producción, venta o distribución. (Guzmán et al., 2021)

2.1. Proveedores potenciales

Antes de detallar los proveedores potenciales para la elaboración y exportación de la Pitahaya en Polvo es importante conceptualizar dicho término como aquellos provisosores que cuentan con las habilidades o capacidades para suministrar insumos o materias primas a una o más empresas para la producción de distintos bienes. (Bermúdez, 2019)

Tabla 4.

Potenciales proveedores de polvo de pitahaya

FECOLOGICAL S.A.C.		
RUC	20566506875	
NOMBRE COMERCIAL	EXÓTICA SUPERFOODS	
FECHA DE INICIO DE ACTIVIDADES	01/01/2015	
ESTADO	Activo	
DOMICILIO FISCAL	Jr. Andrómeda 2662, Urb. Los Ángeles, San Juan de Lurigancho – Lima	
ACTIVIDADES ECONÓMICAS	Elaboración de otros productos alimenticios N.C. P	
TELEFONOS	+51 964 550 252 (511) 3883434	
CORREO ELECTRÓNICO	info@exoticasuperfoods.com	
CERTICACIONES	HACCP (Hazard Analysis and Critical control point). 	
ORGANIC PERUVIAN FOODS S.A.C		
RUC	20562975706	
FECHA DE INICIO DE ACTIVIDADES	08/09/2018	
ESTADO	Activo	
DOMICILIO FISCAL	Calle 2 de mayo N° 516, Int 201 (Edificio B) – Miraflores – Lima	
ACTIVIDADES ECONÓMICAS	Elaboración de otros productos alimenticios N.C. P. Venta al por mayor de alimentos, bebidas y tabaco	
TELEFONOS	+51 959 567 750	
CORREO ELECTRÓNICO	ofperu@gmail.com	
CERTICACIONES	 	


CAMPOSOL S.A 	
RUC	20340584237
FECHA DE INICIO DE ACTIVIDADES	31/01/1997
ESTADO	Activo
DOMICILIO FISCAL	Av. El Derby 250 Urb. El Derby de Monterrico Santiago de Surco, Lima - Perú
ACTIVIDADES ECONÓMICAS	Cultivo de otros frutos y nueces de árboles y arbustos
TELEFONOS	+511 634 7100
CORREO ELECTRÓNICO	hmongrut@camposol.com
CERTIFICACIONES	HACCP (Hazard Analysis and Critical control point). 

Nota: Elaboración propia.

Tabla 5.

Potenciales proveedores de bolsas Doypack

LATINA DE EMPAQUES S.A.C 	
RUC	20492694801
FECHA DE INICIO DE ACTIVIDADES	10/10/2018
ESTADO	Activo
DOMICILIO FISCAL	Av. Guardia Civil 357, Chorrillos, Lima - Perú
ACTIVIDADES ECONÓMICAS	Actividades de envasado y empaquetado
TELEFONOS Y CORREO ELECTRÓNICO	+511 251-1400
SWISS PERU S.A.C 	

RUC	20521620171
FECHA DE INICIO DE ACTIVIDADES	08/04/2009
ESTADO	Activo
DOMICILIO FISCAL	Jr. Callao Nro. 867 (Al Costado de la Comisaria Monserrate) Lima - Lima - Lima
ACTIVIDADES ECONÓMICAS	Actividades de envasado y empaquetado
TELEFONOS Y CORREO ELECTRÓNICO	(+51) 955 428 912 / info@swisspac.pe
GRUPO ENVAPACK PERU S.A.C 	
RUC	20607930369
FECHA DE INICIO DE ACTIVIDADES	16/11/2021
ESTADO	Activo
DOMICILIO FISCAL	Av. Michael Faraday Nro. 729 Urb. Industrial Lima - Lima - Ate
ACTIVIDADES ECONÓMICAS	Venta al por mayor no especializada
TELEFONOS Y CORREO ELECTRÓNICO	+51 977 829 513 ventas@envapack-peru.com

Nota: Elaboración propia.

Tabla 6.

Potenciales proveedores de etiquetas

LOGOTEX SRL 	
RUC	20109114864
FECHA DE INICIO DE ACTIVIDADES	22/02/1991
ESTADO	Activo
DOMICILIO FISCAL	Jr. Mariscal Luzuriaga 169 - Jesús María
ACTIVIDADES ECONÓMICAS	Fabricación de otros artículos de papel y cartón
TELEFONOS Y CORREO ELECTRÓNICO	(01) 431 – 3062 ventas@logotexperu.com

CORPORACIÓN MEVAL S.A.C	
RUC	20608479652
NOMBRE COMERCIAL	ETIQCONTROL
FECHA DE INICIO DE ACTIVIDADES	05/10/2021
ESTADO	Activo
DOMICILIO FISCAL	Jr. Carabaya 1159 - Oficina 905, Cercado de Lima
ACTIVIDADES ECONÓMICAS	Fabricación de otros artículos de papel y cartón
TELEFONOS Y CORREO ELECTRÓNICO	(+51) 934 191 729 / ventas@corpmeval.com
UNIVERSAL LOGISTICA S.A.C 	
RUC	20608692623
FECHA DE INICIO DE ACTIVIDADES	04/11/2021
ESTADO	Activo
DOMICILIO FISCAL	Calle Los Robles 302, Of. 1403 - San Isidro
ACTIVIDADES ECONÓMICAS	Actividades de servicios vinculadas al transporte terrestre
TELEFONOS Y CORREO ELECTRÓNICO	+51 963 762 507 / +51 934 147 701 info@unilog.pe

Nota: Elaboración propia.

2.2. Matriz de Selección de proveedores

Para determinar los principales proveedores en la exportación de polvo de pitahaya será preciso realizar una matriz de selección, considerando criterios básicos como la calidad del producto, precios, número de pedidos mínimos y el tiempo de entrega. Cabe destacar que dicha matriz se conoce como un instrumento estratégico que es de gran utilidad para evaluar y analizar a los proveedores de una empresa en el área de producción o compras. (Douglas et al., 2021).

En ese sentido, en el apartado anterior se mencionó los potenciales proveedores, los cuales fueron tomados en cuenta luego de una búsqueda de información respecto a su confiabilidad e imagen en el mercado, sobre todo en base a los insumos que se necesitará para el producto final.

Tabla 7.

Evaluación de proveedores

PESO							
Muy Malo: 1							
Malo: 2							
Bueno: 3							
Muy Bueno: 4							
Factores de criterios	Ponderación 100%	FECOLOGICAL S.A.C.		ORGANIC PERUVIAN FOODS S.A.C		CAMPOSOL S.A	
		Peso	Puntos	Peso	Puntos	Peso	Puntos
Calidad del producto	30%	4	1.2	4	1.2	4	1.2
Competitividad de precio	20%	4	0.8	4	0.8	3	0.6
Plazo de entrega	15%	4	0.6	4	0.6	3	0.45
Condición de pago	15%	4	0.6	3	0.45	4	0.6
Experiencia en el mercado	10%	4	0.4	4	0.4	4	0.4
Certificaciones	10%	4	0.4	4	0.4	3	0.3
Total			4.00		3.77		3.55

Nota: Elaboración propia.

Consiste en confirmar la empresa que efectúe con los requisitos, cuya empresa seleccionada es **FECOLOGICAL S.A.C.** alcanzando una ponderación de **4.00** manifestado como el valor más alto con respecto a las otras empresas.

Tabla 8.*Matriz de selección de proveedores - Bolsas Doypacks*

Factores de criterios	Ponderación 100%	LATINA DE EMPAQUES S.A.C		SWISS PERU S.A.C		GRUPO ENVAPACK PERU S.A.C	
		Peso	Puntos	Peso	Puntos	Peso	Puntos
Calidad del producto	40%	3	1.2	3	1.2	4	1.6
Competitividad de precio	20%	4	0.8	4	0.8	3	0.6
Plazo de entrega	15%	4	0.6	4	0.6	4	0.6
Condición de pago	15%	4	0.6	3	0.45	4	0.6
Experiencia en el mercado	10%	4	0.4	4	0.4	4	0.4
Total			3.6		3.45		3.8

Nota: Elaboración propia.

Muestra el proceso de selección de varias empresas para elegir a nuestro proveedor altamente calificado “**GRUPO ENVAPACK PERU S.A.C.**” como nuestro proveedor de Bolsas.

Tabla 9.*Matriz de selección de proveedores - Etiquetas*

Factores de criterios	Ponderación 100%	LOGOTEX SRL		CORPORACIÓN MEVAL S.A.C		UNIVERSAL LOGISTICA S.A.C	
		Peso	Puntos	Peso	Puntos	Peso	Puntos
Calidad del producto	40%	3	1.2	4	1.6	3	1.2
Competitividad de precio	20%	4	0.8	3	0.6	4	0.8
Plazo de entrega	15%	3	0.5	4	0.6	4	0.6
Condición de pago	15%	4	0.6	4	0.6	3	0.5
Experiencia en el mercado	10%	4	0.4	4	0.4	4	0.4
Total			3.5		3.8		3.5

Nota: Elaboración propia.

En la sección de proveedores de la etiqueta y rotulado del producto se muestra el proceso de selección de varias empresas para elegir quien es elegido como nuestro proveedor, de esta manera nuestro proveedor es **CORPORACIÓN MEVAL S.A.C.**

2.3. Control de calidad

Es importante mencionar que el control de calidad involucra todos aquellos procedimientos que una organización debe seguir para garantizar que sus productos cumplan con las normas de calidad alimentaria y los estándares aceptables para mantener la salud y seguridad de los consumidores. (Zamora, 2020).

En la industria de procesamiento de alimentos se busca principalmente características óptimas de sabor y textura. Esta última hace referencia a la sensación en la boca que se obtiene cuando se ingiere el producto y en general se evalúa midiendo la viscosidad del mismo; por lo tanto, influye en gran medida en la recepción de un producto.

2.4. Costo de fabricación o adquisición

Tal como refiere Chu (2019) el costo de producción u fabricación se entiende como el total de costos de materia prima, materiales, mano de obra, gastos indirectos u otras operaciones que se emplean en la producción de un bien o servicio.

A continuación, se presenta las siguientes tablas con el presupuesto de la materia prima, materiales y mano de obra a emplear para la fabricación de la pitahaya en polvo:

Tabla 10.*Costo de fabricación*

N^o	DESCRIPCIÓN	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Total S/.	Costo US \$	Costo Anual S/.	Costo Anual US\$
1	Pitahaya en polvo	7.00	Kilogramo	540	S/. 3,780	1000	S/. 45,360	12000
4	Empaque primario (Bolsas doypack 100 gr)	2.75	Unidad	5,400	S/. 14,850	3929	S/. 178,200	47143
5	Empaque secundario (Cajas de cartón corrugado)	2.60	Unidad	225	S/. 585	155	S/. 7,020	1857
Sub Total					S/. 19,215	5083	S/. 230,580	61000
Gastos directos								
3	Colaborador	S/. 1.20	Unidad	3	S/. 19,440	5143	S/. 233,280	61714
Sub Total					S/. 19,440	5143	S/. 233,280	61714
TOTAL					S/. 38,655	15310	S/. 463,860	122714

Nota: *Elaboración propia*

CAPITULO III

ALMACENAMIENTO

El almacenamiento hace referencia a la acumulación o acaparamiento temporal de materiales, materia prima u otro tipo de reservas con la finalidad de dar continuidad al flujo de un determinado proceso productivo. (Luján, 2021).

3.1. Estrategia de almacenamiento

Es preciso tener en cuenta que una estrategia de almacenamiento se determina con el fin de establecer de qué manera se organizarán los almacenes de cualquier tipo o tamaño, de qué forma se introducirán y despacharán las mercancías almacenadas y cómo se controlará el stock (Iglesias, 2019). Por lo tanto, es necesario que estas estrategias estén ligadas con todos los procesos logísticos de una empresa.

En todo proceso de producción el almacenamiento representa un factor fundamental tanto para las materias primas como para los productos terminados, motivo por el cual debe ser regulado permanentemente garantizando que estén libres y no sean expuestos a ningún tipo de microorganismos. Asimismo, es necesario

asegurar que los envases o utensilios empleados durante el proceso no se encuentren golpeados o maltratados, para evitar posibles filtraciones de contaminantes.

De igual modo será preciso resguardar la pulpa de la pitahaya en un cuarto frío o refrigerado para evitar la descomposición de la fruta o la contaminación cruzada, ya que ello permitirá que el proceso productivo se realice de manera apropiada por medio de un control periódico efectuado por un especialista, quien estará a cargo del área del almacén.

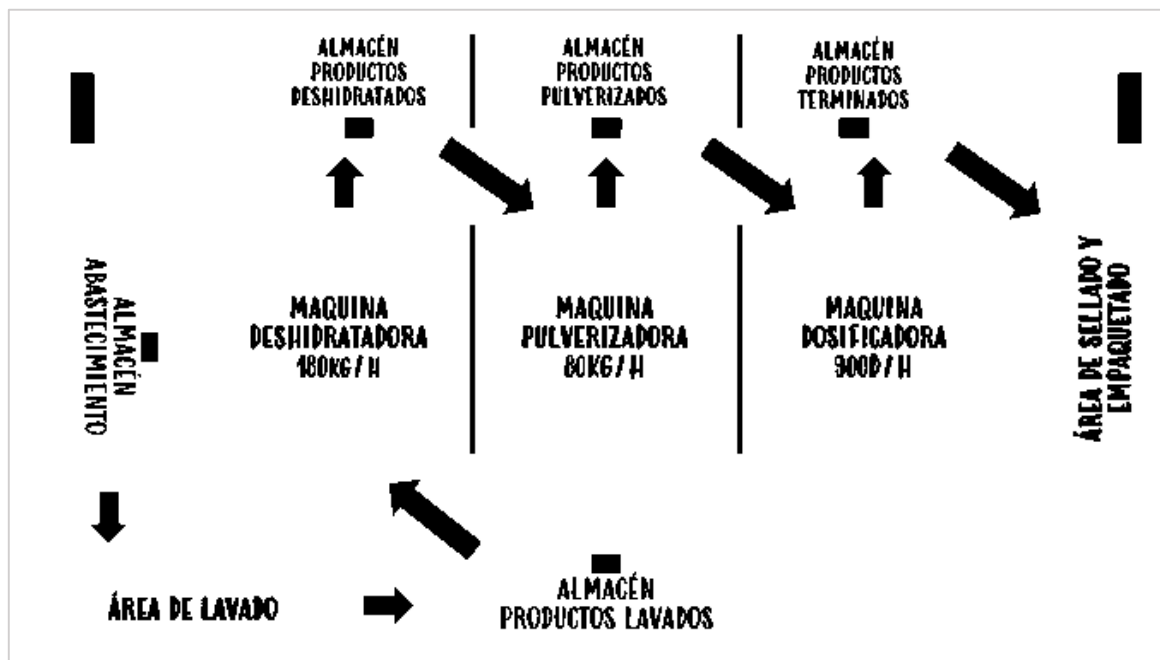
También para el envasado del producto final se deben utilizar aquellos con materiales aptos para el contacto con alimentos de conformidad con lo señalado por el Ministerio de Salud (2018) en condiciones de higiene y de forma tal que asegure la vida útil del producto durante el almacenamiento.

3.2. Lay-out de almacén

El llamado lay-out implica el diseño, planificación y distribución de un almacén sobre el plano, como paso previo a la práctica de un proyecto, motivo por el cual se considera una fase primordial al momento de adquirir e iniciar a gestionar un almacén. (Bermúdez, 2019)

Figura 3.

Representación del lay-out del almacén



Nota: Elaboración propia.










3.3. Detalle mobiliario en el almacenamiento

Según Marco (2021) el mobiliario se entiende como el conjunto de distintos muebles u enseres que se encuentran en un espacio específico con el fin de utilizarlos para las tareas y operaciones cotidianas de una empresa.

En ese sentido, los materiales o mobiliarios a emplear en las zonas de almacenamiento para asegurar las condiciones adecuadas polvo de pitahaya se especifican a continuación:

Tabla 11.

Equipos de almacenamiento

Mesas de acero inoxidable.	
Estantes de acero inoxidable.	
Espátula, cucharón y cuchillo de acero.	
Balanza electrónica.	
Utensilios de bioseguridad	
Baldes industriales	
Carretilla	
Tijeras industriales	
Útiles de limpieza.	

Nota: Dato tomado de Google

Tabla 12.*Detalle mobiliario en el almacenamiento*

N^o	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Total S/.	Costo US \$
1.	Maquina procesadora	S/. 1,500.00	Unidad	1	S/. 1,500	396.83
2.	Molino	S/. 1,000.00	Unidad	1	S/. 1,000	264.55
3.	Pallets de madera	S/. 70.00	Unidad	9	S/. 630	166.67
4.	Balanza Electrónica	S/. 3,400.00	Unidad	1	S/. 3,400	899.47
5.	maquina envasado	S/. 2,800.00	Unidad	1	S/. 2,800	740.74
6.	Maquina etiquetadora	S/. 3,000.00	Unidad	1	S/. 3,000	793.65
7.	Estantes	S/. 60.00	Unidad	2	S/. 120	31.75
8.	Sillas industriales	S/. 50.00	Unidad	2	S/. 100	26.46
9.	Congeladora	S/. 3,200.00	Unidad	1	S/. 3,200	846.56
Total activo fijo					S/. 15,750	4166.67

Nota: *Elaboración propia*

3.4. Costo fijo de almacén

Zambrano et al. (2021) indican que los costos fijos se refieren a los gastos que no varían y que son necesarios para el funcionamiento básico de una empresa en particular.

En la tabla a continuación se resumen los costos del almacén de manera mensual y anual.

Tabla 13.*Costo fijo de almacén*

N°	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Totales	Costo US \$	Costo Anual S/.	Costo Anual US\$
1	Local	S/. 4,000.00	Unidad	1	S/. 4,000.00	1058.20	S/. 48,000.00	12698
2	Teléfono e internet	S/. 200.00	Unidad	1	S/. 200.00	52.91	S/. 2,400.00	635
3	Útiles de oficina	S/. 150.00	Unidad	1	S/. 150.00	39.68	S/. 1,800.00	476
TOTAL					S/. 4,350.00	1150.79	S/. 52,200.00	13810

Nota: Elaboración propia.

CAPITULO IV

ROTULADO Y ETIQUETADO

El proceso de rotulado y etiquetado consiste en la marca u otro material gráfico, que se haya colocado, impreso, marcado o añadido a un producto en su envase o empaque con el propósito de informar al consumidor sobre las características u propiedades de un determinado alimento o producto. (Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual, 2018).

4.1. Modelo de etiquetas y rotulado del producto

El diseño de la etiqueta fue decidido con la intención de llamar la atención de los futuros consumidores. Entre las principales características se resalta que contiene imágenes de la pitahaya amarilla junto a la forma en que puede ser consumida como bebida fría, detallando en la parte trasera los principales valores nutricionales que ofrece el producto y los ingredientes utilizados en la elaboración.

Figura 4.

Modelo de la etiqueta del producto - Ingles



Nota: Elaboración propia.

Figura 5.

Modelo de la etiqueta en la bolsa de presentación del producto



Nota: Elaboración propia.

4.2. Normas técnicas aplicables

De acuerdo al Gobierno del Perú (2022b) el etiquetado para productos presentados como polvos o harinas vegetales deben definirse por medio de su nombre común o usual, por ejemplo “maca en polvo”. Asimismo, debe establecer el etiquetado nutricional, el cual debe cumplir con la normativa nacional vigente.

Por otro debe especificarse sus modos o formas de uso, su fecha de fabricación, fecha de vencimiento o periodo de duración, peso real en gramos o kilos, tamaño de porción que rinde y también debe incluir como recomendación que debe conservarse en un lugar fresco, limpio y seco.

De igual forma es importante destacar que el etiquetado de alimentos en Estados Unidos está regulado por la Administración de Alimentos y Medicamento, más conocido por sus siglas en inglés (FDA) por medio de la Ley Federal de Alimentos, Medicamentos y Cosméticos, en la cual se estipula principalmente que se debe considerar lo siguiente:

- a) Debe contener el nombre específico del alimento y su peso o contenido neto, la cual debe ser expuesta en la parte principal de la etiqueta, es decir, a la vista del consumidor.
- b) Es necesario incluir los ingredientes en orden descendente de acuerdo a su peso. También se menciona la presencia de alérgenos, etiquetado nutricional, país de origen y nombre del fabricante.
- c) La etiqueta tiene que estar escrita en el idioma inglés, pero igual pueden incluirse más idiomas.
- d) Las medidas de la etiqueta deben estar establecidas en el sistema métrico de Estados Unidos.

Por otro lado, los errores más comunes que cometen los exportadores es que no colocan las medidas, valores o tablas nutricionales de los alimentos, siendo fundamental considerar dicho aspecto porque de no ser así puede ser causa de sanciones desde la destrucción de los productos o enfrentarse a demandas ante la justicia federal.

4.3. Proceso de rotulado

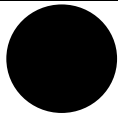

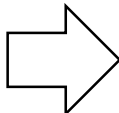



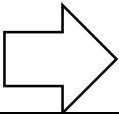



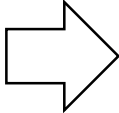

La empresa que proveerá el diseño de las etiquetas será “Corporación Meval SAC”, en donde las elaborarán con características especiales para adherirlas en las bolsas de presentación. Por consiguiente, por medio de máquinas especiales de etiquetado, pasarán por un proceso de encogimiento por medio de calor, hasta que se adaptan a la forma del envase. Cabe mencionar que este tipo de material resalta la imagen del producto, haciendo que sea más atractivo para los consumidores.

4.4. Tiempos y costos del proceso de rotulado

“El tiempo de rotulado significa un conjunto de elementos tipográficos con diversos signos, líneas, letras, símbolos, íconos, y el precio se indica de acuerdo con las características específicas del producto” (Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual, 2018).

Tabla 14.

Diagrama del proceso rotulado

DIAGRAMA DE PROCESO					
ROTULADO y ETIQUETADO PITAHAYA EN POLVO					
ACTIVIDAD	OPERACION	INSPECCION	TRANSPORTE	DEMORA	TIEMPO DE EJECUCION
Revisar la etiqueta					4 minutos
Colocar la etiqueta en el producto					5 minutos
Ordenar el producto listo					4 minutos
Total	3	2	0	2	13 minutos

Nota: *Elaboración propia.*

Tabla 15.*Tiempos y costos del proceso de rotulado*

N ^o	DESCRIPCIÓN	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Total S/.	Costo US \$	Costo Anual S/.	Costo Anual US\$	Tiempo
1.	Rotulado de pitahaya en polvo	S/. 1.00	Unidad	5,400	S/. 5,400.00	1428.57	S/. 64,800.00	17142.86	1
2.	Etiqueta de envase primario (Doypack)	S/. 1.00	Unidad	5,400	S/. 5,400.00	1428.57	S/. 64,800.00	17142.86	1
TOTAL					S/. 10,800	2857.14	S/. 129,600	S/. 34,286	2 días

Nota: *Elaboración propia*

CAPITULO V

EMPAQUE

Como indican García y Carrasco (2018) el empaque es un tipo de envoltorio cuya principal finalidad es agrupar varias unidades de un mismo producto en una misma unidad. Por ello, el empaque seleccionado para transportar la pitahaya en polvo será una caja de cartón corrugado, siendo el más adecuado para exportarlo en el mercado internacional, cuyas características se detallan en la siguiente ficha técnica.

Es preciso resaltar que entre las principales ventajas que genera seleccionar un buen empaque de un determinado producto es que se garantiza la conservación y calidad de los alimentos, teniendo en cuenta las propiedades organolépticas y el alargamiento de la vida útil del producto, como también evitar reacciones microbianas que puedan dañar su composición.

5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado

García y Carrasco (2018) “Es la documentación que los exportadores deben utilizar para notificar las particularidades técnicas respecto a su forma estandarizada y sencilla” (p. 29).

Tabla 16.

Ficha técnica de empaque

	FICHA TÉCNICA DEL EMPAQUE
Exportado por:	AGROINDUSTRIAS E&G RUC: 10701618331 Jr. Migue Grau 531 – La Banda de Shilcayo, San Martín
PRODUCTO	Pitahaya en polvo
TIPO DE EMPAQUE	Caja master
COLOR	Beige
MATERIAL	Cartón corrugado
MEDIDAS	Altura: 20 cm
	Ancho: 30 cm
	Largo: 40 cm
	
CAPACIDAD O UNIDADES POR CAJA	24 Doypacks con 100 gramos de pitahaya en polvo
VOLUMEN DE LA CAJA	0.024 m ³
PESO POR CAJA	2.5 kilogramos

Nota: Elaboración propia.

5.2. Criterios usados para la selección de el empaque

Para determinar el tipo de empaque más adecuado para la exportación de la pitahaya en polvo se consideró la caja de cartón corrugado teniendo en cuenta su resistencia, capacidad para apilar y sobre todo por sus características degradables, reciclables y amigables con el ambiente. Asimismo, asegurará y conservará las propiedades y características del producto evitando cualquier alteración por un factor externo.

Otro de los criterios a tener en cuenta es la ergonomía del material del empaque, ya que posibilitará un manejo cómodo y sencillo de fácil apertura y cierre, con un transporte y almacenamiento adecuado (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2019). Por otro lado, el costo representó otro elemento fundamental para la definición del empaque a utilizar, considerando que el cartón es uno de los materiales más económicos y de fácil acceso en el mercado, a diferencia de otros tipos de estos.

5.3. Proceso de empaque



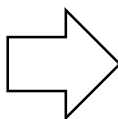

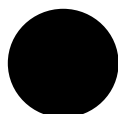

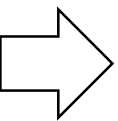



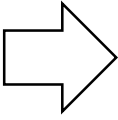
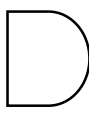
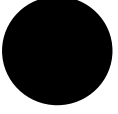
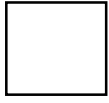
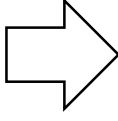
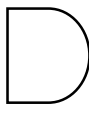
El proceso de empaque iniciará con el armado de las cajas y luego se añadirá en cada una de ellas un total de 24 bolsas doypacks de pitahaya en polvo. Posteriormente se cerrará y sellará las cajas con una cinta de embalaje especial. (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2019)

5.4. Tiempo y costos del proceso de empacado

“El tiempo y costo de empaque no es solo un procedimiento o el valor que le brinda a la mercadería para resguardar, también es una combinación de todo el valor que le brinda” (Corradine, 2014, p. 65). Se estima un tiempo del proceso de empaclado de 50 minutos, con un costo aproximado de S/ 900.00

Tabla 17.

Diagrama de proceso de empaque

DIAGRAMA DE PROCESO					
EMPAcado DE PITAHAYA EN POLVO					
ACTIVIDAD	OPERACION	INSPECCION	TRANSPORTE	DEMORA	TIEMPO DE EJECUCION
Revisar que este correctamente Rotulado y etiquetado					10 minutos
Revisar que la fecha de producción y vencimiento sea el exigido					10 minutos
Retoques finales					15 minutos
Colocar y ordenar en la caja					15 minutos
Total	4	3	0	2	50 minutos

Nota: *Elaboración propia.*

Tabla 18.*Tiempo y costos del proceso de empackado*

N^o	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Total S/.	Costo US \$	Costo Anual S/.	Costo Anual US\$	Tiempo
1	Cajas de cartón corrugado	S/. 2.00	Unidad	225	S/. 450.00	119.05	S/. 5,400.00	1428.57	1
2	Personal calificado para empaquetado	S/. 2.00	Unidad	225	S/. 450.00	119.05	S/. 5,400.00	1428.57	1
TOTAL					S/. 900.00	238.10	S/. 10,800	2857.14	2 días

Nota: *Elaboración propia.*

CAPITULO VI

EMBALAJE

El embalaje de un producto es todo aquello necesario en el proceso de acondicionar los productos para protegerlos, y/o agruparlos de manera temporal pensando en su manipulación, transporte y almacenamiento (Fassbender y Rodríguez, 2018). En pocas palabras, los procesos de embalaje se realizan con el objetivo de proteger el producto durante el transporte y que este llegue a su destino de una forma segura y eficiente.

Mejía (2019) considera que el packaging o empaque es un criterio básico durante cualquier proceso productivo que incluya alimentos, puesto que sirve para asegurar la protección de agentes externos (ambientales y contaminantes), evitar el desvío de los alimentos, ofreciendo un espacio adecuado donde transportar diversas mercaderías de forma segura a través de un almacenamiento óptimo.


En ese sentido, a continuación, se presenta los principales puntos asociados al embalaje de la harina de pitahaya a exportar.

6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado

“Detalla a través de la descripción de especificaciones del producto”
(Fassbender y Rodríguez, 2018).

Tabla 19.

Ficha técnica de embalaje seleccionado

	FICHA TÉCNICA DEL EMBALAJE
TIPO DE EMBALAJE	Papel
MATERIAL DE EMBALAJE	Papel kraft impermeable y papel film
CARACTERÍSTICAS	<p>La primera capa de embalaje será realizada con papel Kraft de fibra virgen de 120 g/m² recubierto con una capa de polietileno de 15 g/m² con propiedades impermeables, que facilitan la protección de los productos de la humedad, líquidos y grasas. Sobre encima para la adherencia de dicho material se utilizará papel film.</p> 
CONTENIDO	225 cajas embaladas con 24 bolsas Doypack de pitahaya en polvo.

Nota: Elaboración propia.

6.2. Criterios usados para la selección de embalaje

De acuerdo con Grijalva (2018), es importante tener en cuenta que el embalaje protege el producto durante el transporte, facilita el almacenamiento colabora en la manipulación, apilamiento y unitarización, protege contra todo tipo de riesgos, como por ejemplo físicos, climáticos, de impactos, vibración, etc.; y de la misma manera, evita la contaminación y los malos olores.

Igualmente, los principales factores que se deben tener en cuenta para el embalaje están relacionados con el producto en sí mismo, con el envase y empaque, evaluando criterios como fragilidad, durabilidad, resistencia a la abrasión, sensibilidad a la humedad y reacciones ante terceros objetos.

Del mismo modo, se evalúan otros factores relacionados como el valor, el medio de transporte y factores logísticos de su transporte como duración del viaje, potenciales afectaciones por las condiciones del medio de transporte, hasta aspectos normativos y legales que podría solicitar el país destino de exportación (Cámara de Comercio, 2019, p. 6).

6.3. Proceso de embalaje



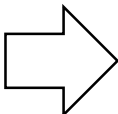



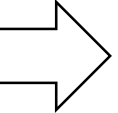

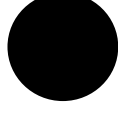

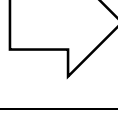

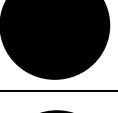

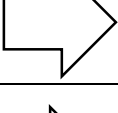

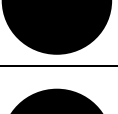

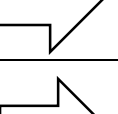

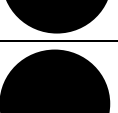

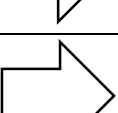

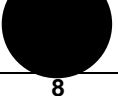
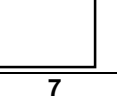
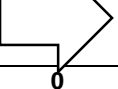



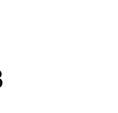

El proceso de embalaje comenzará inmediatamente después del proceso de empaquetado, cada caja será envuelta con el papel kraft impermeable que es especial para protegerlo de la humedad. Paralelo a ello, se asegurará la adherencia de dicho papel en las cajas, siendo nuevamente envueltas con papel flim y de ese modo evitar el deterioro de las cajas durante el transporte.

6.4. Tiempo y costos de proceso de embalaje

“Se refiere al proceso de envasado y el tiempo que requiere cada vez que se envasa el producto, y se menciona el costo de desarrollo del concepto” (Mincetur, 2009, p. 73). El proceso de embalaje será realizado en un periodo de tiempo estimado de 48 min con un costo total de S/ 1,080.00.

Tabla 20.

Diagrama de proceso embalaje

DIAGRAMA DE PROCESO					
EMBALAJE DE PITAHAYA EN POLVO					
ACTIVIDAD	OPERACION	INSPECCION	TRANSPORTE	DEMORA	TIEMPO DE EJECUCION
Revisar las cajas su marcado					5 minutos
Armar las cajas					7 minutos
Colocar los esquineros en el interior de las cajas					6 minutos
Colocar estiker de rotulado de exportación					6 minutos
Contabilizar las cajas					6 minutos
Colocar zuncho a la caja					7 minutos
Cerrar cada caja con cinta stretch film					6 minutos
Colocar y apilarlo en el área de recojo					5 minutos
Total	8	7	0	7	48

Nota: *Elaboración propia.*

Tabla 21.*Tiempo y costos de proceso de embalaje*

N^o	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Total S/.	Costo US \$	Costo Anual S/.	Costo Anual US\$	Tiempo
1	Cinta de embalaje	S/. 1.60	Unidad	225	S/.	95.24	S/.	1,142.86	1
3	Strech film	S/. 1.60	Unidad	225	S/.	95.24	S/.	1,142.86	1
4	Personal calificado para embalaje	S/. 1.60	Unidad	225	S/.	95.24	S/.	1,142.86	1
TOTAL					S/.	285.71	S/.	1,142.86	3 días

Nota: *Elaboración propia*

CAPITULO VII

UNITARIZACIÓN

La unitarización en el comercio exterior hace referencia al agrupamiento de un conjunto de cargas que debe ser movilizadas como una sola unidad, siendo la más común la modalidad de paletización (Chiw et al., 2018). En otras palabras, consiste en un sistema que se utiliza para la distribución internacional de mercaderías, representando la reunión física de cajas en unidad de carga.

La unitarización de carga como ya mencionó se basa en ordenar y juntar mercadería con la intención de conservar la integridad de la misma, y a su vez simplificar su traslado, siendo estos dos sus principales objetivos. En el caso de la pitahaya en polvo se estima el envío de 225 cajas corrugadas contenidas con 24 bolsas cada una, las cuales serán ubicadas en 9 paletas vía transporte marítimo.

La paletización sigue siendo en la actualidad una de las principales formas de unitarización, cuyo proceso consiste en apilar productos generalmente del mismo tamaño y en cajas, para posteriormente ser colocados encima de un pallet.

7.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado

“Agrupar paquetes en una carga compacta más grande que se maneja como una unidad reduce el espacio de almacenamiento” (Quintero, Cortázar, & Ramírez, 2018, p. 115).

Tabla 22.

Ficha técnica de unitarización

	FICHA TÉCNICA DE LA UNITARIZACIÓN
TIPO DE PLATAFORMA DE CARGA	Palé o pallet americano
DESCRIPCIÓN DE LA PLATAFORMA DE CARGA	Soporte o plataforma de tablas utilizada para apilar la carga; armazones en los que se coloca la mercadería distribuido de manera homogénea tanto en altura como superficie.
MATERIAL	Madera tipo americano
MEDIDA	Ancho: 100 cm Largo: 120 cm Alto: 12.50 cm 
UNIDADES EMPLEADAS	9 palés
CAPACIDAD	25 cajas por palé
PESO POR PALÉ	60 kilogramos aproximadamente

Nota: *Elaboración propia.*

7.2. Criterios usados para la selección del contenedor

El palé, pallet o paleta es definido como una plataforma hecha de diferentes materiales como plástico, madera, cartón o metal, que se emplea para almacenar y transportar diversos tipos de productos o mercancías (Caisa et al., 2020). Por ello, Mendoza et al. (2016) mencionan que una correcta elección de esta herramienta es fundamental durante todo el proceso de exportación, puesto que si no se elige el tipo adecuado puede ocasionar daños, tener dificultades para encajar en el transporte o generar la desestabilización de la carga.

Cabe precisar que el palé de madera de bloques o de tacos fue seleccionado como el más óptimo para desarrollar el proceso de unitarización y entre los criterios que se tuvieron en cuenta fue que este tipo de paleta es más económico que los demás, reduciendo así los costos de transporte. También presenta una alta resistencia y doble durabilidad y seguridad, porque en su fabricación se utiliza bloques con tacos de madera dura con piezas de perpendiculares y paralelas, contribuyendo a un manejo más eficiente. Por último, su capacidad, peso y ciclo de vida fueron otros de los factores que se consideraron para su elección.

7.3. Proceso de contenedorización

El proceso de paletización será dividido en dos fases. La primera implicará la carga de la mercancía, en la cual se colocará todas las cajas sobre los palés de manera uniforme y ordenar para evitar que se concentre un mayor peso en alguna parte de la plataforma que pueda ocasionar la deformación de la estructura. En esta etapa también se tendrá cuidado que la carga no esté inclinada de ninguna manera.

Como segunda fase, el flejado se llevará a cabo envolviendo los elementos de la mercancía para unirlos en una sola, con la finalidad de que la carga sea más compacta, estable y sobre todo segura.

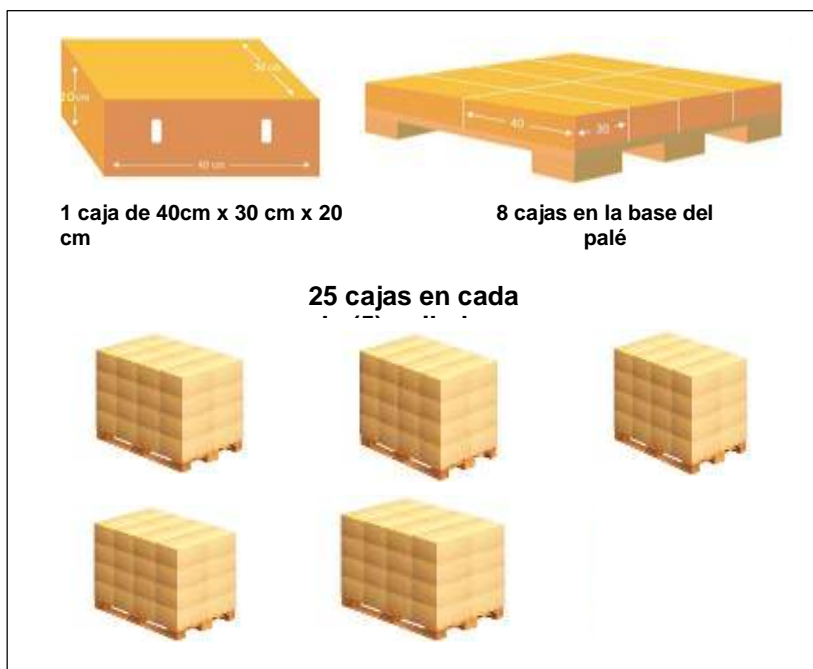
7.4. Plano de estiba del contenedor

Un plano de estiba es un documento que debe ser portado obligatoriamente por todos los buques que transportan pallets o contenedor, el cual se basa en un croquis en donde se representa la ubicación de cada uno de los pallets que lleva una determinada embarcación (Muñoz y Martínez, 2018).

De acuerdo con Muñoz y Martínez (2018), estibar significa un conjunto de operaciones como proteger, colocar, distribuir y fijar mercadería dentro de un vehículo de transporte en particular, que debe ser realizado de tal forma en que se evite dañar los productos por causa del movimiento, contacto brusco o aplastamiento. Por ello, es fundamental planificar todo el proceso de carga en un plano de estiba por medio del cual se podrá definir y plasmar la manera en cómo se va realizar, teniendo en consideración los puertos de carga y descarga, el tipo de mercancía, propiedades físicas y química, peso, embalaje, entre otros.

Figura 6.

Plano de estiba



Nota: Dato tomado de Google.

7.5. Tiempo y costos de contenedorización

“Se basa en el tiempo de desarrollo de la singularidad de la caja y principalmente a partir del precio correspondiente de cada proceso” (Quintero, Cortázar y Ramírez, 2018, p. 116). El proceso de paletizado será realizado en un periodo de tiempo calculado de 2 horas, con un costo mensual de S/ 826.00

Tabla 23.

Costos de contenedorización

N ^o	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Total S/.	Costo US \$	Costo Anual S/.	Costo Anual US\$	Tiempo
1	Paletizado de cartón corrugado	S/. 1.80	Unidad	225	S/. 405.00	107.14	S/. 4,860.00	1,285.71	1
2	Pallet	S/. 1.80	Unidad	9	S/. 16.20	4.29	S/. 194.40	51.43	1
3	Personal especializado	S/. 1.80	Unidad	225	S/. 405.00	107.14	S/. 4,860.00	1,285.71	0
TOTAL					S/. 826	218.57	S/. 9,914	2,622.86	2 días

Nota: *Elaboración propia*

CAPITULO VIII

CONTENEDORIZACIÓN

Según Hurtado (2018) la contenedorización es un método de transporte de mercancías que utiliza contenedores o containers con el fin de distribuirlos de manera segura y uniforme hasta un país o lugar de destino.

Utilizar contenedores para transporte mercadería a largas distancias es muy conveniente dado que agiliza las operaciones de carga y descarga, minimizando el tiempo de espera del importador o transportista que se contrató para la distribución interna. Asimismo, con el contenedor es posible la transferencia a diferentes medios de transporte en cualquier parte del mundo, de igual forma se disminuye las primas de seguro, al garantizar la protección de los productos. (Guzmán et al., 2021).

Por otro lado, el uso del container permite la consolidación de cargas que pertenecen a distintos exportadores, beneficiando principalmente a microempresarios que en su mayoría no distribuyen en grandes lotes.

En concordancia con la exportación del polvo de pitahaya, en líneas posteriores se presenta las principales características del proceso de contenedorización

8.1. Ficha técnica de pallet seleccionado

“Los documentos son la forma más común de combinar bienes” (Guzmán et al., 2021).

Tabla 24.

Ficha técnica del Contenedorización seleccionado

	FICHA TÉCNICA DE LA CONTENEDORIZACIÓN
TIPO DE CONTENEDOR	Contenedor Dry Van de 20 pies
MEDIDA	Ancho interno: 2.35 m Altura interna: 2.39 m Altura apertura de puertas: 2.28 cm 
PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS	Contenedor de carga cerrado y seco con capacidad de carga máxima de 28 toneladas (28.000 kg) y capacidad de volumen de 33 m ³ .
DETALLE DE LA MERCADERIA ENVIADA	9 paletas de madera, cada una con 25 cajas de pitahaya en polvo, con un peso total aproximado de 540 kilos.

Nota: *Elaboración propia.*

8.2. Criterios usados para la selección del pallet

Para el transporte marítimo de la pitahaya en polvo se optó por el contenedor Dry Van de 20 pies, conocido también por sus siglas en inglés TEU (Twenty-Foot Equivalent Unit) teniendo en cuenta que es el más utilizado dentro del comercio internacional y se caracteriza por ser totalmente hermético y sin ventilación. Igualmente, este tipo de contenedor no cuenta con refrigeración lo cual es viable para el transporte del producto ya que este no necesita de altas temperaturas o congelamiento para garantizar su conservación. Por otro lado, la medida del container permitirá garantizar que toda la mercadería alcance dentro de uno solo y se consiga un envío rápido y total del stock.

8.3. Proceso de contenedorización

De acuerdo con Sánchez y Sánchez (2021) el proceso de contenedorización involucra tres etapas básicas. En primer lugar, se realiza la carga de la mercancía dentro de los contenedores en el lugar de la producción. Por consiguiente, se traslada los contenedores al puerto, ferrocarril, terminal o aeropuerto, según el medio de transporte elegido para el proceso de exportación. Como tercera y última fase se gestiona el uso de grúas para levantar los contenedores dentro y fuera del buque o transporte seleccionado.

Figura 7.

Proceso de Contenedorización



Nota: *Elaboración propia.*

8.4. Plano de estiba del pallet

Un plano de estiba en el contenedor es un documento que se utiliza para determinar el plan o el método por medio del cual se realizará la carga de mercadería en los diferentes tipos de containers. (Flamarique, 2018).

Figura 8.

Plano de estiba del contenedor





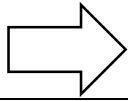



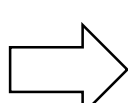



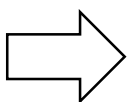



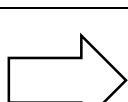

Nota: *Elaboración propia.*

8.5. Tiempo y costos del proceso de paletizado

El proceso de contenedorización será realizado en un periodo de tiempo calculado de 3 días, con un costo mensual de S/ 4,200 debido a la contratación de maquinaria para la estiba y desestiba de la mercadería.

Tabla 25.

Diagrama del proceso paletizado

DIAGRAMA DE PROCESO					
TIEMPOS Y COSTOS DEL PROCESO DE PALETIZACION					
ACTIVIDAD	OPERACIÓN	INSPECCIÓN	TRANSPORTE	DEMORA	TIEMPO DE EJECUCIÓN
					3 min
					2 min
					3 min
					2 min
TOTAL	4	3	0	3	10

Nota: *Elaboración propia.*

Tabla 26.

Costos de paletizado.

N ^o	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Tiempo (días)	Costo Total S/.	Costo US \$	Costo Anual S/.	Costo Anual US\$
1	Operador especialista en	S/.					S/.	
	operador portuario	1,200.00	Unidad	1	S/.		14,400.00	3,809.52
2	Alquiler de contenedor	S/.					S/.	
		1,500.00	Unidad	1	S/.		18,000.00	4,761.90
4	Alquiler de la máquina de estiba y desestiba	S/.					S/.	
		1,500.00	Unidad	1	S/.		18,000.00	4,761.90
TOTAL					S/.	1,111.11	50,400.00	13,333.33
					4,200.00			

Nota: *Elaboración propia.*

CAPITULO IX

TRANSPORTE

Gómez (2019) explica que el transporte se refiere al proceso de desplazamiento de un conjunto o grupo de objetos con la finalidad de ser comercializado desde su lugar de origen hasta un sitio en el que será descargado. En ese sentido, en el presente apartado se señala todo lo referente al transporte del polvo de pitahaya.

9.1. Proveedores del transporte interno

Los proveedores de transporte interno hacen referencia a una empresa de servicios que se ocupan de entregar o enviar mercaderías dentro de un territorio local o nacional. Por tanto, para asegurar que el producto (pitahaya en polvo) llegue a su destino o puerto de embarque se necesitará contratar a una determinada empresa que cuente con experiencia en el desarrollo de operaciones logísticas y demuestre eficiencia de la cadena de abastecimientos cumpliendo con los lineamientos de seguridad aduanera establecidos en el Perú y realizando principalmente las siguientes actividades.

- a) Traslado de forma segura y en condiciones óptimas de los productos hacia el puerto o terminal de entrega.

- b) Cuidado de los productos para evitar cualquier daño y garantizar la seguridad en toda la cadena, contando con personal calificado para la manipulación de la mercadería, como también la aplicación de herramientas de monitoreo y rastreo las 24 horas.

Tabla 27.

Empresas de Transporte Interno.

Razón Social Empresa	RUC	Ciudad	Servicios
PLANET CARGO PERU SAC	20521452448	Callao	Agente de carga, transporte terrestre nacional e internacional, otros.
GRUPO ADUAN OPERADOR LOGISTICO S.A.C	20536433377	Callao	Servicios Asesoría Logística,
CLI GESTIONES ADUANERAS S.A.	20478175524	Callao, Pisco, Paíta,	Agente de aduana y carga, transporte terrestre carga nacional e internacional, otros.
PALACIOS & ASOCIADOS AGENTES DE ADUANA S. A.	20426107041	Callao, Tumbes, Paíta y Mollendo	Agente de aduana y carga, transporte terrestre carga nacional e internacional, otros.
MACROMAR LOGISTICS SAC	20474360955	Callao, Paíta, Tumbes y Lima,	Agente de aduana y carga, transporte terrestre carga nacional e internacional, otros.

Nota: Datos obtenidos de Directorio logístico Prom Perú (2022)

9.2. Costo de transporte interno (Inland Freight)

El costo total estimado para el transporte interno es de S/ 3000.00, resaltando que igualmente será necesario contar de manera previa con la asesoría logística y legal para realizar la elección adecuada del proveedor del costo interno.

Tabla 28.*Costo de transporte interno*




Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Tiempo	Costo Total S/.	Costo US \$	Costo Anual S/.	Costo Anual US\$
1.	Transporte Interno y distribución Lima (Callao)	S/. 3,000.00	Unidad	1	S/. 3,000.00	794	S/. 36,000.00	9,524
TOTAL					S/. 3,000	794	S/. 36,000	9524

Nota: *Elaboración propia.*

9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional

Cuando la mercancía se encuentre en el lugar de destino, de la misma manera será necesario contar con los servicios de empresas que se encarguen de distribuir la carga a los puntos de abastecimientos seleccionados. A continuación, se presenta una lista de proveedores de dicho servicio en las distintas ciudades de Estados Unidos.

Tabla 29.*Empresas de Transporte Internacional*

Empresa	Email	Contacto	Dirección
PRO TRANSPORT INC 	last@pro-transport.com	305-884-4186	10800 N.W. South River Drive Miami, Florida 33178
RETAIL LOGISTIC GROUP 	jdoe@rjwgroup.com	630-424-2400	14908 South Gougar Road Lockport, IL 60441
GRUPO CAP LOGISTIC 	grupo@caplogistic.com.pe	(+51) 946 243 145	Av. Mz. A Lt. 6 Urb. Aero Industrial Gambeta - Callao, Perú

Nota: *Elaboración propia.*

9.4. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo

Para determinar el medio de transporte más óptimo para trasladar al mercado internacional la pitahaya en polvo como producto será preciso considerar criterios como el valor del flete, la disponibilidad, las restricciones de carga y el tiempo. De acuerdo con el Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior (2022) las tarifas aproximadas de flete marítimo mediante la ruta COSTA ESTE EE. UU son las siguientes:

Tabla 30.

Flete Marítimo ruta Costa Este EE. UU

Puerto de origen	Puerto de destino	US \$ Tarifa promedio de flete por contenedor 20 pies	Días de tránsito	Frecuencia de salida
Callao	Miami	1800	16	Semanal
Callao	Port Everglades	2412	18	Semanal
Callao	Charleston	2300	18	Semanal
Callao	Norfolk	2400	19	Semanal
Callao	Baltimore	2500	24	Semanal
Callao	New York	2650	14	Semanal

Nota: Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior (2022)

CAPITULO X

SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

Durante todo procedimiento de exportación es fundamental contratar servicios de soporte al comercio internacional, dado que facilitará el desarrollo de operaciones dentro del país de destino, asegurando así un proceso exitoso. (Marcías & Mero, 2022). Dentro de dichos servicios se pueden mencionar, por ejemplo, agentes de aduana, asesoría financiera, empresas certificadoras, etc.

10.1. Agentes de aduana

Un agente de aduanas se denomina a aquella persona que presta servicios a terceros como gestor en el despacho de mercancías e intermediario entre importadores y exportadores y la Aduana dentro de un determinado territorio. (Bermúdez, 2019).

Su importancia radica en que actúa como un nexo entre ambos, simplificando la tarea de control aduanero y el cumplimiento adecuado de los procesos logísticos de las empresas en la exportación de mercancías.

Por ello, para garantizar parte del éxito del proceso de comercialización en el mercado internacional se recurrirá de igual forma a los servicios de la empresa MACROMAR LOGISTICS SAC que brinda servicios de agente de aduanas entre otros, como se observa en el siguiente gráfico.

Figura 9.

Servicios de Macromar Logistics



Nota: Elaboración propia.

10.2. Costo de agenciamiento

Un costo de agenciamiento hace referencia a los costos totales ligados a actividades logísticas, las cuales permiten simplificar las operaciones, optimizar recursos, mejorar la eficiencia en la cadena de abastecimiento, incluyendo también

soluciones aduaneras en las operaciones de comercio exterior con asesorías legales, de ser el caso. (MINCETUR, 2021)

En relación a la exportación del polvo de pitahaya, en la tabla 29 se resumen los principales conceptos considerados como costos de agenciamiento:

Tabla 31.

Costo de agenciamiento

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Total S/.	Costo US \$	Costo Anual S/.	Costo Anual US\$
1	Control documentario de agencia	S/. 550.00	Unidad	1	S/. 550.00	146	S/. 6,600.00	1,746
2	Coordinación y supervisión de embarque	S/. 500.00	Unidad	1	S/. 500.00	132	S/. 6,000.00	1,587
3.	Servicio de agenciamiento aduanero	S/. 800.00	Unidad	1	S/. 800.00	212	S/. 9,600.00	2,540
TOTAL					S/. 800	212	S/. 9,600	2,540

Nota: *Elaboración propia.*

10.3. Aseguradoras

El seguro de transporte internacional es el acuerdo por el cual la empresa asegurada asume los daños y pérdida materiales por siniestros producidos (MINCETUR, 2018, p. 5).

En cuanto a este punto, es fundamental proteger las mercancías frente a los riesgos que la puedan afectar durante su transporte interno como externo, incluyendo periodos intermedios de almacenaje y operaciones conexas como la carga y descarga. De suceder algún percance durante el trayecto o proceso de transporte por

medio del seguro se restituye al asegurado un monto económico equivalente a lo que tenía antes de dicho suceso.

10.4. Póliza de seguros (cobertura y costo)

En relación al contrato de seguro, se analizará los elementos principales del mismo como la póliza de seguro, las condiciones generales y particulares, como también el certificado de seguro. En relación a ello, se considera que la clase de póliza más adecuada es la denominada “Por viaje” o “A término”, debido a que cubre los riesgos de una mercancía durante un transporte con un comienzo y duración determinados. Es decir, el seguro a contratar por la empresa deberá tener una cobertura desde que el lote de pitahaya en polvo salga del almacén, hasta que el mismo haya sido puestos a bordo.

Así también, es relevante considerar las características del producto para determinar el seguro correcto y los riesgos que se puedan presentar. Por ello mediante una simulación de MAPFRE Seguros, el costo de la póliza será de \$100, lo cual resulta rentable para el total de mercancía que se requiere asegurar, considerando que el seguro es por cada vez que se envíe mercancía al puerto.

10.5. Terminales de almacenamiento

Los terminales de almacenamiento también son conocidos como Depósitos Temporales y estos consisten en almacenes creados con el fin de depositar las cargas que serán transportadas vía marítima, las cuales serán embarcadas o descargadas. Es una extensión de la zona primaria de la jurisdicción aduanera a la que pertenecen, y por tanto en ella se puede recibir y despachar las mercancías que serán objeto de los regímenes aduaneros que establece la Ley General de Aduanas.

A través de estos se ofrecen servicios en dos grandes categorías, primero el servicio integral de exportación o importación (depósito temporal de contenedores cargados), y, por otro lado, servicios adicionales; en el primero se reciben y almacenan los contenedores que corresponden a la línea naviera con la que usualmente tienen convenios. Dicho contenedor queda bajo su cargo hasta el traslado al puerto para su embarque respectivo.

Es importante precisar que en el Perú los principales terminales de almacenamiento son los que se mencionan a continuación:

- a) Unimar S.A
- b) Licsa (Logística Integral Callao S.A)
- c) Maersk Perú S.A
- d) Enapu
- e) Neptunia
- f) Impesa
- g) Otros.

Agroindustrias E&G como empresa contratará los servicios específicos de almacenaje aduanero, aforos previos y físicos, lavado de contenedor, fumigación, fiscalizaciones, manipulaciones, etc.

CAPITULO XI

INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO

En este capítulo se describe todo lo relacionado a la infraestructura física con la que cuenta el puerto de carga y descarga, la cual es crucial para garantizar el transporte de polvo de pitahaya hacia Estados Unidos, el país de destino, en el que también se gestionará la logística integral.

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

De acuerdo con la Asociación de Exportadores (2020) el Perú cuenta con dos puertos marítimos mediante los cuales es posible realizar una gran variedad de intercambios comerciales en diversas partes del mundo.

El puerto Callao se ubica es el principal puerto peruano en tráfico y capacidad de almacenaje, siendo uno de los más importantes de Latinoamérica; se ubica en la costa

central del Perú, en el Pacífico sur-oriental. Tiene una profundidad de hasta 16 metros, lo que permite recibir naves que transporten hasta 15 mil toneladas.

Por otro lado, el Puerto Paita se encuentra localizado en la región Piura y es el segundo puerto nacional, después del Callao, en cuanto a movimiento de contenedores y el quinto en movimiento total de carga. Dicho puerto es el principal puerto del norte peruano, movilizandoo contenedores de importación y exportación.

En el caso específico del presente proyecto, se precisa que el Puerto Callao será el punto de embarque para iniciar la comercialización externa de pitahaya en polvo, ya que solo en este los transportes marítimos parten hacia la ruta de Estados Unidos.

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

De acuerdo con la Cámara de Comercio Internacional (2018) la Infraestructura física de los puertos americanos comprenden diversas instalaciones portuarias, muelles, maquinarias, ayudas de navegación, calados, radas, fondeaderos y el conjunto de elementos que sirven para facilitar el transporte marítimo, lo cual simplificará en gran medida el correcto desarrollo de los procesos de descarga y distribución.

Figura 10.

Puertos de Estados Unidos



Nota: Global Transport and Logistic (2022)

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

En todo el territorio estadounidense se registran un total de 6 puertos oficiales, no obstante, de acuerdo a la simulación realizada en el Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior (2022) desde el puerto del Callao la ruta más adecuada para realizar los procesos de exportación a Estados Unidos es la denominada “COSTA ESTE EE. UU” que tiene como destino final elegido el Puerto de Miami. Este puerto se encuentra sobre la Bahía Biscayane y se le conoce como la capital del mundo de los cruceros, representando una de las entradas más relevantes de mercadería en toda América.

Tabla 32.

Puertos del país destino- Costa Este

N°	Principales Puertos
1	Puerto de Miami
2	Puerto de Everglades
3	Puerto de Charleston
4	Puerto de Norfolk
5	Puerto de Baltimore
6	Puerto de New York

Nota: Elaboración propia.

Figura 11.

Ruta Costa Este EE. UU

Puerto de origen (Perú)	Puerto de destino	US\$ Tarifa promedio de flete por contenedor (*)				Días de tránsito (**)	Frecuencia de salida (**)	Líneas navieras
		Contenedores			Mercadería Consolidada Tm/m³			
		20 pies	40 pies	40 pies refrigerado				
Callao	Balboa (Panamá)	1,600	2,100	2,800	80	3	SEMANAL	Ver líneas
Callao	Miami (Estados Unidos)	1,800	2,300	3,550	90	16	SEMANAL	Ver líneas
Callao	Port Everglades (Estados Unidos)	2,412	3,604	4,874	80	18	SEMANAL	Ver líneas
Callao	Charleston (Estados Unidos)	2,300	3,500	4,700	110	18	SEMANAL	Ver líneas

The screenshot shows a website interface for shipping routes. At the top, there is a menu with options: Callao - Balboa, Callao - Miami (selected), Callao - Port Everglades, Callao - Charleston, Callao - Norfolk, Callao - Baltimore, Callao - New York, and Callao - Montreal. Below the menu, the selected route is 'Callao - Miami'. The interface displays the following information:

- Líneas Navieras:** Callao - Miami
- Puerto de origen:** Callao (Perú)
- Puerto de destino:** Miami (Estados Unidos)
- Tarifa promedio de flete por contenedor:**
 - 20 pies: \$ 1800
 - 40 pies: \$ 2300
 - 40 pies refrigerado: \$ 3550
- Mercadería Consolidada:** Tm/m³ \$ 90

Below this information is a table with the following columns: Línea naviera, Agente, Depósito, Días de tránsito, and Frecuencia de salida.

Línea naviera	Agente	Depósito	Días de tránsito	Frecuencia de salida
HSC	MSC PERU	LCSA	15	SEMANAL
HAMBURG SUD	COLUMBUS	ALCORGA	18	SEMANAL
CHINA COSCO	UNIPAR	UNIPAR	18	SEMANAL

SIICEX | Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior

Ruta Costa Este EE.UU

Esta ruta comprende el trayecto de los puertos:

1. Callao	6. Norfolk
2. Balboa	7. Baltimore
3. Miami	8. New York
4. Port Everglades	9. Montreal
5. Charleston	

 Puerto de origen: Callao - Perú

 Puerto de destino: Montreal - Canadá

 Tiempo de travesía: 17 - 18 días



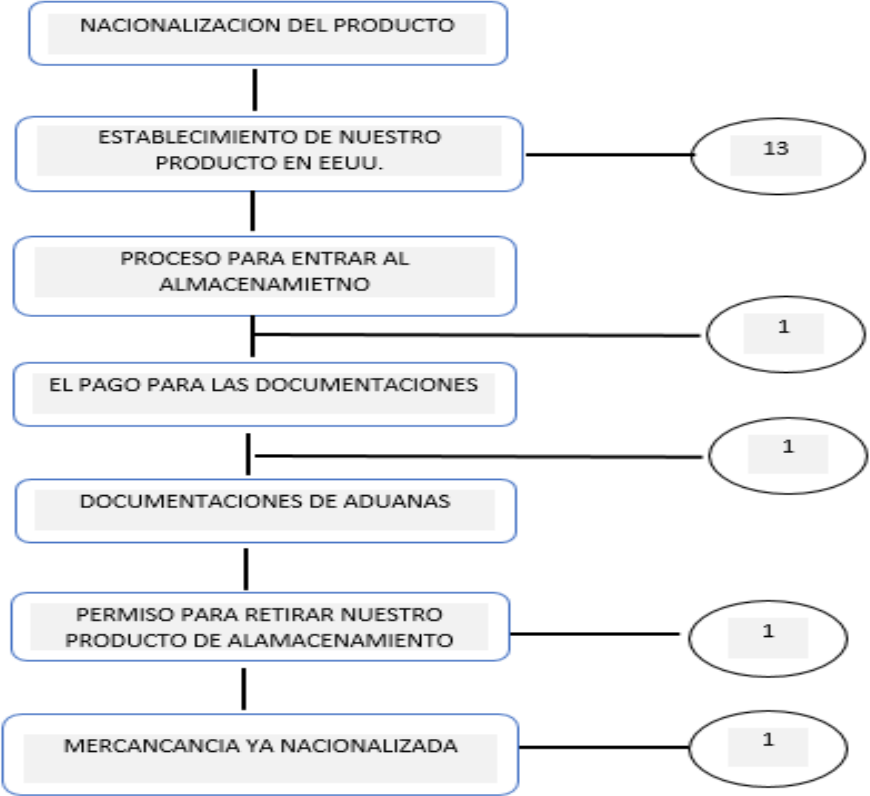
Nota: Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior (2022).

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

Teniendo en cuenta que el intercambio comercial se realizará a través del INCOTERM FOB, el proceso de importación y nacionalización será efectuado por el importador, motivo por el cual este se registrará de las normas arancelarias del país destino para realizar los trámites. Por otro lado, en Estados Unidos existen ciertos procedimientos de importación que son detallados en el portal web de Aduanas y Protección de Fronteras de USA. De igual forma, debe tener presente lo estipulado por la Administración de Alimentos y Fármacos (FDA), que es el organismo a cargo de supervisar el ingreso de alimentos y derivados, de manera segura, sana e higiene, con el objetivo de garantizar y proteger la salud y seguridad de los consumidores.

Figura 12.

Proceso de Nacionalización



Nota: *Elaboración propia.*

11.5 Requisitos para importar muestras sin valor comercial

Una muestra sin valor comercial se caracteriza por ser una mercadería que es enviada al exterior a un determinado país destino con el objetivo de exponer sus propiedades o composición a un posible comprador o mercado, careciendo de valor comercial por lo que no están consignadas a la venta entre las partes (SIICEX, 2023, p. 1).

Para enviar muestras sin valor comercial a países como Estados Unidos se debe tener en cuenta la Exportación Definitiva INTA-PG.02 si es que las mercancías superan su valor FOB por más de dos mil dólares. Igualmente, este tipo de envíos comerciales se rigen por los Procedimientos de Despacho Simplificado de Exportación INTA-PE.02.01, en los cuales se señala que también se pueden efectuar como un envío postal.

De manera específica, se precisa que para exportar las muestras de polvo de pitahaya a Estados Unidos se empleará la modalidad de Despacho Simplificado de Exportación porque esta permite realizar envíos internacionales a través de empresas de carga terrestres, marítima o terrestre (Gobierno del Perú, 2023). Este tipo de exportaciones no son afectas al pago de tributos, pero si es necesario cubrir el costo de transporte u otro servicio de traslado o distribución logística. Cabe mencionar que para este procedimiento se tramita principalmente la salida de productos que por su valor no tengan fines comerciales o si los tuvieran su valor FOB no supere los cinco mil dólares.

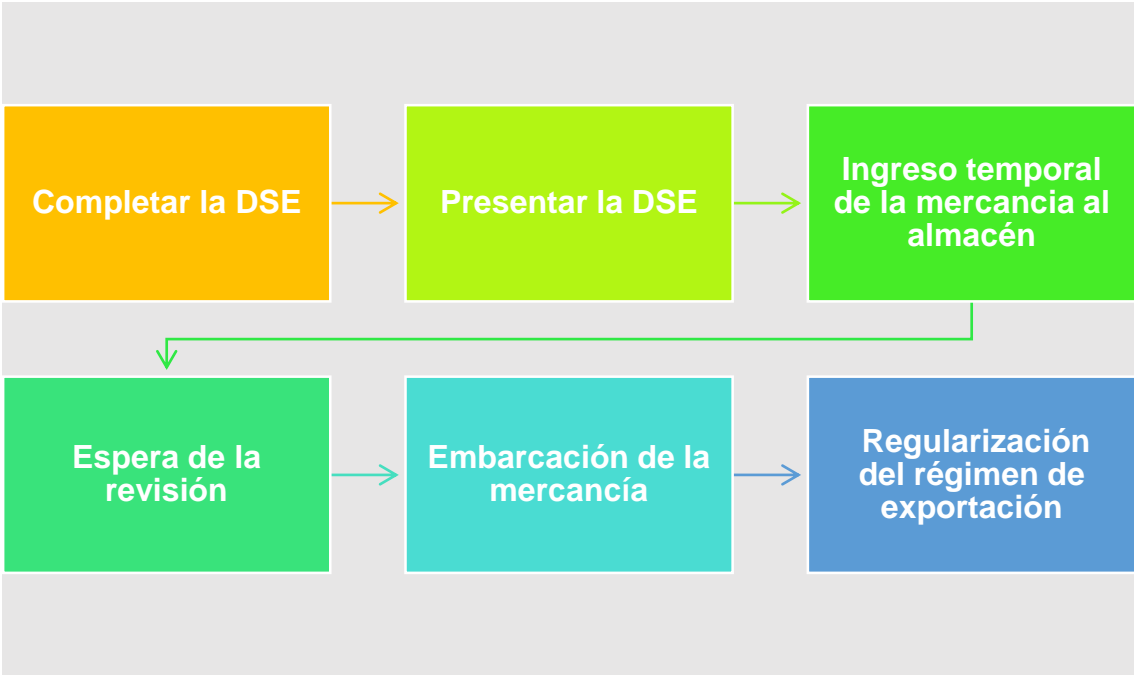
El trámite será realizado por la propia empresa exportadora, en este caso “Agroindustrias A&G”, para el cual necesita los siguientes requisitos:

- a) Presentar la Declaración Simplificada de Exportación (DSE) en la Intendencia de Aduana en la que saldrá el envío.
- b) Tener Ruc Activo.
- c) Declaración jurada de valor, porque no existe venta entre las partes. En dicho documento se debe describir el productor, cantidad, datos del remitente, destinatario, composición y estar acorde a la normatividad del Reglamento de Comprobantes de Pago.
- d) Documento de transporte, en este caso conocimiento de embarque por ser el medio de transporte marítimo.

En resumen, el proceso de envío de mercancías sin valor comercial se realizará en los siguientes pasos:

Figura 13.

Proceso de envío de mercancías sin valor comercial






Nota: Elaboración propia.

11.6 Proveedores de servicios logísticos en país destino

Cuando la mercancía se encuentre en Estados Unidos se tendrá en cuenta los siguientes proveedores de servicios logísticos para efectuar la adecuada distribución de la mercadería.

Tabla 33.*Proveedores de servicios logísticos*

Empresa	Email	Contacto	Dirección
PALLETIZED 	info@palletized.us	+1 (786) 534-6112	12480 NW 25th St #115, Miami, FL 33182
NOWPORTS 	nowports@info.us	+1 (745) 127-2126	252 NW 29th street, 9th floor Miami FI 33127
TOP SHIPPING SYSTEMS CORP 	info@tssc corp.us	(305) -639-34-01	11601 NW 107th Street Miami, FL 33178

Nota: *Elaboración propia.*

CAPITULO XII

DISTRIBUCIÓN

Es importante tener en cuenta que la distribución en el comercio internacional se refiere a un proceso logístico que se ejecuta con el fin de ubicar productos en un determinado mercado externo, cumpliendo así con los términos previamente pactados entre el vendedor y el comprador. (Camaran, 2018)

12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor y consumidor.

En todo proceso o negociación comercial se debe considerar ciertos aspectos con el propósito de asegurar una adecuada vinculación entre el proveedor y el consumidor final, especificando en el acuerdo por ejemplo el tipo o modo de transporte a contratar y todos los demás servicios logísticos o aduaneros necesarios para culminar con éxito el proceso de exportación de cualquier producto al mercado de Estado Unidos.

En la próxima figura se representa dichos aspectos referentes a la secuencia o relación comercial entre proveedor - consumidor.

Figura 14.

Secuencia proveedor y consumidor.



Nota: *Elaboración propia.*

12.2. Identificación y descripción de canales de distribución.

Saldaña et al. (2020) indican que un canal de distribución es un medio que se emplea para llevar un producto desde el productor o fabricante hasta el consumidor final. Existen dos clases de canales de distribución (directo e indirecto), siendo el de tipo indirecto el que se empleará para comercializar el polvo de pitahaya dentro de Estados Unidos, puesto que el importador se hará cargo de comercializar el producto en su mercado local. Cabe destacar que en este último es fundamental la participación

de un intermediario para distribuir la mercadería en un espacio internacional y que llegue al cliente final.

Tabla 34.

Datos de la empresa importadora

Datos de la empresa importadora	
SECTOR	Distribuidor
CIUDAD	EEUU. Miami
CONTACTO	MITSUI & CO. (PERÚ) S.A.
Gerente General	Tatsuo Yasunaga
Ruc	RUC. 20100117364
DIRECCION	350 S GRAND AVE STE 3300 MIAMI UNITED STATES 90071
TELEFONO	+52 (55) 5284-0500
E-MAIL	Mitsui.com
ESTRATEGIAS Y TERMINOS DE COMPRA	Es un tipo de negociación directa
PRODUCTOS	Cajas de Pithaya en polvo
PROVEEDORES	Ninguno solo compra a terceros

Nota: *Elaboración propia.*

a) Importadores /distribuidores mayoristas

Los productos frescos que ingresan al mercado norteamericano primero entran en contacto con los importadores, en la mayoría de los casos, los mayoristas. Los

mayoristas pueden ofrecer líneas generales de productos que incluyen alimentos frescos son distribuidores exclusivamente en el canal de servicio de alimentos.

12.3. Ficha de perfil de proveedores actuales

Teniendo en cuenta lo mencionado anteriormente es de fácil deducción que el mejor modo que cuenta con un mayor flujo comercial sería un canal de distribución directa, ya que no representa un riesgo de inversión para el exportados, ni tampoco requiere de un nivel elevado de capital invertido para acceder a nuevos mercados que muchas veces pueden resultar en incertidumbre para los exportadores.

Tabla 35.

Ficha de perfil de proveedores

Nombre comercial	Lugares de venta	Costo	Descripción	Figura
Organic Pitaya	Food Services	\$ 10.95	Pitaya 4 onz	
Food to live	HiperMarket	\$ 7.49	7 onz	
Dragon fruit Powder	Tienda Retail	\$ 12.34	4 onz	
Nature Restore	Supermerca do	\$ 19.95	8 onz	

Nota: *Elaboración propia. Fuente: PMP Análisis de mercados (2019).*

12.4. Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto

Teniendo en cuenta que el mercado de la pitahaya en Estados Unidos se ha ido incrementando a través de los años aproximadamente, se espera una alta acogida dentro del mercado, sobre todo por parte de los consumidores asiáticos que residen en Estados Unidos, gracias al conocimiento que las personas poseen respecto a los beneficios de esta fruta en sus diferentes presentaciones.

Tabla 36.

Canal de distribución

Empresa	Descripción	Clientes
Distribuidores mayoristas	Pueden administrar una línea general de productos que incluye pitahaya en polvo para ser distribuidos en canales de servicio de alimentos.	Walmart, Sam's Club
Operadores de food service	Agrega negocios para distribuir alimentos preparados para el consumo fuera del hogar.	Whole Foods,

Nota: Datos tomados de PDM Estados Unidos (2016).

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

El desarrollo de la venta de la pitahaya en polvo en el mercado estadounidense será pactado mediante un contrato internacional, señalando el incoterm FOB dentro de los términos. Dicho incoterm se define según Luján (2021) como una transacción comercial que consiste en que el vendedor entrega la mercadería a bordo del buque

establecidos por el comprador en un puerto de embarque ya coordinado, de ello el significado de sus siglas en ingles Free and Board. Cabe mencionar que, ante cualquier riesgo de pérdida o daño de los productos realizada dentro del medio de transporte, es el comprador quien cubre todos los costos.

Figura 15.

Incoterms FOB



Nota: *Dato tomado de Google.*

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

“En este caso, las empresas trabajan con uno o más socios distribuidores o intermediarios para entregar sus productos y servicios a los clientes” Luján (2021).

Tabla 37.

Canal de distribución

Empresa	Descripción
Whole Foods	Como parte del canal de distribución de pitahaya en Estados Unidos, algunos supermercados han comenzado a vender aumentando las ventas en general.

Nota: Datos tomados de PDM Estados Unidos (2016).

12.7. Tendencias actuales de comercialización

De acuerdo con un informe realizado por la Asociación de Exportadores del Perú (2022) la pitahaya como fruta tiene un gran potencial exportador, no obstante, pese a su gran adaptabilidad al clima, rendimientos productivos y atractivos precios en el mercado internacional, los envíos al extranjero son pequeños y no son sostenibles en el tiempo. Específicamente, las ventas externas a noviembre del 2021 sumaron US\$ 232.334 y un 3% fue en su presentación fresca, congelada y deshidratada, y el 97% restante cremas corporales, shampoo y acondicionador de pitahaya.

CAPITULO XIII

Matriz de costos de exportación

“Los costos de exportación están asociados al movimiento de bienes de un país a otro y cubren todos los costos incurridos en el camino” (Chávez, 2016, p. 113).

Tabla 38.

Costos de exportación

Descripción		Soles	Dólares
Gastos de Exportación		S/. 8,329	2,203
Transporte al puerto o aeropuerto	3,000	S/. 3,000	794
Gastos Almacenaje		S/. 500	132
Gastos de paletizado	826	S/. 826	219
Gastos de contenedorización	2,700	S/. 2,700	714
Costo de Agenciamiento	800	S/. 800	212
Otros gastos en puerto de origen		S/. 36	10
Gastos puestos a embarque		S/. 90	24
Gastos Operativos (póliza de seguros)		S/. 377	100
PRECIO FAS		S/. 131,567	34,806
Carga y Estiba	1,500	S/. 1,500	397
Gastos Financieros		S/. 134	35
PRECIO FOB		S/. 133,201	35,238

Nota: *Elaboración propia.*

Tabla 39.

Costo unitario y precio venta

Descripción	Datos
Volumen ventas en unidades	5,400
Precio unitario	24.67
Costo unitario	14.72

Nota: *Elaboración propia*

CAPITULO XIV

Evaluación Económica Financiera

Las valoraciones financieras nos proporcionan información sobre el valor global o valor económico añadido que genera un proyecto o negocio, incluido el componente comercial o valor económico añadido, y el impacto de los menores niveles de endeudamiento sobre los costes o el valor añadido. (Chávez, 2016, p. 90).

Tabla 40.

Presupuesto de Egresos anuales en soles

CONCEPTO	EGRESOS MENSUALE S/.	EGRESOS ANUAL AÑO 1	EGRESOS ANUAL AÑO 2	EGRESOS ANUAL AÑO 3	EGRESOS ANUAL AÑO 4	EGRESOS ANUAL AÑO 5
COSTO DE SERVICIO	S/. 28,065.00	S/. 336,780.00	S/. 336,780.00	S/. 336,780.00	S/. 336,780.00	S/. 336,780.00
COSTOS DIRECTOS	S/. 19,215.00	S/. 230,580.00	S/. 230,580.00	S/. 230,580.00	S/. 230,580.00	S/. 230,580.00
MATERIALES DIRECTOS	S/. 19,215.00	S/. 230,580.00	S/. 230,580.00	S/. 230,580.00	S/. 230,580.00	S/. 230,580.00
MANO DE OBRA DIRECTA	-	-	-	-	-	-

COSTOS INDIRECTOS	S/. 8,850.00	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
		106,200.00	106,200.00	106,200.00	106,200.00	106,200.00
MATERIALES INDIRECTOS	S/. 4,350.00	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
		52,200.00	52,200.00	52,200.00	52,200.00	52,200.00
MANO DE OBRA INDIRECTA	S/. 150.00	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
		1,800.00	1,800.00	1,800.00	1,800.00	1,800.00
OTROS COSTOS INDIRECTOS	S/. 4,350.00	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
		52,200.00	52,200.00	52,200.00	52,200.00	52,200.00
GASTOS DE OPERACIÓN	S/. 7,000.00	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
		84,000.00	84,000.00	84,000.00	84,000.00	84,000.00
GASTOS DE VENTAS	S/. 280.00	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
		3,360.00	3,360.00	3,360.00	3,360.00	3,360.00
GASTOS ADMINISTRATIVOS	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
	21,973.56	263,682.72	263,682.72	263,682.72	263,682.72	263,682.72
GASTOS ADMINISTRATIVOS DEL PERSONAL	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
	13,890.00	166,680.00	166,680.00	166,680.00	166,680.00	166,680.00
GASTOS ADMINISTRATIVOS DE MATERIALES DE OFICINA	S/. 7,950.00	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
		95,400.00	95,400.00	95,400.00	95,400.00	95,400.00
GASTOS ADMINISTRATIVOS DE SERVICIO	S/. 133.56	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
		1,602.72	1,602.72	1,602.72	1,602.72	1,602.72
DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS Y AMORTIZACION DE INT.	-	-	-	-	-	-
GASTOS FINANCIEROS	-	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
		3,128.20	3,128.20	3,128.20	3,128.20	3,128.20
INTERESES DE PRESTAMOS Y AMORTIZACION	-	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
		3,128.20	3,128.20	3,128.20	3,128.20	3,128.20
MANTENIMIENTO, SEGUROS Y COMISIONES	-	-	-	-	-	-
TOTAL DE EGRESOS (S/.)	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
	36,915.00	442,980.00	442,980.00	442,980.00	442,980.00	442,980.00

Nota: Elaboración propia.

Tabla 41.

Presupuesto de Egresos Anuales en Dólares

CONCEPTO	EGRESOS MENSUALES S/.	EGRESOS ANUAL AÑO 1	EGRESOS ANUAL AÑO 2	EGRESOS ANUAL AÑO 3	EGRESOS ANUAL AÑO 4	EGRESOS ANUAL AÑO 5
COSTO DE SERVICIO	7424.60	89095.24	89095.24	89095.24	89095.24	89095.24
COSTOS DIRECTOS	5083.33	61000.00	61000.00	61000.00	61000.00	61000.00
MATERIALES DIRECTOS	19215.00	61000.00	61000.00	61000.00	61000.00	61000.00
MANO DE OBRA DIRECTA	-					
COSTOS INDIRECTOS	2341.27	28095.24	28095.24	28095.24	28095.24	28095.24
MATERIALES INDIRECTOS	1150.79	13809.52	13809.52	13809.52	13809.52	13809.52
MANO DE OBRA INDIRECTA	39.68	476.19	476.19	476.19	476.19	476.19
OTROS COSTOS INDIRECTOS	1150.79	13809.52	13809.52	13809.52	13809.52	13809.52
GASTOS DE OPERACIÓN	1851.85	22222.22	22222.22	22222.22	22222.22	22222.22
GASTOS DE VENTAS	74.07	888.89	888.89	888.89	888.89	888.89

GASTOS ADMINISTRATIVOS	5813.11	69757.33	69757.33	69757.33	69757.33	69757.33
GASTOS ADMINISTRATIVOS DEL PERSONAL	3674.60	44095.24	44095.24	44095.24	44095.24	44095.24
GASTOS ADMINISTRATIVOS DE MATERIALES DE OFICINA	2103.17	25238.10	25238.10	25238.10	25238.10	25238.10
GASTOS ADMINISTRATIVOS DE SERVICIO	35.33	424.00	424.00	424.00	424.00	424.00
DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS Y AMORTIZACION DE INT.	-	-	-	-	-	-
GASTOS FINANCIEROS	-	827.51	827.51	827.51	827.51	827.51
INTERESES DE PRESTAMOS Y AMORTIZACION	-	827.51	827.51	827.51	827.51	827.51
MANTENIMIENTO, SEGUROS Y COMISIONES	-	-	-	-	-	-
TOTAL DE EGRESOS (US\$)	9765.87	117190.48	117190.48	117190.48	117190.48	117190.48

Nota: Elaboración propia.

14.1. Costo de oportunidad de capital

“Los costos de oportunidad tienen más que ver con las decisiones que tomas que con el dinero o los recursos” (Chávez, 2016, p. 90).

Tabla 42.

Costo de Oportunidad

Descripción	Datos
Volumen ventas en unidades	5,400
Precio unitario	24.67
Costo unitario	14.72
Costo fijo	4,350
Inversión Total	134,000
COK	16%

Nota: Elaboración propia.

Tabla 43.*Estado de Ganancia y Perdidas*

Estado de Pérdidas y Ganancias					
CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas (ingresos*precio*canti dad)	S/. 159,840.9 9	S/. 159,840.99	S/. 159,840.99	S/. 159,840.99	S/. 159,840.99
Costo de servicio	S/. 336,780.0 0	S/. 336,780.00	S/. 336,780.00	S/. 336,780.00	S/. 336,780.00
Utilidad Bruta	S/. 176,939.0 1	S/. 176,939.01	S/. 176,939.01	S/. 176,939.01	S/. 176,939.01
Gasto de operación	S/. 84,000.00	S/. 84,000.00	S/. 84,000.00	S/. 84,000.00	S/. 84,000.00
Gasto venta	S/. 3,360.00	S/. 3,360.00	S/. 3,360.00	S/. 3,360.00	S/. 3,360.00
Gastos administrativos	S/. 263,682.7 2	S/. 263,682.72	S/. 263,682.72	S/. 263,682.72	S/. 263,682.72
Depreciación de activo fijo y amortización intangibles	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00
Utilidad operativa	S/. 166,680.0 0	S/. 166,680.00	S/. 166,680.00	S/. 166,680.00	S/. 166,680.00
Gastos Financieros	S/. 3,128.00	S/. 3,128.00	S/. 3,128.00	S/. 3,128.00	S/. 3,128.00
Utilidades antes del impuesto	S/. 163,552.0 0	S/. 163,552.00	S/. 163,552.00	S/. 163,552.00	S/. 163,552.00
Impuesto a la renta 30%	S/. 938.40	S/. 938.40	S/. 938.40	S/. 938.40	S/. 938.40
Utilidad Neta (S/.)	S/. 162,613.6 0	S/. 162,613.60	S/. 162,613.60	S/. 162,613.60	S/. 162,613.60
Utilidad Neta (\$)	S/. 43,019.47	S/. 43,019.47	S/. 43,019.47	S/. 43,019.47	S/. 43,019.47

Nota: *Elaboración propia.*

Analizando el estado de resultados actual, entendemos que nuestra empresa ganará \$43,019.47 por año, que es una cantidad relativamente baja porque tenemos un préstamo pendiente que se pagará anualmente durante 5 años.

El producto tiene un precio de \$6.35 en el mercado norteamericano porque es un precio conveniente para el mercado en comparación con \$9.00 para otros productos.

14.2. Valor actual Neto

“El VAN nos permite comparar diferentes proyectos para determinar cuál es la mejor inversión” (Chávez, 2016, p. 90).

Tabla 44.

Flujo de Caja Económico, VAN y TIR

Flujo de Caja Económico						
CONCEPTO	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS		159840.99	159840.99	159840.99	159840.99	159840.99
INGRESOS POR VENTA		159840.99	159840.99	159840.99	159840.99	159840.99
VALOR RESIDUAL		0	0	0	0	0
EGRESOS		421718.4	421718.4	421718.4	421718.4	421718.4
INVERSION TOTAL	134,000	-	-	-	-	-
COSTO DE SERVICIO		336780	336780	336780	336780	336780
COSTO DE OPERACIÓN		84000	84000	84000	84000	84000
IMPUESTO A LA RENTA		938.4	938.4	938.4	938.4	938.4
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	-134,000	66,938	66,938	66,938	66,938	66,938
PRESTAMO	66,000					
SERVICIO A LA DEUDA		1218.5	1218.55	1218.55	1218.55	1218.55
AMORTIZACION		415.05	415.05	415.05	415.05	415.05
INTERES		558.56	370.45	558.56	558.56	558.56
ESCUDO TRIBUTARIO		635.1	649.41	674.4	702.95	733.28
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	-66000	65,720	65,720	65,720	65,720	65,720
APORTE DE CAPITAL	66,000	-	-	-	-	-
SALDO DE CADA RESIDUAL		-	-	-	-	-
SALDO DE CAJA ACUMULADA		67,877	67,862	67,838	67,809	67,779

VAN	151,176
TIR	94.94%

Nota: Elaboración propia.

Interpretación del VAN:

Utilizando la tabla adjunta se puede determinar que el VAN del proyecto de exportación de jugo de camucamu es positivo, lo que significa que la inversión traerá retorno y el proyecto es viable, es decir monto S/.120,162.00 nuevos soles acompañado de un TIR 81.48%

14.3. Tasa Interna de Retorno

“La TIR muestra cuán rápido y cuándo una empresa recuperará su inversión sin comparar proyectos” (Chávez, 2016, p. 90).

Tabla 45.

Flujo de Caja Financiero, VAN y TIR

CONCEPTO	Flujo de Caja Financiero					
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS		159840.99	159840.99	159840.99	159840.99	159840.99
INGRESOS POR VENTA		159840.99	159840.99	159840.99	159840.99	159840.99
VALOR RESIDUAL		0	0	0	0	0
EGRESOS		421718.4	421718.4	421718.4	421718.4	421718.4
INVERSION TOTAL	68,000	-	-	-	-	-
COSTO DE SERVICIO		336780	336780	336780	336780	336780
COSTO DE OPERACIÓN		84000	84000	84000	84000	84000
IMPUESTO A LA RENTA	0	938.4	938.4	938.4	938.4	938.4
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	-68,000	66,938	66,938	66,938	66,938	66,938
PRESTAMO	66,000					
SERVICIO A LA DEUDA		3,187	3,187	3,187	3,187	3,187
AMORTIZACION		481.39	481.39	481.39	481.39	481.39
INTERES		320	320	320	320	320
ESCUDO TRIBUTARIO		180	194.31	219.3	247.85	278.18

FLUJO DE CAJA FINANCIERO		63,751	63,751	63,751	63,751	63,751
APOORTE DE CAPITAL		-	-	-	-	-
SALDO DE CADA RESIDUAL		-	-	-	-	-
SALDO DE CAJA ACUMULADA	-66,000	63,751	63,737	63,712	63,684	63,653

VANF	142,621
TIR	92.96%

Nota: *Elaboración propia.*

Interpretación:

Usando la tabla adjunta, la TIR se puede determinar como 92.15%. Podemos afirmar que las inversiones en este proyecto darán a los inversores un rendimiento del S/119,354.00.

CONCLUSIONES

1. Este trabajo determina el proceso final de exportación de pitahaya en polvo al mercado de Miami, donde lo más importante es completar todas las fases del proyecto de manera eficaz y eficiente, ya que permite la entrega oportuna de la mercancía al importador.
2. En este trabajo se determinan las posiciones tarifarias, los proveedores y los costos correspondientes al procesamiento del producto.
3. Este trabajo tiene el diseño de etiqueta correcto para procesar el material en una bolsa doypack de 100 gr y, lo más importante, cumple con las especificaciones de certificación orgánica del USDA.
4. Este trabajo prepara el proceso logístico para la construcción de unidades, contenerización, transporte interno y costeo en cada programa. Lo más importante es el proceso logístico interno en la unidad de producto, donde la empresa exporta 225 cajas de pitahaya en polvo en un contenedor Dry Van de 20 pies.
5. En este trabajo se elaboró la matriz de costos de exportación y se identificaron indicadores de evaluación económica y financiera de proyectos de exportación. El más importante son los resultados favorables y positivos de los indicadores de costos y financieros, pues el VAN del trabajo monográfico puede ser económicamente 94.94% TIR y S/. 151.176,00. También financieramente, el valor presente neto de la obra monográfica puede ser 92.96% TIR y S/. 142 621,00

REFERENCIA BIBLIOGRAFICAS

- Bermúdez, C. (2019). *Comercio Exterior* (Asociación de las Cámaras del Libro de España (ed.)).
- Camaran, M. (2018). Redes interorganizacionales e innovación. *Compendium*, 21(40), 1–6.
- Chu, M. (2019). *Finanzas aplicadas: Teoría y práctica* (Ediciones de la U (ed.)). https://books.google.com.pe/books?id=PzSjDwAAQBAJ&dq=utilidad+bruta+-+libro+pdf&source=gbs_navlinks_s
- Douglas, L., Sobral dos Santos, O., & Aparecido dos Reis, C. (2021). Strategic materials management: A proposal through the Matrix of Kraljic and game theory. *Research, Society and Development*, 10(5), 1–15. <https://doi.org/10.33448/RSD-V10I5.15847>
- Fassbender, K., & Rodríguez, L. (2018). *Comercio Exterior - Texto Educativo*.
- Flamarique, S. (2018). *Gestión de existencias en el almacén*. Marge Books. https://books.google.com.pe/books?id=CDd8DwAAQBAJ&dq=gestión+de+inventarios&source=gbs_navlinks_s
- García, E., & Carrasco, S. (2018). *Gestión de productos y promociones en el punto de venta*. Editorial Paraninfo.
- Gobierno del Perú. (2022a). *Clasificación Arancelaria de Mercancías*. Plataforma Digital Única Del Estado Peruano.
- Gobierno del Perú. (2022b). *PROMPERÚ - Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo*.
- Gómez, J. (2013). *Gestión Logística y Comercial* (S. Pascual, M. Ruiz, & G. Bustamante (eds.); 1st ed.). McGraw-Hill Interamericana.
- Guzmán, M., Reyes, S., Chan Yu, R., Auxiliadora, M., Reyes, S., & Chan Yu, R. (2021). Control eficiente de inventarios. *RECIAMUC*, 5(2), 121–130. [https://doi.org/10.26820/RECIAMUC/5.\(2\).ABRIL.2021.121-130](https://doi.org/10.26820/RECIAMUC/5.(2).ABRIL.2021.121-130)

- Iglesias, A. (2019). *Manual de Gestión de Almacén* (Vol. 2). Balanced Life S.L.
- Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual. (2018). *Guía informativa sobre rotulado*.
- Luján, J. (2021). *Gestión logística de almacén*. Modulosjorgelujan. <https://sites.google.com/site/modulosjorgelujan/1-2-conceptos-de-almacenamiento/gestion-de-inventarios>
- Marcías, M., & Mero, J. (2022). Importancia de Planeación Estratégica en Empresas en el Siglo XXI. *Polo Del Conocimiento: Revista Científico - Profesional*, ISSN-e 2550-682X, Vol. 7, Nº. 2, 2022, 7(2), 2. <https://doi.org/10.23857/pc.v7i2.3567>
- Marco, J. (2021). *Logística 5.0: Transporta tu logística al mundo digital* (LID Editorial (ed.)).
- Mejía, J. (2017). *Mercadotecnia digital*. (1st ed.). Grupo Editorial Patria. https://books.google.com/books/about/Mercadotecnia_Digital.html?id=AUbJDgAAQBAJ
- Ministerio de Salud. (2018). *La Inocuidad de los alimentos una prioridad de Salud Pública*. DIGESA.
- Muñoz, J., & Martínez, E. (2018). *Gestión administrativa del comercio internacional* (1st ed., Vol. 1). Paraninfo. https://books.google.com.pe/books?id=mpBXDwAAQBAJ&dq=gesti3n+administrativa&hl=es&source=gbs_navlinks_s
- Zambrano, F., Sánchez, M., & Correa, S. (2021). Análisis de rentabilidad, endeudamiento y liquidez de microempresas en Ecuador. *Retos*, 11(22), 236–249. <https://doi.org/10.17163/ret.n22.2021.03>
- Zamora, E. (2020). *Evaluación Objetiva de la Calidad Sensorial de Alimentos procesados* (3rd ed.). Editorial Universitaria.

ANEXOS

Figura 16. Contrato de compraventa Internacional

CONTRATO DE COMPRA INTERNACIONAL

Conste por el presente documento, el Contrato de Compra Venta que celebran de una parte **AGROINDUSTRIAS E&G E.I.R.L.**, empresa constituida bajo las leyes del Perú, señalando domicilio para efectos del presente contrato en Jr. Miró Quesada N.º 179-185, Lima, Departamento de Lima, debidamente representada por el Srta. Gallardo Suárez Elencith, identificada con DNI 71123710, a quien en adelante se le denominará "El Vendedor"; y, de la otra parte, **MITSUI & CO. (PERÚ) S.A.**, debidamente representada por Tatsuo Yasunaga, con RUC. 20100117364 señalando domicilio para efectos del presente contrato en 350 S GRAND AVE STE 3300 MIAMI UNITED STATES 90071., según poder inscrito en Estados Unidos. a quien en adelante se le denominará "El Comprador", en los términos y condiciones siguientes:

PRIMERA: (OBJETO DEL CONTRATO)

Teniendo en consideración las actividades que cada una de las partes realiza, éstas dejan constancia por el presente documento, que consienten en celebrar un Contrato de Compraventa, las cuales deberán cumplir con las siguientes condiciones:

- o **Presentación del producto:** Pitahaya en polvo cuyo envase es bolsa doypack de 100 gr de producto.
- o **Presentación del embalaje:** Será embalado con el material de Film Stretch para las cajas de cartón corrugado con un contenido de 24 unidades.
- o **Cantidad por embarque:** 5400 unidades dentro de 225 cajas de cartón corrugado doblecontenidos en un pallet.

"El Comprador" se compromete a pagar la mercancía enviada una vez recibida en el lugar designado por ambas partes.

"El Vendedor" se compromete a enviar la mercancía señalada al lugar determinado por ambas partes en el plazo indicado por "El Comprador".

SEGUNDA: (OBLIGACIONES DEL VENDEDOR)

Son obligaciones de "El Vendedor":

7. "El Vendedor" se compromete a transportar y entregar la mercancía en el lugar y plazo determinado, previo acuerdo y en las condiciones requeridas por "El Comprador".
8. "El Vendedor" debe dar a "El Comprador" aviso suficiente de que la mercancía ha sido entregada.
9. "El Vendedor" debe pagar los gastos de aquellas operaciones de verificación, comprobar la calidad de la mercancía, medida, peso y recuento.
10. "El Vendedor" debe proporcionar el embalaje requerido para el transporte de la mercancía, en la medida en que las circunstancias relativas al transporte sean dadas a conocer a "El Vendedor" antes de la conclusión del contrato de compraventa. El embalaje ha de ser marcado adecuadamente.
11. "El Vendedor" debe prestar a "El Comprador", con riesgo de este último la ayuda precisa para obtener cualquier documento o mensaje electrónico equivalente emitido en el país de expedición y/o de origen que "El Comprador" pueda requerir para la importación de la mercancía y, si es necesario, para su tránsito en cualquier país.

TERCERA: (OBLIGACIONES DE EL COMPRADOR)

6. **“El Comprador”** debe pagar el precio según lo dispuesto en la Cláusula Quinta del presente contrato.
7. **“El Comprador”** debe obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de importación o autorización oficial y realizar, si es necesario, todos los trámites aduaneros, para la importación de la mercancía y, si es necesario, para tránsito de cualquier otro país.
8. **“El Comprador”** deberá pagar todos los gastos relativos a la mercancía desde el momento en que haya recibido la carga, así como de cualquier otro gasto adicional en que haya incurrido.
9. **“El Comprador”** debe pagar los gastos previos al embarque de la mercancía, excepto cuando la inspección sea ordenada por las autoridades del país de exportación.
10. **“El Comprador”** debe cubrir todos los gastos que haya incurrido en obtener los documentos y/o mensajes electrónicos que confirmen la entrega de la mercancía, así como rembolsar aquellos gastos incurridos por **“El Vendedor”** al prestar su ayuda al respecto.

CUARTA: (TRASPASO DE RIESGO Y DE LA PROPIEDAD)

La modalidad de entrega en el presente contrato será a través del FOB 2010 (Free on Board), donde **“El Vendedor”** realiza la entrega cuando la mercancía se encuentra a bordo del buque en el puerto de embarque convenido. Eso significa que, **“El Comprador”** debe soportar todos los costes y riesgo de pérdida o daño de la mercancía desde aquel punto.

“El Vendedor” debe entregar la mercancía a bordo del buque designado por **“El Comprador”** en la fecha o dentro del plazo acordado, en el puerto de embarque convenido. **“El Vendedor”** debe soportar los riesgos de pérdida o daño de la mercancía hasta el momento en que esté a bordo del buque en el puerto de embarque convenido.

“El Comprador” debe soportar todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde el momento en que esté a bordo del buque en el puerto de embarque convenido.

“El Comprador” debe contratar el transporte de las mercancías desde el puerto de embarque convenido.

QUINTA: (PRECIO Y MODALIDAD DE PAGO)

Como resultado de la valorización de la mercancía, el precio pactado por las partes es de US\$35,238.00 FOB con un precio unitario de 6.53 dólares FOB el cual será cancelado por "El Comprador" mediante una carta de crédito irrevocable confirmada una vez recibida la mercancía en correcto estado para su adecuado uso y/o distribución. Para ello, "El Comprador", deberá confirmar a "El Vendedor" la llegada de la mercancía en el buque y punto de carga acordado por ambas partes.

Por tal hecho, "El Comprador" deberá otorgar a "El Vendedor" una carta de crédito a fin de garantizar el compromiso de pago en plazo acordado. Dicha carta de crédito será de carácter irrevocable y con un plazo de vigencia de 5 meses, realizada por Mibanco.

En caso que el precio no sea pagado dentro del plazo acordado por las partes, se ejecutará automáticamente la carta de crédito por parte de "El Vendedor", a fin de garantizar el pago de la mercancía vendida y embarcada al punto de embarque determinado por "El Comprador".

Ambas partes dejan expresa constancia que el precio pactado por la adquisición de la mercancía materia del presente contrato equivale al valor de las mismas, renunciando en forma irrevocable al ejercicio de cualquier acción o pretensión que tenga por objeto cuestionar dicho precio.

SEXTA: MARCAS REGISTRADAS, SECRETO PROFESIONAL Y PROPIEDAD INDUSTRIAL DE EL VENDEDOR

"El Comprador" no utilizará las marcas comerciales, los nombres registrados ni violará el secreto profesional de "El Vendedor" con fines de lucro sin autorización previa de "El Vendedor"

"El Comprador" se compromete a no registrar ni solicitar el registro de ningún nombre, marca comercial o símbolos de "El Vendedor" (o de otros similares que induzcan a confusión con los de "El Vendedor") en el territorio de llegada de la mercancía o en cualquier otro lugar.

SÉPTIMA: CONDICIÓN RESOLUTORIA

El presente contrato quedará resuelto sin responsabilidad alguna para las partes si, con anterioridad a la fecha de entrega de la mercadería acordada en el presente Contrato, tanto "El Vendedor" como "El Comprador" no han obtenido las debidas autorizaciones, licencias de exportación e importación y trámites aduaneros correspondientes de la mercancía por parte de sus representantes legales. En caso de producirse la presente condición resolutoria, "El Vendedor" procederá a la restitución de todas las cantidades entregadas por "El Comprador" en virtud del presente contrato.

En señal de conformidad, los representantes legales de las partes debidamente autorizados de acuerdo a lo señalado en la parte introductoria suscriben el presente contrato que se emite por duplicado y en los idiomas que correspondan tanto a "El Comprador" como "El Vendedor".

OCTAVA: ARBITRAJE

Toda controversia o desacuerdo entre las partes que se derive de la interpretación o ejecución del presente acuerdo, serán sometidos a la decisión inapelable de un Tribunal Arbitral compuesto por tres miembros, uno de los cuales será nombrado por cada una de las partes y el tercero será designado por los árbitros así nombrados. Si no existiera acuerdo sobre la designación de este tercer árbitro o si cualquiera de las partes no designase al suyo dentro de los diez días de ser requerida por la otra parte, el nombramiento correspondiente será efectuado por la Cámara de Comercio de Lima.

El arbitraje será de derecho y se sujetará a las normas de procedimiento establecidas por el Centro de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Lima.

Cualquier divergencia derivada o relacionada con el presente contrato se resolverá definitivamente con el Reglamento de Conciliación y Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional por uno o más árbitros nombrados conforme a este reglamento.

Toda cuestión relacionada con el presente Contrato que no esté expresada o tácitamente establecida por las disposiciones de este Contrato, se regirá por los principios legales generales reconocidos en Comercio Internacional, con exclusión de las leyes nacionales

Firmado en Lima, a los 10 días del mes de Marzo del 2023.

.....
AGROINDUSTRIAS E&G E.I.R.L.

.....
mitsui & co. (perú) s.a.

Nota: *Elaboración propia.*

Figura 17. Packing list

PACKING LIST

SOLD TO	AGROINDUSTRIAS E&G E.I.R.L.	SHIP TO	MITSUI & CO. (PERÚ) S.A
P.O. #	Verbal - George S.	INVOICE #	501
TERMS:		DATE:	

QTY	ITEM	PRICE/PER	EXT.
225	CAJAS DE PITAHAYA EN POLVO	\$ 6.53	\$ 35,238
TOTAL INVOICE			\$ 35,238

Nota: *Elaboración propia.*

Figura 18. Documento DUA

DUA PROV. DE EXPORTACION							
Aduana		Código		DECLARACION UNICA DE ADUANAS (A)		2	REGISTRO DE ADUANA
		121					
Nº Orden		Destinación	Modalidad	Tipo Despacho	Nº DUA Prov.	Nº Declaración: 062321 Fecha Numeración: 10/03/2023	
003468		41	21	NORMAL	2022 - 062321		
1	IDENTIFICACION	1.1 Importador/Exportador				Sujeto a: PITAHAYA EN POLVO	
		AGROINDUSTRIAS E&G E.I.R.L.,					
1.2 Código y Documento de Identificación			1.3 Dirección de Importador/Exportador			1.4 Cod.Ubi.Geo.	
1 - 17224657			Jr. Miró Quesada N.º 179-185, Lima			19052	
3	TRANSPORTE	3.1 Empresa Transporte		3.2 Nº Manifiesto	3.3 Vía Transporte		
		Código			Código		
					MARITIMO		
3.4 Fecha Termino Desc/Embar		3.5 Empresa Transporte (T/R) Código		3.6 Unidad Transporte (T/R)		3.7 Aduana D/S Código	
--/------		-					
4	ALMACEN	4.1 Depósito Temporal Código		4.2 Depósito A.Autorizado Código		4.3 Plazo Solicitado	
		2932		-		0	
5	TRANSACCION	5.1 Entidad Financiera Código			5.2 Modalidad Código		
		- 0			OTRAS FORMAS DE PAGO - 7		
6	VALOR ADUANA	6.1 Valor Clausula de Venta	6.2 Comisión Exterior(Referencial)	6.3 Otros Gastos Deducibles	6.4 Total Ajustes	6.5 Valor Neto de Entrega(FOB)	
			0	0	0	\$ 53,238.00	
OTROS DATOS DILIGENCIA		Total Peso Neto	Total Peso Bruto	Total Bultos	Total U.Físicas	Total U.Comercial.	
		5.53 KG	1,019.25 KG	225 Cajas	5400 unid	\$ 6.53	

Nota: Elaboración propia.

Figura 19. Factura Comercial

FACTURA COMERCIAL			
FACTURA COMERCIAL			
EXPORTADOR/SHIPPER		CONSIGNATARIO/CONSIGNEE	
Nombre/Name AGROINDUSTRIAS E&G E.I.R.L. Dirección/Address: Jr. Miró Quesada N.º 179-185, Lima		Nombre/Name: MITSUI & CO. (PERÚ) S.A. Dirección/Address: 350 S GRAND AVE STE 3300 MIAMI UNITED STATES 90071	
Persona Contacto/Contact Name Teléfono/Telephone: Gallardo Suárez +51 994 102 874 Elencith		Persona Contacto/Contact Name: Teléfono/Telephone: Tatsuo Yasunaga +52 (55) 5284-0500	
Fecha de Emisión/Emission Date:		Guía de despacho/AWB:	
DATOS DE CONTENIDO DEL ENVIO / DESCRIPTION OF CONTENT			
Cant./Qty	DESCRIPCIÓN/DESCRIPTION	Valor Unitario/ Unit Value	Valor Total/ Total Value
225	CAJAS DE PITAHAYA EN POLVO	\$ 6.53	\$ 35,238.00
TOTALES/TOTALS:			\$ 35,238.00
Factura emitida solo para propósitos de aduana/Invoice only or custom purposes			
RAZON DE LA EXPORTACIÓN/REASON FOR EXPORT			
FIRMA DEL EXPORTADOR			

Nota: Elaboración propia.