



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

“EXPORTACIÓN DE UVA A ESTADOS UNIDOS”

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

PRESENTADO POR:

Bach. GARCÍA ROBLES, JHON KENEDY.

[HTTPS://ORCID.ORG/0000-0002-3414-0429](https://orcid.org/0000-0002-3414-0429)

ASESORA:

Dra. MIRIAN ELIZABETH AREVALO RODRIGUEZ

[HTTPS://ORCID.ORG/0000-0003-3730-3577](https://orcid.org/0000-0003-3730-3577)

HUÁNUCO – PERU

2022

DEDICATORIA

El trabajo de investigación está dedicada la memoria de mi padre Bernabé Fortunato García campos, quién me animó en este camino de estudio y superación personal por la fuerza y la fe que me dio durante su existencia.

Jhon Kenedy, García Robles

AGRADECIMIENTOS

Al culminar el presente trabajo de exportación quiero brindar este medio para dar gracias al divino creador por todas sus consagraciones, a mi hermosa madre y familiares que han sabido brindarme su sabiduría de trabajo e integridad.

Jhon Kenedy, García Robles

INTRODUCCIÓN

El trabajo presenta por objetivo principal diseñar un plan de exportación de uva de peruana para el ingreso en Estados Unidos demostrando su viabilidad y factibilidad desde el punto de vista económico y financiero para el periodo 2022, se eligió dicho producto teniendo en consideración la creciente demanda del producto y la aceptación en los mercados internacionales, se tuvo en cuenta como principales antecedentes el precio en dólares y saber cuántas toneladas de la uva se le puede abastecer al mercado norteamericano, seleccionado debido a sus indicadores macroeconómicos.

El trabajo permite la toma de decisiones para su ejecución del proyecto donde se analizó por medio de técnicas como la revisión documental información relevante para la exportación de uva, además se logró los objetivos planteados en relación a la ejecución del análisis del mercado y el análisis del producto.

Por último el trabajo presenta la siguiente estructura: Capítulo I Producto a exportar, Capítulo II Aprovisionamiento, Capítulo III Almacenamiento, Capítulo IV rotulado y etiquetado técnico, Capítulo V empaque, Capítulo VI embalaje, Capítulo VII Unitarización, Capítulo VIII contenedorización, Capítulo IX transporte, Capítulo X servicio de soporte al comercio internacional, Capítulo XI infraestructura para la distribución física en el país de destino, Capítulo XII distribución, Capítulo XIII matriz de costos de exportación.

RESUMEN

El trabajo de investigación denominado exportación de uva a Estados Unidos que tuvo por objetivo el diseño de un plan de exportación, se trabajó teniendo como base una revisión documental, utilizando un tipo de estudio descriptivo.

De las principales conclusiones se obtuvo que en relación al mercado se destaca las oportunidades de exportación hacia el país de destino, respecto a la exportación de uva conforme al mercado elegido de Estados Unidos, es favorable y se encuentra en una creciente demanda de consumidores, así también conforme a los indicadores económicos se demuestra la viabilidad técnica, económica y financiera, también para mejorar la competitividad del mercado en relación al producto, es necesario cumplir con las exigencias relacionadas a los estándares de calidad, capacidad productiva y normatividad vigente y por último se recomienda su ejecución porque cumple con los criterios de rentabilidad, factibilidad teniendo un panorama optimista para puesta en marcha del proyecto.

Palabras claves: Exportación, mercado internacional, oferta exportable.

ABSTRAC

The research work called exportation of grapes to the United States, whose objective was the design of an export plan, was carried out based on a documentary review, using a type of descriptive study.

From the main conclusions, it was obtained that in relation to the market, the export opportunities to the country of destination stand out, regarding the export of grapes according to the chosen market of the United States, it is favorable and is in a growing consumer demand, as well Also according to the economic indicators, the technical, economic and financial viability is demonstrated, also to improve the competitiveness of the market in relation to the product, it is necessary to comply with the requirements related to quality standards, productive capacity and current regulations and finally Its execution is recommended because it meets the criteria of profitability, feasibility, having an optimistic outlook for the start-up of the project.

Keywords: Export, international market, exportable offer.

ÍNDICE

DEDICATORIA.....	ii
AGRADECIMIENTOS	iii
INTRODUCCIÓN	iv
RESUMEN	v
ABSTRAC	vi
1.PRODUCTO A EXPORTAR.....	1
1.1 Ficha técnica del producto	1
1.2 Clasificación arancelaria del producto.....	2
1.3. Flujograma de proceso productivo	3
2. APROVISIONAMIENTO	5
2.1. Proveedores potenciales.....	5
2.2. Matriz de selección de proveedores.....	6
2.3. Control de calidad	8
2.4. Costo de fabricación y/o adquisición.....	8
3. ALMACENAMIENTO.....	12
3.1. Estrategia de almacenamiento.....	12
3.2. Lay-out de almacén.....	13
3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento.....	15
3.4 Costo fijo de almacén.....	17
4. ROTULADO Y ETIQUETADO TECNICO.....	18
4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto	18
4.2. Normas técnicas aplicable	19
4.3. Proceso de rotulado	20
4.4. Tiempos y costos del proceso de rotulado.....	21

5.EMPAQUE	22
5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado	22
5.2. Criterios usados para la selección del empaque	23
5.3. Proceso de empaque	24
5.4. Tiempo y costo del proceso de empacado.....	27
6. EMBALAJE.....	28
6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado.....	28
6.2. Criterio usado para la selección de embalaje.....	29
6.3. Proceso de embalaje	29
6.4 Tiempos y costos del proceso de embalaje	31
7.UNITARIZACION	32
7.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado.....	32
7.2. Criterios usados para la selección del contenedor.....	33
7.3. Proceso de contenedorizacion	34
7.4. Plano de estiba contenedor.....	36
7.5. Tiempo y costo del proceso de contenedorizacion	37
8.CONTENEDORIZACION	38
8.1. Ficha técnica seleccionado	38
8.2. Criterios usados para la selección del pallet	39
8.3. Proceso de contenedorización	40
8.4. Plano de estiba del pallet	40
8.5. Tiempos y costos del proceso de paletizado.....	41
9.TRANSPORTE	42
9.1. Proveedor del transporte interno.....	42
9.2. Costo de transporte interno.....	43
9.3. Proveedor de servicio de transporte internacional	43
9.4. Cotización de flete marítimo.....	45

10. SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL	46
10.1. Agente de aduana	46
10.2. Costo de agenciamiento.....	47
10.3. Aseguradoras.....	48
10.4. Póliza de seguros (cobertura y costo)	49
10.5. Terminales de almacenamiento	51
11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA	52
11.1. Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles	52
11.2 Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país.....	54
11.3. Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluye rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos.	56
11.4. Proceso de importación y nacionalización en el país de destino	58
11.5. Requisitos para importar muestras sin valor comercial	59
11.6. Datos de proveedores de servicios logísticos en el país de destino.....	62
12. DISTRIBUCION.....	63
12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor consumidor	63
12.2. Identificación y descripción de canales de distribución.	65
12.3. Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto. 65	
12.4. Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra	67
12.5. Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.....	68
12.6. Tendencias actuales y su implicancia para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal	68

13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN	70
CONCLUSIONES.....	71
RECOMENDACIONES	Error! Bookmark not defined.
REFERENCIAS BIOBLOGRAFICAS	72

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Proceso productivo.....	3
Figura 2 Estadios de crecimiento de la uva.....	4
Figura 3 Lay-out de almacén.....	Error! Bookmark not defined.
Figura 4 Transpaleta manual.....	15
Figura 5 Transpaleta eléctrico.....	15
Figura 6 Apiladora.....	16
Figura 7 Carretilla contrapesada.....	16
Figura 8 Caja de empaque.....	18
Figura 9 Logo de la empresa.....	18
Figura 10 proceso del rotulado Fuente: Elaboración propia.....	20
Figura 11 Ficha de empaque seleccionado.....	22
Figura 12 Papel sulfito.....	24
Figura 13 Papel absorbente.....	25
Figura 14 Cartón corrugado.....	26
Figura 15 Bolsa de polietileno.....	26
Figura 16 Ficha técnica de embalaje seleccionado.....	28
Figura 17 Cartón Corrugado 30x40x12cm.....	29
Figura 18 Etapas del proceso de embalaje.....	30
Figura 19 Contenedor refrigerado.....	33
Figura 20 Carga de container.....	34
Figura 21 Traslado de contenedores.....	34
Figura 22 Uso de grúas.....	34
Figura 23 Mapa del contenedor.....	36
Figura 24 Pallet.....	39
Figura 25 Mapa de estiba de pallets.....	40
Figura 26 Cotización de flete marítimo.....	45
Figura 27 Terminales de almacén.....	51
Figura 28 Proceso de importación y nacionalización en el país destino.....	59

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Ficha técnica del producto.....	1
Tabla 2 Gravámenes vigentes.....	2
Tabla 3 Proveedores potenciales	5
Tabla 4 Criterios de selección de proveedores	7
Tabla 5 Costos operativos de los cultivos	10
Tabla 6 Estrategias de almacenamiento	12
Tabla 7 Costos de almacenamiento de uva	17
Tabla 8 Tiempos y costos del proceso de rotulado	21
Tabla 9 Tiempos y costos.....	27
Tabla 10 Tiempos y costos por cajón.....	31
Tabla 11 Ficha técnica del contenedor seleccionado	32
Tabla 12 Proceso de contenedorización	37
Tabla 13 Ficha técnica seleccionado	38
Tabla 14 Duración y costos de paletizado.....	41
Tabla 15 Costo de transporte interno	43
Tabla 16 Agentes de aduanas.....	46
Tabla 17 Costos logísticos	47
Tabla 18 Costo del seguro	50
Tabla 19 Puertos disponibles en estados unidos	52
Tabla 20 Aeropuertos de estados unidos	53
Tabla 21 Diagnostico infraestructura en el país de destino.....	55
Tabla 22 Proveedores de servicio logístico.....	62
Tabla 23 Condiciones de compra e incoterms utilizados.....	67
Tabla 24 Exportaciones por grupo varietal de las 3 últimas campañas.....	69
Tabla 25 Matriz de costos de exportación	70


CAPÍTULO I

1.PRODUCTO A EXPORTAR

1.1 Ficha técnica del producto

Tabla 1.

Ficha técnica del producto.

	VID: Nombre científico (Vitis vinífera Linn)
Origen	Da origen a este fruto en el mar de Caspio.
Nombre común	Uvas (vid)
Zonas de Producción	Piura, lima, la libertad, otros
Periodo vegetativo	Fruto con producción anual a partir del 3 año ya cultivado.
Requerimiento de clima	Necesita ambiente tropical de temperaturas de 7 a 24 grados Celsius con una humedad de 70 y 80 por ciento.
Suelo apropiado	Se manifiestan en suelos estables y arcillosos.
Variedades	Estas variedades de uva son: Italia, cabernet, moscatel, red globe, quebranta, etc.
Aspectos agro técnicos	
Preparación del terreno	Hoyos de plantada de 0.40 m x 0.40 con una profundidad de 0.60 m. adicionando insumo orgánico en huecos de plantada, suelos bien hondos con un nivel apropiado.
Época de Plantación	agosto y setiembre.
Densidad de plantación	De 2.0 m entre plantas y 3.0 m. entre hileras
Fertilización	Necesita una buena dosis de fertilización en forma apropiada y oportuna, teniendo de agua, el cual varía según el clima, suelo, estado vegetativo de la planta y variedad cultivada. En suelos arenosos riesgos frecuentes, en suelos pesados riesgos más distanciados.
Plagas y enfermedades	
Plagas	"Queresas" (Hemiberlesia lataniae y Aspidiotus sp.)"Filoxera"(Dactylosphaera vitifoliae Shimer).
Enfermedades	"Odium" (Uncinola necator). "Cercosporiosis" (Cercosporavitis), hoja enrolla causada por el virus (Leaf roll)

Fuente: SENAMHI.

1.2 Clasificación arancelaria del producto

080.10.00.00 (uvas frescas)

Tabla 2.

Gravámenes vigentes.

Gravámenes Vigentes	Valor
Ad / Valorem	6%
Impuesto Selectivo al Consumo	0%
Impuesto General a las Ventas	0%
Impuesto de Promoción Municipal	0%
Derecho Específicos	N.A.
Derecho Antidumping	N.A.
Seguro	2.5%
Sobretasa Tributo	0%
Unidad de Medida:	(*)
Sobretasa Sanción	N.A.

Fuente: Elaborado por SUNAT.

1.3. Flujo de proceso productivo

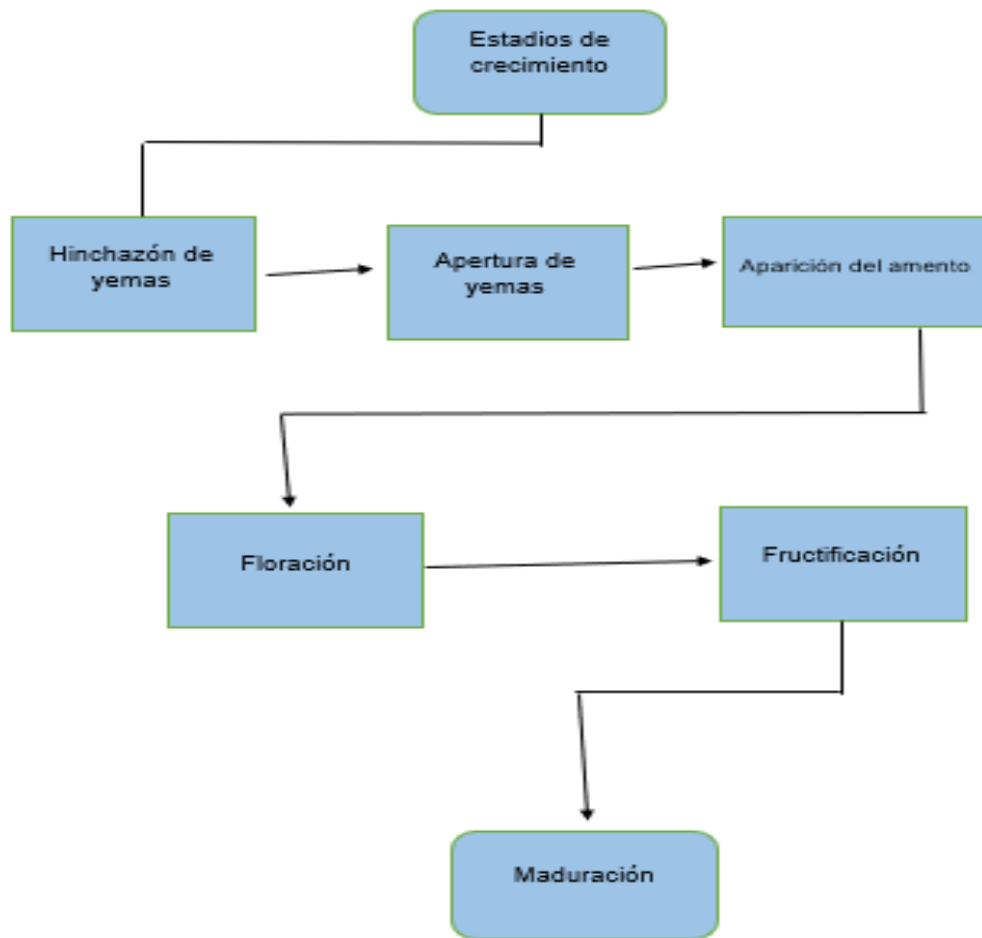


Figura 1 Proceso productivo

Fuente: Elaboración propia

Estadios de crecimiento

- Hinchazón de gemas.
- Las gemas comienzan a adicionar el volumen de las hojas que los protege. Se dividen y aparecen hojas más delgadas.
- Aperturas de gemas.
- Asimismo, debido a un nivel de desarrollo, las hojas cubren las gemas.
- Aparición del fruto.
- Al mostrarse el fruto, en flores y supera el nivel de 5 cm de largo.

- Floración.
- Se muestran las diminutas hojas.
- Fructificación.
- Se muestran los frutos (2,5 cm).
- Maduración.
- La uva de mesa supera y color y sabor de la variedad.

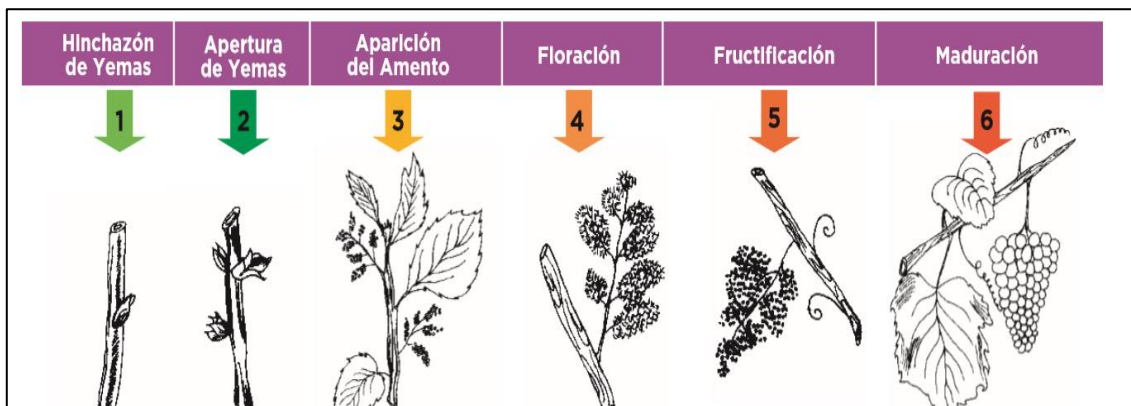


Figura 2 Estadios de crecimiento de la uva

Fuente: SENAMH

CAPÍTULO II

2. APROVISIONAMIENTO

2.1. Proveedores potenciales

En la siguiente tabla se muestra los proveedores potenciales de uva en el Perú, es el que logra aprovisionar del insumo que urge, en el plazo establecido y con la cualidad y el precio apropiado. El abastecedor debe estar considerado como una extensión de la industria, es decir como un socio estratega.

Tabla 3.

Proveedores potenciales.

PROVEEDORES DE UVA	
RAZÓN SOCIAL	UBICACIÓN
ImportCJC.	Jr. Simón noguera 440 Lima, Lima.
Asesoría & Negocios del Perú	Av. Oscar R. Benavides 4525 4525 - Of. 22 Lima, Callao Perú.
bosco representaciones	lima, callao Perú.
PacaranCorp	Calle Las Palmas S/N Pacarán, Pacarán/Cañete/Lima Perú.
inversiones palominemos	Av nicolini Lima, Lima Peru.

Fuente: Elaboración propia

2.2. Matriz de selección de proveedores

Es indisputable el papel prominente que juegan los abastecedores ya que son el punto de arranque de toda la estrategia industrial por lo que es necesario hacer una muy buena clasificación de los mismos. Pero la clasificación de abastecedores no es una tarea llana, por implicar una gran dosis de principios. Esta circunstancia incorpora múltiples principios, lo que ha provocado un enfrentamiento sobre cuáles serían los que verdaderamente definen la cualidad del abastecedor y qué estrategias son idóneas para calificar su actuación.

La elección entonces se debe llevar a cabo sobre características muy legibles, entre las que se resaltan continuación en la siguiente tabla:

Tabla 4.

Criterios de selección de proveedores.

• Los productos y servicios en si	• Sus asistencias de atención a la clientela
• La calidad	• Su desarrollo de aprobación de quejas
• Los precios	• el uso de sus entregas
• Su organización	• la prevalencia de las entregas
• El apoyo técnico que ofrecen	• el estado de los encargos
• La responsabilidad	• la credibilidad y comodidad de las entregas
• Los recursos que disponen	• los precios
• Sus referencias empresariales	

Fuente: Gestión polis Elaboración: Propia

2.3. Control de calidad

Las variedades de uva que existe, en los diferentes países han sabido posicionarse teniendo en cuenta los gusto y tradiciones que se respeta en cada país, y así manteniendo un control de calidad de la uva elevado para que se mantenga en el tiempo, como es su jugosidad y azucares que lo hace especial este fruto maravilloso.

- **Calidad externa:**

La calidad externa de la uva es muy importante, ya que este producto es a la vista del consumidor, tiene que mostrarse un aspecto muy limpio y agradable, el sabor y color en su punto de maduración exacto

- **Calidad interna:**

La calidad interna del producto es otro nivel, muy importante dentro del control de calidad ya se ve, en este nivel, el dulzor, conexión entre el ácido y el azúcar logrando así obtener un fruto sólido y deseado en el brix.

- a. Coloración
- b. Tamaño
- c. Grados Brix
- d. Color del tallo
- e. Estabilidad

2.4. Costo de fabricación y/o adquisición

La reciente labor se diagnostican los gastos de financiamiento y gasto global de ganancia del cultivo de uva para revisar varietales en espaldero tradicional y básicas en parral tradicional.

Para el computo del gasto de utilidad se sigue la siguiente ecuación:

$$\text{COSTO DE PRODUCCIÓN} = \text{CO} + \text{GE} + \text{AMORT} + \text{COP}$$

Donde:

CO: son los costos operativos

GE: son los gastos de estructura

AMORT: son las amortizaciones de mejoras y maquinarias

COP: son los costos de oportunidad, comprendidos por retribución a la mano de obra familiar más los intereses por el capital inmovilizado.

Los CO y los GE son gastos en los cuales el productor necesita realizar una erogación de dinero, mientras que en AMORT y COP no implican erogación de dinero, pero son los fundamentales de cubrir para asegurar la permanencia del movimiento productivo. Para cada uno de las pautas, se compusieron formularios de gastos de financiamiento, acompañando un sistema de valor por actividad, en la que se ejecutó una presentación ordenada en la que se señala mes a mes las distintas ocupaciones, componentes y herramientas requeridos para conseguir un beneficio comercial. Cada ocupación está estimada según sus necesidades de fuerza de trabajo, manifestado en horas por hectárea. La mezcla factor propuesta tiene en cuenta la asignación local de recursos fructuosos y, en un entorno de actualización informática, busca acomodarse a los medios ahorrativos de los cultivadores que prevalecen en los remansos irrigados de la localidad. El gasto de funcionamiento simboliza el valor en moneda corriente resultante del total de los gastos directos de producción, siendo de esta forma las distribuciones necesarias ejecutadas por el cultivador para alcanzar un

producto. Los gastos de mano de obra, componentes, insumos y servicios contratados están orientados en precios locales al mes de enero del 2021. Cabe aclarar que las prácticas y, en consecuencia, los costos detallados en cada caso no son de adaptación en todas las disposiciones y no deben ser considerados esquemas técnicos regulado para la instauración y crecimiento de una producción comercial, logrando los propios diferir de convenio a los planteamientos técnicos llevados adelante por el productor, sin embargo, pueden bien conceptuar gráficos promedios que manifiestan la verdad de la región.

DISTANCIA DE PLANTACIÓN: 2,5 m x 1,5 m, 6,00 m entre postes, 1,80 m de altura

RENDIMIENTO: 13.000 kilos por hectárea

Tabla 5

Costos operativos de los cultivos

MES	TAREA	M. DE OBRA		INSUMOS FÍSICOS				GASTO MENS.	GASTO ACUMUL.
		horas/ha	\$/ha	Descripción	Unid.	Cant.	\$/ha		
JUN	Podar	68	\$ 13.149	Tractor-rastra de dientes	horasoras	3	\$ 1.617		
	Sacar sarmientos	3	\$ 643						
	TOTAL		\$ 13.792				\$ 1.617	\$ 15.409	\$ 15.409
JUL	Atar	21	\$ 4.061	Viñeta plástica	bob	1	\$ 99		
	TOTAL		\$ 4.061						
							\$ 99	\$ 4.160	\$ 19.569
AGO	Riego	4	\$ 773						
	TOTAL		\$ 773					\$ 773	\$ 20.343
SEP	Incorporar vicia	3	\$ 643	Tractor-rastra de discos	horasoras	3	\$ 1.617		
	Surcar	3	\$ 643	Tractor-surcador	horas	3	\$ 1.617		
	Preparación mecánica del riego	1	\$ 214	Tractor-abordador	horas	1	\$ 539		
	Preparación manual del riego	4	\$ 773						
	TOTAL	4	\$ 773						
			\$ 3.047				\$ 3.773	\$ 6.820	\$ 27.162
OCT	Tratamiento fitosanitario	3	\$ 643	Tractor-pulverizadora	horas	3	\$ 1.617		
	-Control Oidio			Azufre Micronizado DF 80%	kg	2	\$ 228		
	-Control Peronospora			Oxicloruro de cobre WP 84%	kg	2,7	\$ 1.499		
	-Control Lobesia botrana			Metoxifenocida	litros	0,21	\$ 725		
	Controlar hormigas	1	\$ 193	Sulfuramida GB 0,3%	kg	2	\$ 750		
	Fertilizar	4	\$ 773	Urea (46-00-00)	kg	100	\$ 4.200		
	Aplicar herbicida	3	\$ 643	Tractor-pulverizadora	horas	3	\$ 1.617		
				Glifosato SL 66%	litros	5	\$ 2.250		
	Riego	4	\$ 773						
	TOTAL		\$ 3.026					\$ 12.885	\$ 15.911
NOV	Acomodar brotes	28	\$ 5.414						
	Tratamiento fitosanitario	3	\$ 643	Tractor-pulverizadora	horas	3	\$ 1.617		
	-Control Oidio			Azufre Micronizado DF 80%	kg	2,00	\$ 304		
	-Control Peronospora			Oxicloruro de cobre WP 84%	litros	3,6	\$ 1.998		
	-Control Lobesia botrana			Metoxifenocida	kg	0,24	\$ 828		
	Controlar hormigas	1	\$ 193	Sulfuramida GB 0,3%	kg	2	\$ 750		
	Fertilizar	4	\$ 773	Urea (46-00-00)	kg	100	\$ 4.200		
TOTAL	8	\$ 1.547							
			\$ 8.571				\$ 9.697	\$ 18.268	\$ 61.341
DIC	Acomodar brotes	26	\$ 5.028						
	Controlar hormigas	1	\$ 193	Sulfuramida GB 0,3%	kg	2	\$ 750		
	Tratamiento fitosanitario	3	\$ 643	Tractor-pulverizadora	horas	3	\$ 1.617		
	-Control Oidio			Azufre Micronizado DF 80%	kg	2,00	\$ 304		
	-Control Peronospora			Oxicloruro de cobre WP 84%	horas	3,6	\$ 1.998		
	Aplicar herbicida	4	\$ 857	Tractor-pulverizadora	litros	4	\$ 2.156		
				Glifosato SL 66%	litros	4	\$ 1.800		
2 riegos	8	\$ 1.547							

TOTAL			\$ 8.268				\$ 8.625	\$ 16.893	\$ 78.234	
ENE	Despuntar brotes	8	\$ 1.547							
	Tratamiento fitosanitario	3	\$ 643	Tractor-pulverizadora	horas	3	\$ 1.617			
	-Control Oidio			Azufre Micronizado DF 80%	kg kg	2,00	\$ 304			
	-Control Peronospora			Mancozeb		2,00	\$ 738			
Riego	4	\$ 773								
TOTAL			\$ 2.963				\$ 2.659	\$ 5.622	\$ 83.857	
FEB										
	Riego	4	\$ 773							
TOTAL			\$ 773				\$ 0	\$ 773	\$ 84.630	
MAR	Cosecha (*) con atención de cosecha		\$ 42.611	Manual con cajas						
	Acarreo (**)		\$ 7.826							
	Rastrear	2	\$ 429	Tractor-rastra de discos	horas	2	\$ 1.078			
	Sembrar vicia melga por medio	1	\$ 193	Semilla	kg kg	15	\$ 434			
	Rastrear	2	\$ 429	Inoculante	horas	0,1	\$ 23			
	Preparación mecánica del riego	1	\$ 214	Tractor-rastra de discos	horas	2	\$ 1.078			
	Preparación manual del riego	4	\$ 773	Tractor-abordador		1	\$ 539			
	Riego	4	\$ 773							
	TOTAL			\$ 53.249				\$ 3.152	\$ 56.401	\$ 141.031
	ABR	Riego	4	\$ 773						
Corresponsabilidad gremial			\$ 3.409							
Ajuste anual de mano de obra permanente			\$ 16.901							
TOTAL			\$ 21.083					\$ 21.083	\$ 162.114	

(*) Cajas de 18 kg (Se paga al tanto) \$ 50 por tacho

(**) Se considera acarrea a \$ 0,60 por kilo, sin IVA, promedio 10 km

Corresponsabilidad gremial \$ 0,26 por kilo

Fuente: INTA EEA JUNÍN- ÁREA ECONOMÍA AGRARIA

CAPÍTULO III

3. ALMACENAMIENTO

3.1. Estrategia de almacenamiento

El planteamiento de acopio son un grupo de métodos y prácticas cuyo propósito es mejorar la organización y control espacial en el proceso de almacenaje de las uvas.

Es decir que dentro de la logística de almacenamiento, estas estrategias se sobreponen con la finalidad de acelerar y disminuir el tiempo de incorporar y sacar el producto, mejorar la eficiencia y productividad, así como incrementar la seguridad del personal durante la preparación de pedidos, el mantenimiento de los insumos, el control de inventario.

Tabla 6

Estrategias de almacenamiento

Administrar apropiadamente los espacios	El administrar correctamente los espacios, de los almacenes nos llevara, a tener una mayor ventaja de poder movilizarnos más rápido, y reducir tiempos en maquinarias y en mano de obra.
Implantar una correspondencia efectiva	Una correspondencia bien planteada, nos llevara a todo el personal de trabajo, a tener una mejor concertación y ligereza para poder ejecutar bien sus labores dentro de la empresa.
Perfeccionar los procesos	Los procesos consisten, perfeccionar, computarizar y estar en constante cambio y desarrollo en la tecnología, para poder ser más precisos y facilitar el trabajo en todas las áreas de la empresa.
Prevenir oportunamente la demanda	No prevenir una oportunidad de demanda, no esto nos puede llevar a quedarnos sin productos o tener de más productos, lo que nos lleva seria a la disminución del efectivo y aumente los costos de almacenamiento.

Fijar apropiadamente el inventario	Colocar el producto en el lugar, inapropiado sería generar un volumen de productos innecesarios y puede provocar gastos adicionales.
Instaurar un verdadero control de calidad	El último nivel de la cadena de suministro antes de llegar al consumidor final. La calidad es vital, para lo cual se prevé, estrategias y técnicas adecuadas.

Fuente: Solística.

3.2. Lay-out de almacén

El lay out es una pieza fundamental en la planificación en la cadena de suministro, su correcto diseño permitirá un flujo ordenado y eficiente del producto, equipo y persona.

- Incorporación de los sectores
- Reducir alejamiento recorridas
- Movilidad de corriente de personas y mercadería
- Optimizar ámbito
- Justificación y solidez de las personas
- Transigencia en la disposición y proyección futura.

El Lay-out tiene la finalidad:

- Tener una buena circulación de productos en toda la cadena de proceso.
- Incorporar maquinaria, personas y componentes para facilitar una producción eficiente.
- Minimizar la movilidad de componentes.
- Facilitar el uso eficaz del lugar ocupado.

- Posibilitar y aumentar la índole de trabajo.
- Aprobar la transigencia a fin de una factible variación.



Figura 3 El Lay-out Fuente ingeniería industrial

3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento

- **Transpaleta manual**

Posiblemente sea uno de los guías más renombrados. Con ella podremos movilizar los equipos de carga operando manualmente.



Figura 4 Transpaleta manual

- **Transpaleta eléctrico**

Semejante a la guía previa, en este manejo energético, esto facilita al operador en su desempeño laboral.



Figura 5 Transpaleta eléctrico

- **Apiladora**

La apiladora es de tracción eléctrica, es una maquina muy interesante y muy útil dentro del almacén, su uso es para estantes, en pasillos reducidos se puede maniobrar desde el piso.



Figura 6 Apiladora

- **Carretilla contrapesada**

Como las demás, maquinarias también es de uso, de tracción eléctrica o puede ser con motor de combustión interna, su uso es, para movilizar productos o cualquier área de estantes, la maniobra es desde de la misma máquina.



Figura 7 Carretilla contrapesada

3.4. Costo fijo de almacén

El gasto de almacén se explyea en la siguiente tabla:

Tabla 7.

Costos de almacenamiento de uva.

COSTOS DE ALMACEN			
Descripción	Cantidad	Costo unitario	Costo total
Mano de obra	8	1500	12000
Inspección y solidez	1	1200	1200
Cargas Fiscales	1	800	800
Conservación del deposito	1	1000	1000
Arreglo del deposito	1	500	500
Arrendamiento	1	3000	3000
Liquidación del depósito y herramientas de apreciación y remoción de productos	1	1500	1500
Liquidación de anaqueles y otras herramientas de deposito	1	500	500
Medios financieros de traslado	1	650	650
Seguros	1	450	450
TOTAL			21,600

Fuente: Elaboración Propia

CAPÍTULO IV

4. ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO

4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto

El etiquetaje, es el símbolo de todo producto, para dar a conocer sus características y explicar a sobre el producto ofrecido.

La información brindada en el etiquetaje, al público debe estar escrito en inglés, dando a conocer las reglas de su país.

Nombre del productor: Jhon García robles

Dirección: Jr. Dos de mayo 611

País de origen: Perú

Peso neto: el volumen de la uva debe ser entre 4 a 12 gramos

Fecha de durabilidad mínima: entre 2 a 5 días y 14 días refrigeradas.

Numero de lote:

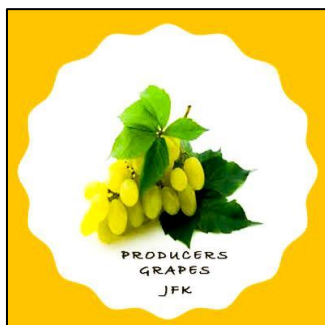


Figura 9 Logo de la empresa



Figura 8 Caja de empaque

4.2. Normas técnicas aplicable

Fundamentales disposiciones de clase según NTP 011.012.2021

Estas normas, son muy importantes ya que, hay variedades de uva, en la familia de vitis vinífera, asimismo, estas variedades esta disponibles para su consumo y comercialización dentro y fuera del país.

El estado de la uva de mesa, debe estar completamente lavado y libres de cualquier otra cosa extraña que se pueda ver, y de esta manera pueda sorprender a los consumidores, las variedades de uva deben estar bien conservadas, con la forma de aromas, gustos y sabor en punto exacto de acuerdo a las variedades.

Asimismo, constituir los estándares de calidad de la uva de mesa, para sostener el tiempo sus características de cada variedad de uva, cada variedad de uva deberá mantener sus niveles de sus características para que así, puedan calificar en niveles muy altos para poder así amortizar las reglas de calidad.

Toda variedad de uva, que sea exportada, deberá mantener un envase limpio y adecuada y de esta manera poder mantener la calidad del producto y evitar cualquier percance sobre el producto.

De esta manera, se facilita la imprenta de los insumos en el empackado siempre y cuando no hay elementos peligrosos, la norma cita que las uvas de mesa deben ser envasados de acuerdo al código universal de prácticas de envases y transporte.

4.3. Proceso de rotulado

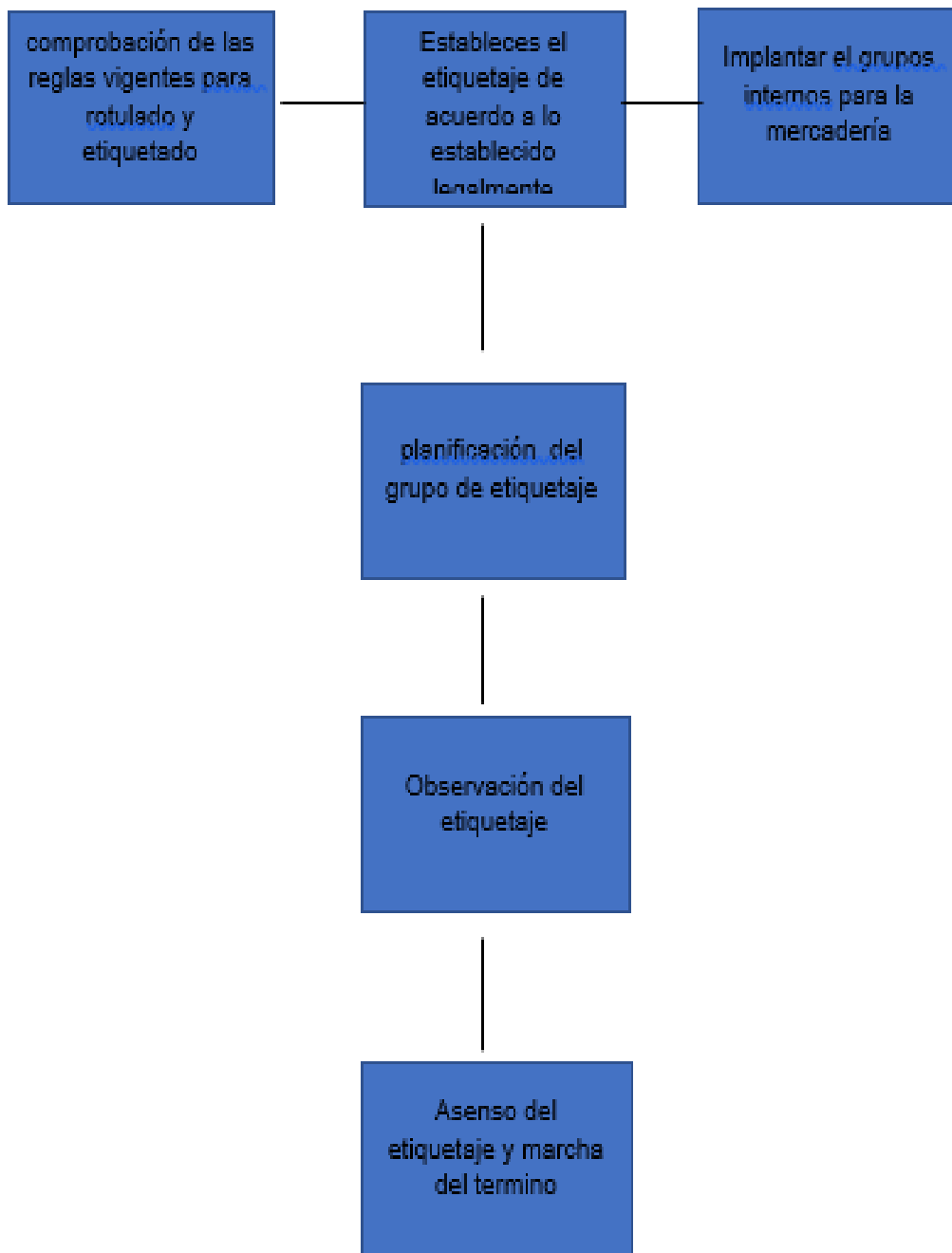


Figura 10 Proceso del rotulado Fuente: Elaboración propia

4.4. Tiempos y costos del proceso de rotulado

Tabla 8.

Tiempos y costos del proceso de rotulado.

Movimiento	Duración	Valor
Adquisición y embarque de provisiones	24 h	S/. 0.50
Transcurso de estampa	0.50 m	S/. 1.00
Unido de rotulo	45 s	S/. 0.05
Embarque de carga	2 m	S/ 1.00
Total	24: H	S/. 3.00

Fuente: Elaboración propia

CAPÍTULO V

5. EMPAQUE

5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado

FICHA TÉCNICA BOLSA RACIMO POLY PLU 4636 320x160x320

CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO			
Código SAP:	RP13005		
Variiedad:	RED GLOBE WITH SEEDS		
COMPOSICIÓN			
Materia prima:	Polietileno baja densidad 100% virgen (LDPE)		
Tratamiento impresión	Un lado		
Pigmentación	NO, Transparente		
Características film LDPE:	Film presenta excelentes propiedades físicas y ópticas: brillo, alta transparencia y resistencia. Todos los componentes son aprobados por FDA/USDA para envases en contacto con alimentos. Tinta y pigmentos no tóxicos y exentos de metales pesados.		
Características Bolsa			
Dimensión y peso:	Tipo:	Forma:	Fuelle:
Ancho boca (mm): 320 +/- 5mm Ancho base (mm): 160 +/- 5 mm Altura (mm): 320 +/- 5 mm Gramaje unitario(g): 3,6 g +/- 5% Micronaje (µm): 25 +/- 10%	<input checked="" type="radio"/> Poly abierta <input type="radio"/> Carry abierta <input type="radio"/> Stand Up <input type="radio"/> Pouch	<input checked="" type="radio"/> Trapezoidal <input type="radio"/> Rectangular <input type="radio"/> Hexagonal	Lateral: NO Fondo: NO
Perforaciones (cada lado)	Asas:		
Cilíndricas: 56 unidades 9 mm diámetro Distancia entre perforaciones: 25 mm	Diámetro (mm): 25 mm Distancia entre asas: 103 mm		
Impresión:	Impresión textos (dos lados):		
Cantidad de colores: 2 <div style="display: flex; align-items: center; gap: 10px;"> <div style="width: 10px; height: 10px; background-color: #8B4513; border-radius: 50%;"></div> P.871 C <div style="width: 10px; height: 10px; background-color: #8B0000; border-radius: 50%;"></div> P.202 C </div>	Variedad de la uva en inglés y francés. Product of Peru/Produit du Pérou/Producto de Perú / PLU 4636 Tres símbolos reciclables y un aditivo alimentario Mayores detalles de tamaño, diseño y perforaciones se pueden revisar en el arte adjunto.		
Embalaje: 2.000 unidades por caja	*Peso neto (aprox.): 7.2 K	Peso bruto (aprox.): 8.0 K	
Procedencia:	Fabricada en CHINA		

Figura 11 Ficha de empaque seleccionado

Fuente: *Elaborado por sur agra.*

5.2. Criterios usados para la selección del empaque

La industria sur agra, se caracteriza por siempre estar al tanto, de la vanguardia tecnológica y materiales muy avanzados, y también de este modo con el equipo de trabajo muy competente, y siempre manteniendo la sensatez de las normas de la industria mencionada.

Asimismo, es fundamental la finalidad es edificar relaciones de largo plazo con nuestros consumidores mediante un ofrecimiento competitiva de productos, la culminación de un óptimo servicio y transferencia de experiencia.

Contamos con toda la gama de bolsas Poly, Stand-Up y Pouch.

Criterios a tener en cuenta:

- Bolsas Poly PE y PP
- Bolsas Stand-Up (CPP) y Pouch (CPP/BOPP)
- Diseños hasta 12 colores con artes propios y códigos de barra.
- Ventas en Perú, Chile y Estados Unidos
- Proveedores de alta calidad y entrega asegurada.
- Stock permanente de bolsas genéricas y todos los PLU.

5.3. Proceso de empaque

- **Papel sulfito**

El papel sulfito, es una variedad de los tantos que existe, en este caso utilizaremos este papel, ya que nos permite, una mejor protección a nuestro producto, en cuanto a la humedad.

Tiene como finalidad prever, el secamiento y conservar el gas SO₂ dentro de los cajones.



Figura 12 Papel sulfito

- **Papel absorbente**

El papel absorbente, es otra variedad de papel, que posee una adecuada filtración y no contiene insumos que podrían dañar al producto, y da para el empaque del producto.

Tiene como finalidad, aspirar la humedad dentro de los cajones y para temporales problemas.



Figura 13 Papel absorbente

- **Cartón corrugado**

El cartón corrugado, como mencionamos líneas arriba, también es otra variedad de papel ondulado, asimismo, es doblemente reforzado por una lámina de papel, que a su vez es reciclable y les da una forma muy vistosa a los cajones.

Tiene como finalidad, asegurar la consistencia que puedan llegar a ser golpeadas las uvas y también tiene la capacidad de aspirar la humedad, para que llegue los productos en perfecto estado.



Figura 14 Cartón corrugado

- **Bolsa de polietileno**

El propileno ($H_2C=CH-CH_3$) es un hidrocarburo (formulación obtenida a través de enlaces de hidrógeno y carbono) que al imponerlo a un procedimiento de polimerización nos permite conseguir el polipropileno.

Tiene como finalidad, la bolsa de racimo garantiza en el ambiente del racimo la saturación con vapor de agua, y con ello la turgencia del escobajo, obviando la deshidratación.



Figura 15 Bolsa de polietileno

5.4. Tiempo y costo del proceso de empaclado

Tabla 9

Tiempos y costos


Precio	Precio unitario	Total, tiempo
Papel sulfito	2.80	24 horas
Papel absorbente	3.30	
Cartón corrugado	3.60	
Bolsa de polietileno	1.20	
Total, precio	S/. 10.90	

Fuente: *Elaboración propia.*

CAPÍTULO VI

6. EMBALAJE

6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado



SUR AGRA
INNOVACION Y SERVICIO
www.suragra.com

FICHA TÉCNICA CARTÓN CORRUGADO

CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DEL PRODUCTO				
Descripción	Lámina de cartón corrugado constituida por dos hojas de papel voluminoso 100 % virgen, una lisa y una ondulada, pegadas entre sí por un adhesivo vegetal a base de almidón de maíz. Cumple con la norma FDA para envases en contacto con alimentos.			
Código SAP	PC11001	PC12001	PC13001	PC14001
Medidas (mm)	270 x 360	270 x 460	360 x 460	360 x 570
Uso recomendado caja (cm)	30x40 cm	30x50 cm	40x50 cm	40x60 cm
Peso del Producto (g)	11,42	14,59	19,46	24,11
Tipo de Onda	B			
Altura de la Onda	2,8 mm			
Tolerancia	+/- 10%			
EMBALAJE				
Cartones por paquete	200 unidades			
Peso Neto Kg. (Aprox.)	2,28 KN	2,92 KN	3,89 KN	4,82 KN
Medidas paquete	270x370x260	270x470x260	360x470x260	360x570x260
CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DEL PAPEL				
	Valor Estándar	Norma de Análisis		
Peso Base	50 gr/m ²	TAPPI 410		
Humedad	8%	TAPPI 412		
Blancura ISO	56%	ISO 2472		
Carga Ruptura L	2,4 kN/m	TAPPI 494		
Rasgado Elmendorf T	400,00 mN	TAPPI 414		
Rugosidad Bendtsen S	950,00 ml/min	ISO 8791/4		

JULIO 2020

Figura 16 Ficha técnica de embalaje seleccionado Fuente: Elaborado por sur agra.

6.2. Criterio usado para la selección de embalaje

Escogimos esta empresa, porque tiene la solidez y la madurez conveniente para poder confiar, en dicha empresa ya mencionada, asimismo, cuenta con muy buena calidad de servicio a sus consumidores, y de esta manera tiene la capacidad adecuada de solucionar los problemas de sus consumidores

El gerente y su plana de trabajadores están comprometidos con las norma y reglas de la empresa, teniendo en cuenta que el consumidor es su principal importancia, manejando a si una calidad de ISO 9001.

Cartón Corrugado: 30x40x12cm.

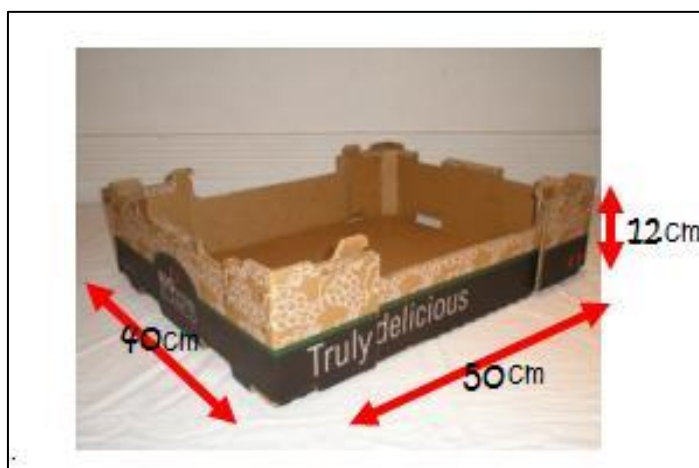


Figura 17 Cartón Corrugado 30x40x12cm.

6.3. Proceso de embalaje

En este proceso veremos, paso a paso de cómo se maneja el proceso de embalaje, para eso se tiene una secuencia donde, se realiza la preparación de la carga y de esa manera vamos viendo, que productos de embalaje son las adecuadas para poder usarlos y esa manera poder, enviar nuestro producto sano y salvo al país de destino.

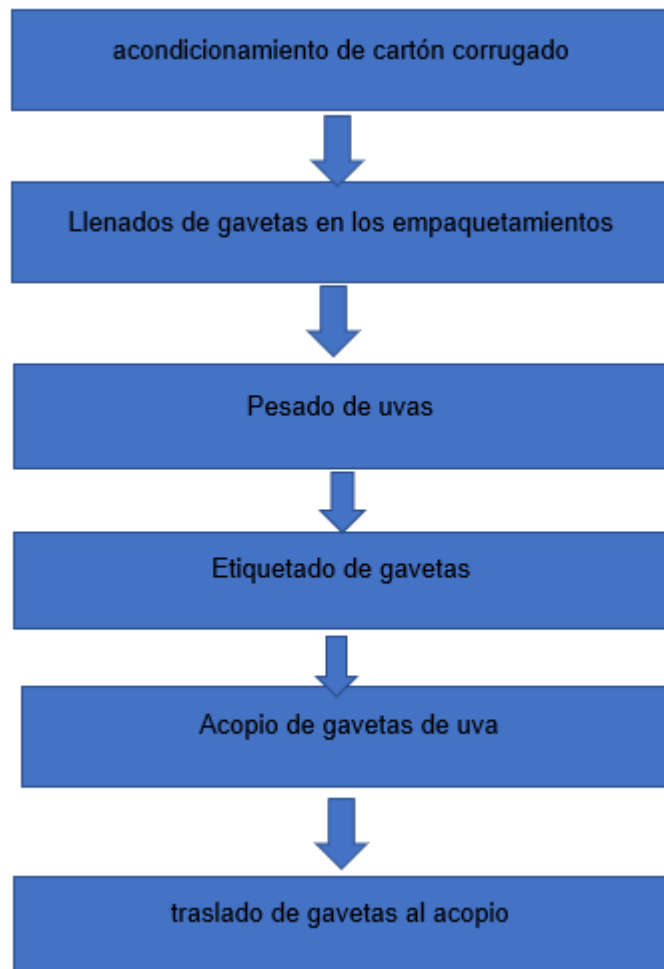


Figura 18 Etapas del proceso de embalaje

Fuente: Elaboración propia

6.4 Tiempos y costos del proceso de embalaje

Tabla 10.

Tiempos y costos por cajón.

Desarrollo	duración	valor
Adquisición y embarque de gavetas	24 H	S/. 12.90
Cargado de las gavetas	2 M	S/. 1.00
Rotulado de gavetas	0.10 M	S/. 0.03
Seguro y almacén de gavetas	10 M	S/. 2.50
Movilizar las gavetas envasados al acopio	15 M	S/. 1.00
total	24:37:00 H	S/. 16.93

Fuente: *Elaboración propia.*

CAPÍTULO VII

7.UNITARIZACIÓN

7.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado

Tabla 11 *Ficha técnica del contenedor seleccionado*

Ficha técnica	
1. Gavetas de cartón	Magnitud de gavetas: 50 x 40 x 12 cm Longitud: 50 cm anchura 40 cm talla: 12 cm gravedad: 870 G
2. Número de pallets a utilizar:	Emplearemos 21 pallets, con Dimensiones de 121 x 101 x 16 CM Gavidad de peso de pallets= 1501 kg. Gravedad de pallets = 31kg. Por nivel de pallets habrá 7 gavetas. Asimismo, se colocarán derecho 20 niveles de gavetas, teniendo así 229 CM de altitud. 13 CM (altitud de gavetas) x 20 =260 CM + 17 CM del badil = 277 CM Cada badil tiene 115 gavetas con un volumen de 8,3 KG. De uva y 0,88 Kg. del volumen de gavetas, entonces cada badil tendrá un volumen de 1034.98 KG.
3. Tipo de contenedor a utilizar:	01 x 40' reefer high high cube Longitud: 12.58 m Anchura: 3.27 m Altitud: 3.17 m gravedad máxima de equipaje: 28 tld. cavidad de equipaje en peso: 68 m3
4. Número de bultos dentro del contenedor:	Suma total 2282 gavetas, por gaveta es una exhibición de 8,1 Kg. de uvas. volumen Bruto total: 20 690 Kg volumen Neto total: 18 696 Kg volumen de los 20 pallets es = 20 691 Kg + 600 Kg (volumen de badiles solas) = 22 291 Kg es decir 21.29 tnl, por tanto, esto no sobrepasa el límite del contenedor.

El peso es de 1.2 x 1.0 x 2.43 x 20 pallets = 58.32 m3, por tanto, también no excede el peso del contenedor.

Fuente: Elaboración propia

7.2. Criterios usados para la selección del contenedor

- Controla el proceso donde se da la maduración de la fruta y prolonga la vida útil del producto. Se minimiza el moho y la descomposición.
- Movilidad de larga latitud
- En excelentes circunstancias para la carga de productos perecedera
- Sustener la calidad de las mercaderías: Frescura, color y condición
- Diferir la maduración y producción de etileno



Figura 19 Contenedor refrigerado

7.3. Proceso de contenedorización

Se fracciona la cadena de contenedorización por medio de tres pasos clave:

- Es el coste de los contenedores, que se da en el sitio de la salida del muelle.



Figura 20 Carga de contenedor

- Salida de los contenedores, en el muelle, que se da sobre ferrocarril o transporte de carga pesada.



Figura 21 Traslado de contenedores

- Es de suma importancia el trabajo de las grúas para alzar los contenedores fuera y dentro del muelle.



Figura 22 Uso de grúas

en el marco de esta estrategia de transportar mercadería de un lugar a otro se ha creado nuevas oportunidades de delinear y crear nuevas, maquinarias industriales de transporte marítimo, que soporten volúmenes altos de carga de mercancías con el fin de generar mejores ingresos para el país.

7.4. Plano de estiba contenedor

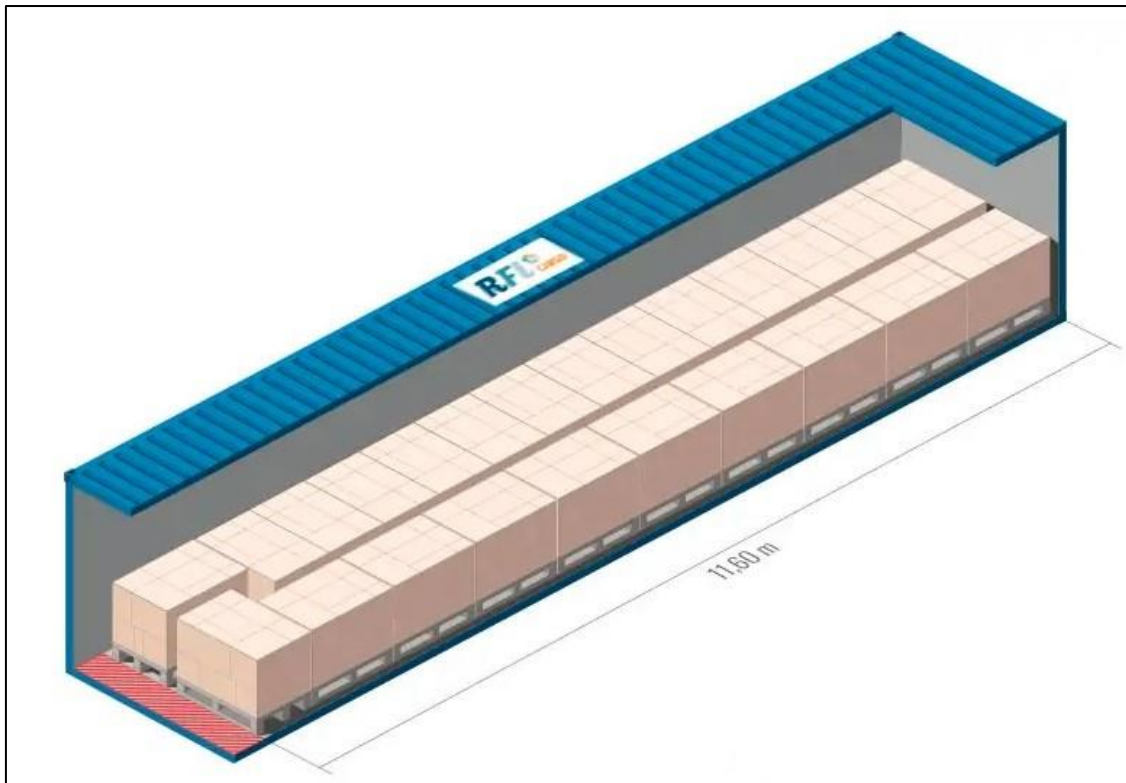


Figura 23 Mapa del contenedor

Fuente: Elaborado por RLF

7.5. Tiempo y costo del proceso de contenedorización

Tabla 12

Proceso de contenedorización

Utilización de recinto al transportista marítimo		
CONCEPTO	Conformidad de tarifa	Precio
Carga General	Tonelada	1.00
Granel firme	TND.	1.00
Conteiner repleto 20' (importación y exportación costera)	Conteiner	18.00
Conteiner repleto 40' (importación y exportación costera)	Conteiner	24.00
Conteiner repleto 20' o 40' (circulación, traslado y reubicación)	Conteiner	5.50
Conteiner libre de 20' o 40'	Conteiner	3.30
Automóvil de 19,9 mts ³	Automóvil	2.00
Automóvil entre 20 y 40 mts ³	Automóvil	4.50
Automóvil más de 40 mts ³	automóvil	10.50

Fuente: *Elaboración propia*

CAPÍTULO VIII

8.CONTENEDORIZACIÓN

8.1. Ficha técnica seleccionado

Tabla 13

Ficha técnica seleccionado

Ficha técnica	
1. Gavetas de cartón	Magnitud de gavetas: 50 x 40 x 12 cm Longitud: 50 cm anchura 40 cm talla: 12 cm gravedad: 870 G
2. Número de pallets a utilizar:	emplearemos 21 pallets, con dimensiones de 121 x 101 x 16 CM cavidad de peso de pallets= 1501 kg. Gravedad de pallets = 31kg. Por nivel de pallets habrá 7 gavetas. Asimismo, se colocarán derecho 20 niveles de gavetas, teniendo así 229 CM de altitud. 13 CM (altitud de gavetas) x 20 =260 CM + 17 CM del badil = 277 CM Cada badil tiene 115 gavetas con un volumen de 8,3 KG. De uva y 0,88 Kg. del volumen de gavetas, entonces cada badil tendrá un volumen de 1034.98 KG.
3. Tipo de contenedor a utilizar:	01 x 40' reefer high high cube Longitud: 12.58 m Anchura: 3.27 m Altitud: 3.17 m gravedad máxima de equipaje: 28 tld. cavidad de equipaje en peso: 68 m3
4. Número de bultos dentro del contenedor:	Suma total 2282 gavetas, por gaveta es una exhibición de 8,1 Kg. de uvas. volumen Bruto total: 20 690 Kg volumen Neto total: 18 696 Kg volumen de los 20 pallets es = 20 691 Kg + 600 Kg (volumen de badiles solas) = 22 291 Kg es decir 21.29 tnl, por tanto, esto no sobrepasa el límite del contenedor.

El peso es de 1.2 x 1.0 x 2.43 x 20 pallets = 58.32 m³, por tanto, también no excede el peso del contenedor.

Fuente: Elaboración propia

8.2. Criterios usados para la selección del pallet

Las normas utilizadas en la clasificación de los pallets son los siguientes:

- Dimensión exacta
- Valor comprensible
- Resistencia al peso
- Pallets de madera
- Material reciclable
- Volumen fijo

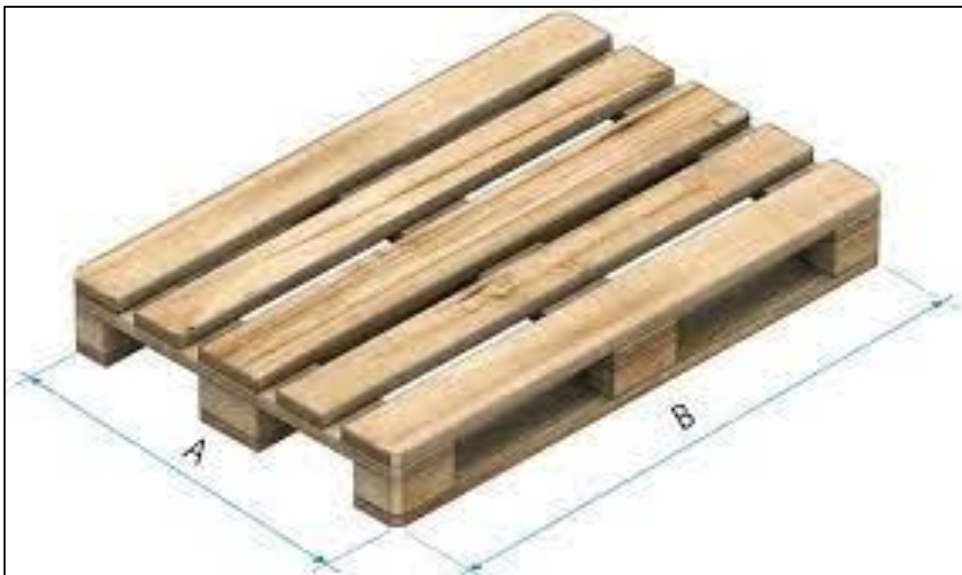


Figura 24 Pallet

8.3. Proceso de contenedorización

- Se fracciona el proceso de contenedorización por medio de tres pasos clave:
- Es el coste de los contenedores, que se da en el sitio de la salida del muelle
- Salida de los contenedores, en el muelle, que se da sobre ferrocarril o transporte de carga pesada.
- Es de suma importancia el trabajo de las grúas para alzar los contenedores fuera y dentro del muelle.
- En el marco de esta estrategia de transportar mercadería de un lugar a otro se ha creado nuevas oportunidades de delinear y crear nuevas, maquinarias industriales de transporte marítimo, que soporten volúmenes altos de carga de mercancías con el fin de generar mejores ingresos para el país.

8.4. Plano de estiba del pallet

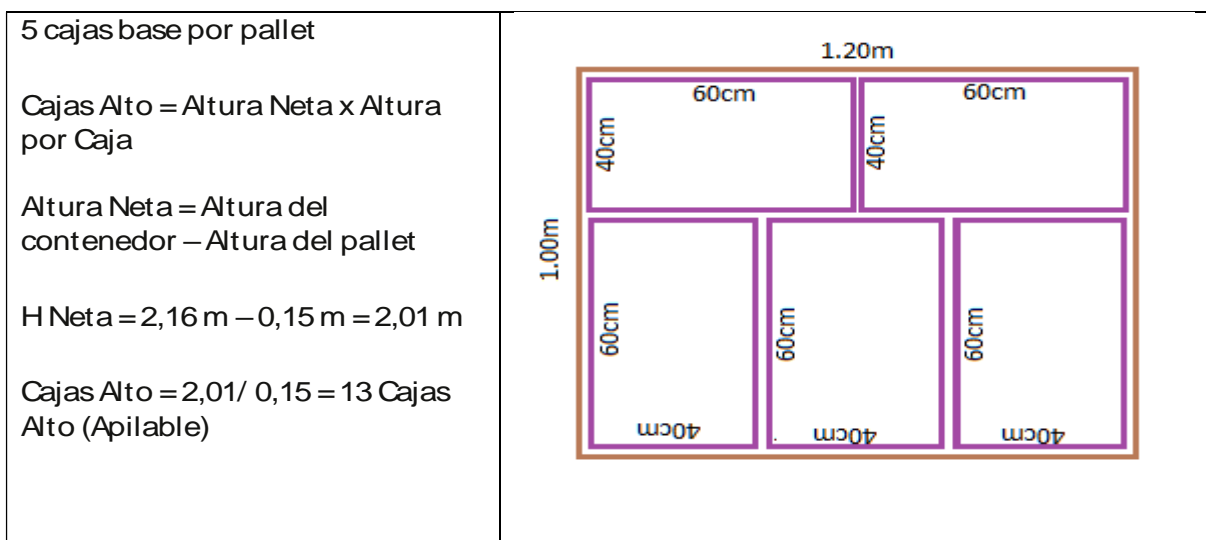


Figura 25 Mapa de estiba de pallets

8.5. Tiempos y costos del proceso de paletizado

Tabla 14

Duración y costos de paletizado

	Tiempo	Costos (\$)
Normal	Hn 80*120	3.8
	hn 80* 100	3.7
	hn 100* 120	3.9
	hn 100* 150	5.66
Perimétrico	hp 65 * 150	6.05
	hp 80 * 120	5.46
	hp 100* 120	5.4
	hp 100* 150	11.8
	hp 90* 190	14.02
trato contra las plagas	ht 80* 120	4.4
Fortalecido	hr 100 *120	6.2
Europalets	e 80 * 120 principal	7.78
	Calidad	6.72
	e2 80 *120 Segunda Calidad	

Fuente: *Elaboración propia*

CAPÍTULO IX

9. TRANSPORTE

9.1. Proveedor del transporte interno

Movilidad de despacho Terrestre "JK Peralta"

Especialistas en **Logística de Transporte de Carga**: Cuenta con una avanzada y extensa flota de vehículos de no más de 5 años de experiencia, equipados con informática GPS y herramientas tecnológicas manejadas por profesionales que garantizan un transporte seguro y eficiente de su mercancía hacia el Norte del país. Recojo - Reparto de Carga y Mercancías. Además, atendemos vuestras urgencias de transporte de carga paletizada.

De los servicios "Transporte de Carga JK Peralta" ofrece servicio profesional de Transporte de Carga Terrestre Lima-Trujillo-Chiclayo-Piura-Talara-Sullana-Paita. Recojo-Reparto de Carga y Mercancías. Operador Logístico. Atendemos también vuestras Urgencias de Transporte de Mercancía Paletizada.

Porque se eligió: Garantiza la seguridad de la carga de nuestros clientes. Tendrá la tranquilidad de que su carga se encuentra segura en todo momento del traslado, además cuenta con el personal adecuado para satisfacer las necesidades de atención a nuestros clientes. Nos destacamos por nuestro buen servicio y mejora continua.

9.2. Costo de transporte interno

Tabla 15

Costo de transporte interno

Servicio	Servicio	Equipo	Tarifa (USD)
Transporte (cajas)	ica-lima Consolidada	POR TM O PESO VOLUMETRICO	\$ 170.00
Tiempo		24 horas	

Fuente: *Elaboración propia.*

9.3. Proveedor de servicio de transporte internacional

Oficina, Calle las vegas 168. Interior 201. Comas.

La selección más óptima y ahorradora para el exportador es el servicio marítimo, puesto que es mucho más económico que el servicio aéreo

RECSA INTERNATIONAL TRADE EIRL identificado con RUC 20602518559, creada el 18 de octubre del 2017 dedicada a operaciones aduaneras y de comercio exterior, así como otros.

En RECSA INTERNATIONAL TRADE EIRL busca simplificar las operaciones y optimizar los recursos, mejorando la eficiencia en procesos como la importación y exportación.

Tiene un amplio, conocimiento especializado, en el ámbito de las aduanas, ya que esto nos lleva a estar en una constante formación con las recientes reglas y normas que solicitan las diferentes organizaciones de importación y exportación, con el único propósito de que su carga, llegue de manera segura y eficaz.

Llega a todo parte del mundo, contamos con una flota de transporte sofisticado y moderno, y también nos encargamos de los tramites documentarios, que nos da el respaldo, de que su carga llegara con convicción y eficaz

9.4. Cotización de flete marítimo


		Sres.																											
PROFORMA		Presente.-																											
Regimen :	EXPORTACION	Leyla Cachay Bernardo																											
Aduana :	MARITIMA DEL CALLAO																												
FLETE:	COLLECT	Contenido :	UVA RED GLOBE																										
	<u>LCL</u>	Procedencia/Destino :	Callao / Shanghai																										
T/T	35 - 45 días APROX.	Peso Seco APROXIMADO:	T																										
Servicio:	Quincenal	Peso Volumen APROXIMADO:	M3																										
		Total Cajas	1X40 RF																										
		medidas	60*60*60																										
			cm																										
*Tarifa sujeta a disponibilidad de espacio de la nave																													
SIRVANSE GIRAR CHEQUE A NOMBRE DE RECSA INTERNATIONAL SAC O DEPOSITAR EN LA CUENTA CORRIENTE DEL BANCO INTERBANK N°: 075-0010324857																													
**NOTA: LA PRESENTE PROFORMA QUEDA SUJETA A VARIACIÓN DE ACUERDO RESULTADOS DEL DESPACHO. TODOS LOS GASTOS SERAN SUSTENTADOS CON SUS RESPECTIVAS FACTURAS LA PRESENTE PROFORMA NO INCLUYE LOS PAGOS POR EMBALAJE/SERV. EXTRAORDINARIO ROTULADO/AFORO/PLASTIFICAD OIENSUNCHADO/CUADRILLA/SEGURO A LA CARGA/GASTOS EN DESTINO.																													
LA COTIZACION SE HA REALIZADO EN BASE A LA INFORMACION PROPORCIONADA. EN CASO DE VARIACION DE PESO/VOLUMEN VARIA TAMBIEN LA COTIZACION																													
Embalaje y rotulado a cargo del exportador. Documentos Y/o permisos en caso se requiera u otros a cargo del exportador. La cotizacion es valida por 1 factura. Servicio extraordinario: \$25																													
		<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2">FLETE MARITIMO Callao-Shanghai</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>FLETE (1X40 RF)</td> <td>\$5,000.00</td> </tr> <tr> <td>BL</td> <td>\$29.50</td> </tr> <tr> <td>Doc fee/Transmission</td> <td>\$50.00</td> </tr> <tr> <td>SUBTOTAL</td> <td>USD 5,079.50</td> </tr> </tbody> </table>		FLETE MARITIMO Callao-Shanghai		FLETE (1X40 RF)	\$5,000.00	BL	\$29.50	Doc fee/Transmission	\$50.00	SUBTOTAL	USD 5,079.50																
FLETE MARITIMO Callao-Shanghai																													
FLETE (1X40 RF)	\$5,000.00																												
BL	\$29.50																												
Doc fee/Transmission	\$50.00																												
SUBTOTAL	USD 5,079.50																												
		<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2">GASTOS DE EMBARQUE APROXIMADOS (Sujeto a variación según resultado de despacho)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Derecho de Embarque, monitoreo Aproximados</td> <td>437.00</td> </tr> <tr> <td>Gremios (V*B°) Agentes Portuarios Aproximados</td> <td>250.00</td> </tr> <tr> <td>Consolidacion Aproximado</td> <td>120.00</td> </tr> <tr> <td>Servicio de Aduana (Customs Clearance)</td> <td>118.00</td> </tr> <tr> <td>Servicio de transporte local (Pickup)</td> <td>200.00</td> </tr> <tr> <td>Gastos operativos</td> <td>41.30</td> </tr> <tr> <td>Courier (Si requiere)</td> <td>80.00</td> </tr> <tr> <td>Certificado origen</td> <td>21.00</td> </tr> <tr> <td>Aforo Físico (si Aplicase)</td> <td>100.00</td> </tr> <tr> <td>Gate out (Retiro de Contenedor)</td> <td>170.00</td> </tr> <tr> <td>Gate In (Ingreso de Contenedor)</td> <td>170.00</td> </tr> <tr> <td>SUBTOTAL GASTOS OPERATIVO</td> <td>USD 1707.30</td> </tr> </tbody> </table>		GASTOS DE EMBARQUE APROXIMADOS (Sujeto a variación según resultado de despacho)		Derecho de Embarque, monitoreo Aproximados	437.00	Gremios (V*B°) Agentes Portuarios Aproximados	250.00	Consolidacion Aproximado	120.00	Servicio de Aduana (Customs Clearance)	118.00	Servicio de transporte local (Pickup)	200.00	Gastos operativos	41.30	Courier (Si requiere)	80.00	Certificado origen	21.00	Aforo Físico (si Aplicase)	100.00	Gate out (Retiro de Contenedor)	170.00	Gate In (Ingreso de Contenedor)	170.00	SUBTOTAL GASTOS OPERATIVO	USD 1707.30
GASTOS DE EMBARQUE APROXIMADOS (Sujeto a variación según resultado de despacho)																													
Derecho de Embarque, monitoreo Aproximados	437.00																												
Gremios (V*B°) Agentes Portuarios Aproximados	250.00																												
Consolidacion Aproximado	120.00																												
Servicio de Aduana (Customs Clearance)	118.00																												
Servicio de transporte local (Pickup)	200.00																												
Gastos operativos	41.30																												
Courier (Si requiere)	80.00																												
Certificado origen	21.00																												
Aforo Físico (si Aplicase)	100.00																												
Gate out (Retiro de Contenedor)	170.00																												
Gate In (Ingreso de Contenedor)	170.00																												
SUBTOTAL GASTOS OPERATIVO	USD 1707.30																												
		<table border="1"> <tbody> <tr> <td>ITF</td> <td>0.80</td> </tr> <tr> <td>TOTAL PROFORMA</td> <td>USD \$ 6,787.60</td> </tr> </tbody> </table>		ITF	0.80	TOTAL PROFORMA	USD \$ 6,787.60																						
ITF	0.80																												
TOTAL PROFORMA	USD \$ 6,787.60																												

Figura 26 Cotización de flete marítimo

Fuente: Recsa internacional

CAPÍTULO X

10. SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1. Agente de aduana: El comisario aduanero presta sus conocimientos como encargado de las salidas de los productos y es también un mediador del importador y exportador en la aduana, el comisario aduanero puede brindar sus conocimientos en cualquier país.

Tabla 16 Agentes de aduanas

Ruc	Codigo	Agentes	Direccion	Distrito	Telefono	Delegado	Representante
20546959776	07260	AAVIA S.A.C. AGENTE DE ADUANAS	CALLE ALFREDO NOVOA CAVA NRO. 250 URB. MARANGA 7MA ETAPA	SAN MIGUEL	5613103	AUGUSTO ANIBAL VIDAL ACEVEDO	AUGUSTO ANIBAL VIDAL ACEVEDO
20517123154	05910	ADM ADUANAS S.A.C.	JR. CHANCAY NRO. 200 - URB. SANTA MARINA	CALLAO	6147272 - 6147290	MIGUEL HUGO PEÑA DEZA	GUSTAVO ADOLFO WANDA CARHUAYO
20506601330	03728	ADUALINK S.A.C.	CALLE PADRE PEDRO URRACA 276	SAN MIGUEL	6126380	JAIME ENRIQUE MIRO QUESADA PFLUCKER	ALBERTO GARCIA RIEGA
20172023089	05681	ADUAMERICA S.A.	AV. FEDERICO FERNANDINI 253 SANTA MARINA	CALLAO	6255000	LINDA RAMOS PERCEROS	ROXANI VIDAL QUINTANA
20101369464	02684	ADUANDINA AGENCIA DE ADUANA S.A.C.	CALLE HERMANOS CATARI N° 323	SAN MIGUEL	5782693	JULIO CESAR GIANINO ROJAS	JULIO CESAR GIANINO ROJAS
20269413931	06437	ADUANERA CAPRICORNIO S.A	AV. DOS DE MAYO # 671 OF. 203	CALLAO	4202022 - 4653132	MIGUEL ALBERTO PORTOCARRERO GARCIA	MIGUEL ALBERTO PORTOCARRERO GARCIA
20100950180	02981	AEROADUANA S.A.C.	AV. PETIT THOUARS NRO. 4655 INT. 503 URB. BARBONCITO	MIRAFLORES	4461010 - 4469945 - 4450885	RAFAEL ANGEL DEMICHELLI CAMPODONICO	RAFAEL ANGEL DEMICHELLI CAMPODONICO
20292566086	03165	AGENCIA AFIANZADA DE ADUANA J. K.M. S.A.C.	CENTRO AEREO COMERCIAL OF. 102 A NIVEL B	CALLAO	5740299 - 5740298 - 5755226 - 5749275	JOSE CARLOS GAMARRA ZELAYARAN	KARIM GAMARRA ZELAYARAN

Fuente: SUNAT

10.2. Costo de agenciamiento

El valor de agenciamiento se da, cuando ambas partes tienen una conveniencia tanto el principal y el agente. El principal es la persona quien hace la contratación, y el agente es la contratación entonces tanto el principal como el agente pueden llegar a ser una institución de carácter.

Tabla 17 *Costos logísticos*

PROMEDIO CONTENEDOR 40' NEGOCIACIÓN	
COSTOS LOGISTICOS MARÍTIMOS	
Transporte Terrestre Origen	US\$ 300.00
Gastos portuarios promedio	US\$ 337.00
Agente de Aduanas Perú	US\$ 190.00
Certificado de origen	US\$ 20.00
THC origen	US\$ 125.00
Emisión de B/L	US\$ 55.00
Flete	US\$ 5,200.00
Transmisión destino	US\$ 30.00
Seguridad	US\$ 10.00
DTHC en destino	US\$ 65.00
TOTAL	\$ 6332.00

Fuente: *Elaborado por exportadores de uva fresca.*

10.3. Aseguradoras

Las aseguradoras u organizaciones de seguros están especializadas en dar distintos tipos de seguro para defender a las personas y empresas de los diferentes peligros que puedan enfrentar.

- **Seguro de crédito a la exportación:**

Es el modelo de seguro que brinda un resguardo si es que un comprador internacional no cumple con los pagos de los productos.

- **Seguro marítimo:**

En este seguro marítimo, el embarque de la exportación no tiene un límite que se pueda transportar en el mar.

- **Seguro de riesgo político:**

Es una póliza de seguro que cierta medida es considerable el comerciante que hace tratos con asocias provenientes de otro país con economía ascendente.

- **Responsabilidad internacional del producto:**

En esta seguro, es muy importante porque nos permite eludir o perder el capital invertido si es que las mercancías no llegan a su destino o cumplen con las normas del país.

- **Seguro de conversión de moneda:**

Este seguro es mutuamente muy accesible para ambas partes tanto para el cliente y el banco ya que se obligan a intercambiar divisas a un precio fijado en una fecha futura.

10.4. Póliza de seguros (cobertura y costo)

La póliza de seguros es un conjunto de documentos establecidos donde se detallan las cláusulas del contrato, para de este modo poder proteger los productos de los daños que se puedan ocurrir durante el traslado de la mercancía.

- **Póliza por viaje:** En esta póliza se protege la mercancía, desde el puerto de origen hasta el puerto de llegada, a su vez esta póliza cubre en su totalidad todo el viaje del producto.
- **Póliza abierta:** En esta póliza se determina una única contratación de seguro de transporte, y además cubre un solo envío a un único cliente
- **Póliza flotante:** Generalmente la póliza flotante, es la consecuencia del afán de sintetizar administrativamente los tramites que exige la actualización sucesiva del contenido de la póliza en la que la materia asegurada estaría a variaciones de diversos indoles.

Tabla 18.

Costo del seguro.

Seguro de Transporte Internacional		Calculo del Seguro		
Producto	Uvas Red Glo G&S Logistico 1 x 20' Reefer 7386.75kg	Valor Asegurado	23,057.82	
Origen	Ica / Perú	Sobreseguro	2,305.78	10%
Destino	Miami / USA	Suma Asegurada	25,363.60	
	US\$	Prima Básica	126.82	0.50%
FOB	19,057.82	Prima x Guerra y Huelgas	12.68	0.05%
Flete	4,000.00	PRIMA NETA	139.50	
Sobreseguro	10%	Derecho emisión póliza	4.18	3%
Tasa Básica	0.50%	Sub total	143.68	
Tasa Guerra y Huelgas	0.05%	IGV	25.86	18%
Derecho de Emisión de Po	3%	Total	169.55	
IGV	18%			

Fuente: Elaboración propia con información uvas peruanas.

10.5. Terminales de almacenamiento

Mencionaremos algunos terminales de almacenamiento, que existen en nuestro país, que sirven para carga y descarga de todo transporte ya sea aéreo, marítimo, terrestre, fluvial que pueda ser almacenado en estos depósitos que mencionamos a continuación.

Entre los más relevantes tenemos a:

- MAERSK PERU S.A.
- ENAPU
- IMUPESA
- NEPTUNIA
- TRAMARSA
- UNIMAR S.A.
- RANSA
- ALSA
- LICSA



Figura 27 Terminales de almacén

CAPÍTULO XI

11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DE DESTINO

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

Tabla 19

Puertos disponibles en Estados Unidos

Puerto de Maimi	Es un puerto en el lugar llamado, bahía biscayne	Coordenadas: Latitud:25.77427, Longitud: -80.19366
Puerto de Oakland	Es uno de los puertos mas conocido por haber realizado el portacontenedores	Coordenadas: Latitud:37.80437, Longitud: -122.2708
Puerto de Houston	Este puerto es la única que tiene unas horas promedias de navegación para unirse con el golfo de mexico	Coordenadas: Latitud:29.75757, Longitud: -95.3512
Puerto de Seattle	El puerto de seattle abarca una gran magnitud de territorio hasta llegar al aeropuerto de seattle	Coordenadas: Latitud:47.60621, Longitud: -122.33207

Fuente: *Elaboración propia.*

Tabla 20 *Aeropuertos de estados unidos*

Aeropuerto internacional de Louisville	Este aeropuerto tiene algo peculiar ya es el aeropuerto militar de Louisville	Aero líneas de carga: <ul style="list-style-type: none">• Air Cargo Carriers• Ameriflight• FedEx Express
Aeropuerto internacional de Miami	El aeropuerto de Miami es la primordial que la gente de florida aprovecha.	Aero líneas de carga: <ul style="list-style-type: none">• ABX Air• AeroUnion• Amazon Air
Aeropuerto internacional de indianapolis	El aeropuerto de indianapolis se sitúa a 11 y 7 millas de la ciudad indianapolis, en el condado de marion	Aero líneas de carga: <ul style="list-style-type: none">• Cargolux• FedEx Express
Aeropuerto internacional la ontario	Este aeropuerto este situado en el condado de san Bernardino, california	Aero líneas de carga: <ul style="list-style-type: none">• Aloha Air Cargo• Alpine Air Express• Ameriflight• UPS Airlines

Fuente: *Elaboración propia.*

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

- **Diagnóstico de estructura vial:**

Las carreteras de estados unidos en todo lo largo de su territorio, cuenta con 6.59 millones de km, de esta manera teniendo en cuenta los 329.48 millones residentes de ese país, por tanto, en dicho país falta cubrir unos 34 km por habitante, que no tienen una carretera y optan por otros medios para poder llegar a su lugar de destino

- **Diagnóstico de la estructura portuaria:**

La actividad portuaria de los estados unidos, cuenta con 400 puertos en actividad de los cuales 50 puertos de dicho país, mueven el 90% de todas las cargas, posicionándose, así como los puertos con más movimiento de cargas del mundo.

- **Diagnóstico de la estructura aeroportuaria:**

El transporte aéreo de los estados unidos, tiene una movilidad operativa de 15.095 aeropuertos las cuales, la gran mayoría tiene una mayor movilidad que los otros sin embargo todos están en constante movimiento gracias a la gran demanda de pasajeros que usan este medio para poder transportarse de un lugar a otro.

Tabla 21

Diagnostico infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país de destino.

USA			
	total	por 1 millón de habitantes	por km ²
Red de carreteras	6,586,600 km	19,990.67 km	669.95 m
Ferrocarril	293,600 km	890.98 km	29.86 m
Vías navegables	41,009 km	124.46 km	4.17 m
Puertos comerciales	3,652	11.08	0.000
Aeropuertos	13,513	41.01	1.374

Fuente: Elaborado por datos mundial.

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

a) Puertos

- **Puerto de los ángeles:**

En los ángeles california, en un lugar llamado san pedro, llega diariamente grandes toneladas de cargas procedentes de la ruta de Asia, poniendo a este puerto en lo más transitado de todos los puertos de estados unidos, manejando así una cifra de \$ 1.200 millones diariamente.

- **Puerto de long beach:**

Long beach y el puerto de los ángeles están nombrados como puertos hermanos ya que estos dos están situados en el mismo lugar, cabe resaltar que long beach recauda una cuota del 12,1% del movimiento del mercado marítimo, asimismo, el puerto de los ángeles también posee una el 25% del mercado de contenedores de todo el territorio norte americano, también se estima que este puerto llega a recaudar anualmente una suma de \$ 1,800 millones.

- **Puerto de nueva york y puerto de nuevo jersey**

Estos dos puertos nueva york y nuevo jersey, están unidos y considerados como una sola sociedad portuaria, y estos dos puertos juntos tiene la capacidad de generar un porcentaje del 11% del comercio de contenedores del continente.

- **Puerto de Georgia:**

En esta categoría de puertos están incluidos 3 puertos, como son, Georgia, Brunswick y Savannah, las cuales tienen la mayor demanda de contenedores en todo el territorio de Norteamérica.

- **Puerto de Seattle y puerto de Tacoma**

La Northwest Seaport Alliance, estos dos puertos se fusionaron tanto el puerto de Seattle como Tacoma, para hacer una sola alianza estratégica para mejorar ingresos que ambos llegarían a recuadrar en su volumen de carga 5 % de todo el mercado

b) Aeropuertos

- **Aeropuerto internacional de Hartsfield Jackson**

El aeropuerto de Hartsfield Jackson, localizado en la ciudad de Georgia es el aeropuerto con más tráfico de personas que viajan llevando así un porcentaje de 82 millones de pasajeros anualmente.

- **Aeropuerto internacional de Chicago o O'Hare**

Este aeropuerto situado en la ciudad de Illinois, actualmente es catalogado como uno de los más implementados y mejorados en América del norte.

- **Aeropuerto internacional de Los Ángeles**

El aeropuerto con más movimiento de personas viajeras, sin duda es el aeropuerto de Los Ángeles, se estima que llegaría a alcanzar nada menos que un porcentaje de 60 millones de pasajeros, con un destino con mayor movimiento a la ciudad de Los Ángeles.

- **Aeropuerto internacional de memphis**

Memphis, es el aeropuerto considerado hoy en día con un mayor porcentaje de transporte de carga.

- **Aeropuerto internacional de nuevo york jjhon f. kennedy**

John f. kenedy es considerado como el aeropuerto principal de de nuevo york logrando obtener un porcentaje de 40 millones de movimiento de pasajeros.

- **Aeropuerto internacional de san francisco**

San francisco el aeropuerto, catalogado como el aeropuerto con mayo comunidad, higiene y servicios para viajar, es también considerado con el segundo aeropuerto más concurrido y preferido por los pasajeros.

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

Por lo tanto, antes de hacer unos contratos asegurarse de que tema están tratando y acordando en cuanto a los incoterms y que es para ustedes ese tema, de esta manera no tendremos que incurrir a alguna dificultad en cuanto los CIF Y FOB para así saber cuáles de ellos nos conviene para nuestro producto.

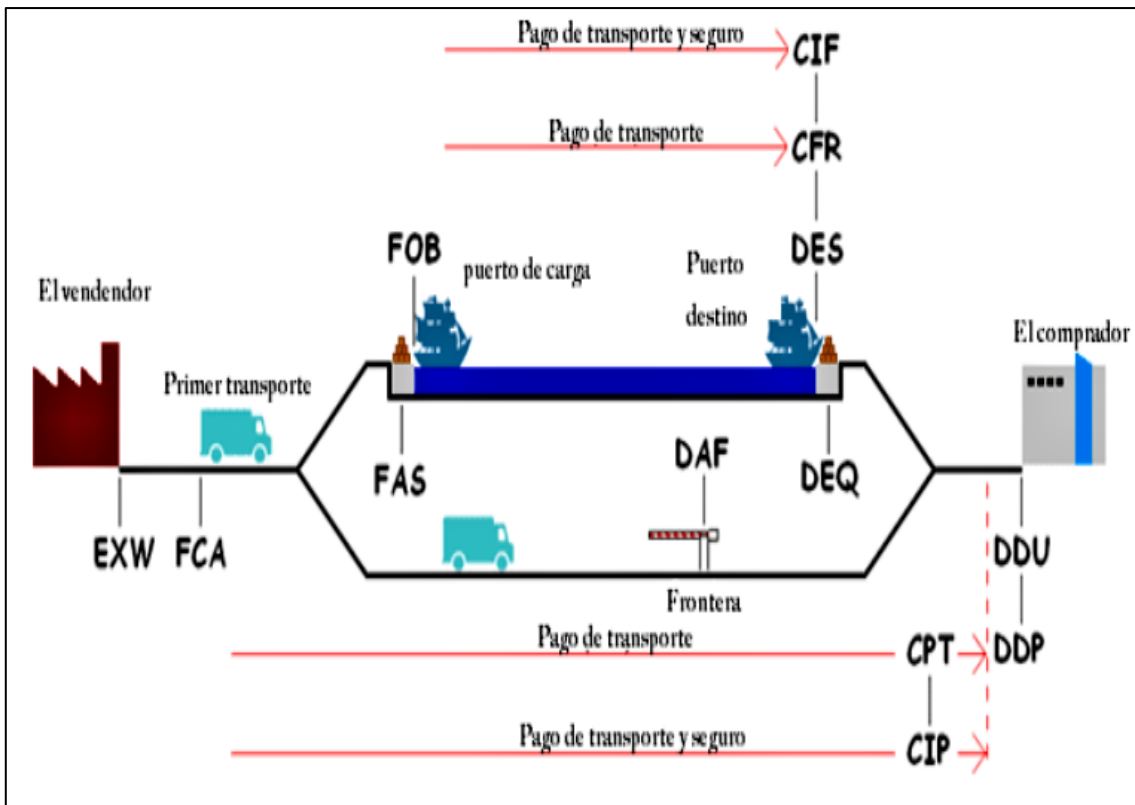


Figura 28 Proceso de importación y nacionalización en el país destino

Fuente: Manual de Incoterms.

11.5. Requisitos para importar muestras sin valor comercial

Las muestras sin valor, son proceso para importar o percibir productos o mercancías del extranjero mediante vías, ya puede ser marítimas o terrestres, por un precio FOB máximo de 20 dólares, esto puedes hacerlo siempre y cuando eres importador o puedes adquirir un servicio de un agente de las aduanas, mencionado es el representante y solicite la numeración y declaración y de esta manera hacer los trámites correspondientes en la aduana.

a) Requisitos

- **Comprobante de pago**

Dicho documento, convenio o recibo este es emitido por cualquier entidad ya sea publica o privado para dar veracidad a un bien o servicio se adquiere o comprado donde se detalla todos los procesos que usted realice durante su compra o servicio.

- **Declaración jurada de valor**

Dicho documento es de manifestación personal. Verbal o escrita en caso no tengas un comprobante de pago, adjuntar una declaración jurada, donde se da la veracidad de lo declarado bajo juramento ante las autoridades, se dice que es cierto lo que se declara mientras no sea lo contrario.

- **Documento de transporte**

Este documento puede ser redactado o escrito por el dueño de la mercancía se le entrega este documento para dar conocimiento de la entrega de los productos ya sea vía aéreo, marítima según el medio de transporte, si en caso el dueño traslada la mercancía deberá presenta una declaración jurada simple.

- **Seguro de transporte**

El seguro de transporte es un contrato donde se estipulan todas las condiciones de traslado de la mercancía, frente a posibles daños durante el traslado, si usted cuenta con este documento puede presentarlo, en el caso de una póliza global donde este acredite la mercancía sujeta a la salida.

- **Certificado de origen**

Este certificado tiene la autoridad de dar conocimiento de donde es el producto o de que país es procedente dicho producto, dicho esto también este certificado sirve para algunas preferencias arancelarias y no arancelarias que a negociado en los distintos tratados internacionales.

- **Documento de control**

Dicho documento es la encargada de recibir la llegada de los productos restringidos al territorio nacional, dicho documento puedes ser adquirido en las ventanillas del comercio exterior.

- **Carta poder**

Esta carta es de carácter privado, firmado por el otorgante en presencia de dos testigos, mediante el cual da la potestad a la otra persona mediante en su representación pueda realizar actos jurídicos. Dicho esto, para cualquier operación esta carta debe estar debidamente legalizada notarialmente, y tendrá una fecha límite de 6 meses desde de su emisión.

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

Tabla 22 Proveedores de servicio logístico.

<p>TPRIME LOGISTICS 🇺🇸 ESTADOS UNIDOS - Chino</p> <p>Proveedor de: logística logística de los terceros Transportes a temperatura controlada transportes de mercancías generales</p>
<p>QUALITY SOFTWARE SYSTEM INC 🇺🇸 ESTADOS UNIDOS - Somerset</p> <p>Proveedor de: Logística para depósitos de mercancías</p>
<p>MOVE ON 🇺🇸 ESTADOS UNIDOS - Nashville</p> <p>MOVE ON</p> <p>Proveedor de: Transportes por carretera: servicios logísticos</p>
<p>NEW LEAF MOVING GROUP 🇺🇸 ESTADOS UNIDOS - Boynton Beach</p> <p>Proveedor de: Transportes por carretera: servicios logísticos</p>
<p>SHOPFANS 🇺🇸 ESTADOS UNIDOS - Delaware</p> <p>Proveedor de: Logística para depósitos de mercancías</p>

Fuente: Elaboración propia.

CAPÍTULO XII

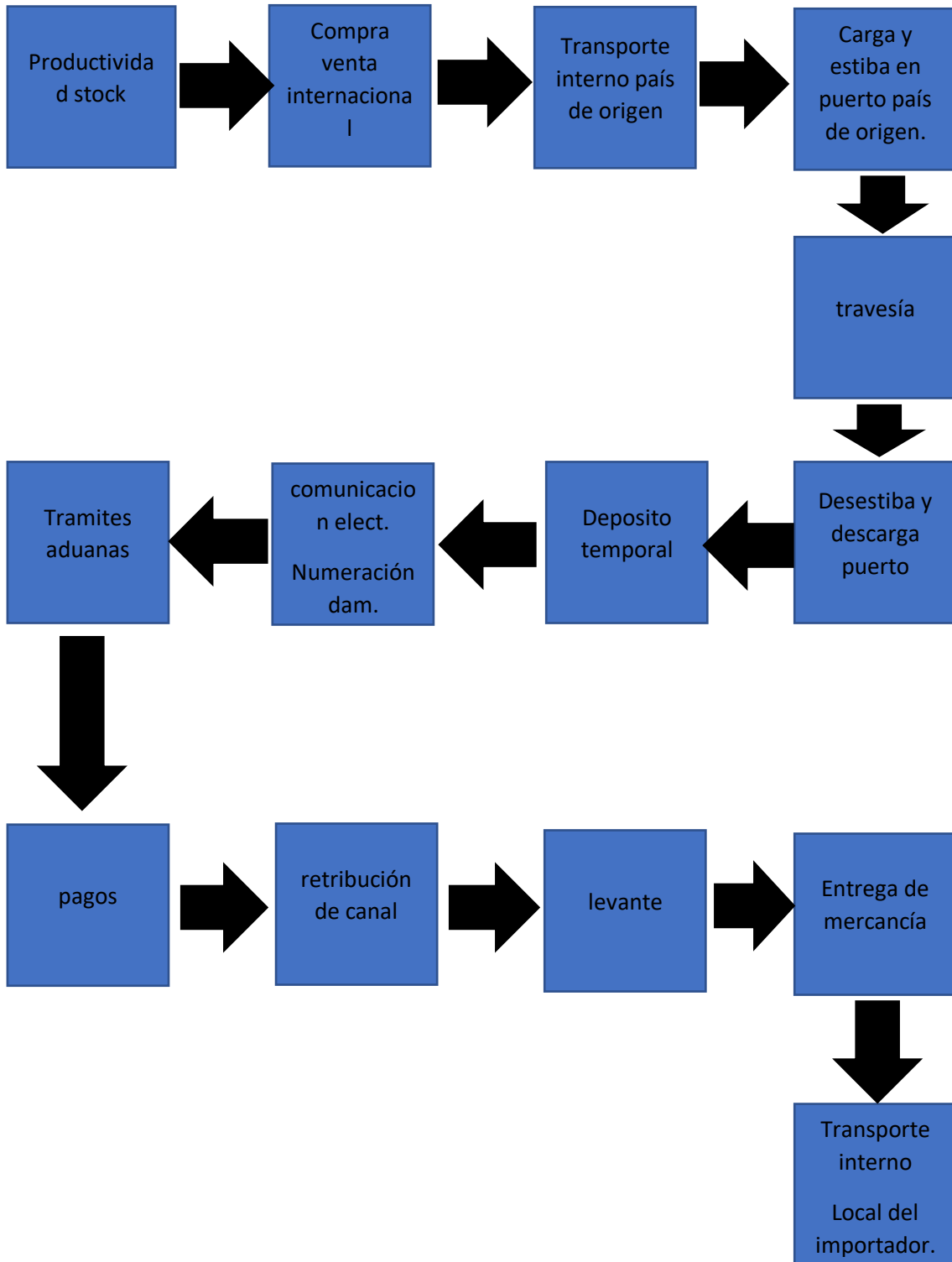
12. DISTRIBUCIÓN

12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor consumidor

Contando con todos los procedimientos y recaudación de la uva en nuestra industria, se enfocó en lo que es la secuencia comercial, donde se detalla todo relacionado al manejo de los medios de transporte, servicios logísticos, y también todo relacionado a los servicios aduaneros para poder ingresar el producto al mercado internacional de los estados unidos.

En el siguiente diagrama se observa todos los procesos de la operación comercial desde su punto de partida que es nuestra planta de procesamiento hasta la salida de las mercancías y como punto final llegar al consumidor final.

ESQUEMA 1 SECUENCIA COMERCIAL PROVEEDOR CONSUMIDOR



Fuente: Elaboración propia

12.2. Identificación y descripción de canales de distribución.

En esta fase la identificación de canales de distribución tendremos que ser muy tediosos para poder escoger el costo, hay dos tipos de canales, indirecto y directo

- **Distribución Indirecta:**

En este proceso nos veremos en la necesidad optar de un intermediario para de esta manera tener el mercado minorista, y asimismo ya llegado las uvas a poder de los compradores extranjeros, ellos se verán en la obligación de buscar a un agente de ventas para de este modo pueda llegar al mercado minorista y esta ara llegar el producto al consumidor final. Esto nos da una menor inversión en los costos ya que el agente de ventas está en la obligación de vender los productos, en el presente proyecto usaremos este método que es más factible para nuestra comercialización.

- **Distribución Directa:**

Este canal nos dice que el mismo exportador hace el papel del intermediario la cual no necesita de un agente de ventas para su comercialización de su producto, asimismo, en canal no es apto para nuestra investigación por demanda de un mayor conocimiento de mercado y una mayor inversión y tiempo.

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

El objetivo fundamental es comercializar por el canal indirecto, ya que por este medio se requiere de intermediarios que puedan distribuir el producto a través de supermercados de estados unidos en las cuales mencionamos algunos.

a) Importadores:



Figura 27: Empresas importadoras de uva en EE. UU

b) Supermercados que comercializan el producto



Figura 28: supermercados que comercializan el producto en EE. UU

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

En dicho proyecto realizado haremos uso de un bróker, dicho contacto nos llevara a conocer o dialogar con el importador en el país de destino.

Viendo de otra manera, a generaciones futuras nuestra meta es vender de manera directa y ya no contar con los servicios de un bróker, lo que nos lleva a nosotros es a contar con un gran distribuidor, en lo actual la disposición del producto está dado por importador.

Tabla 23 *Condiciones de compra e incoterms utilizados*

Condiciones de compra	<ul style="list-style-type: none"> • Ámbito de aplicación • Lugar • Plazo de entrega • Precio y Condiciones de entrega • Forma de pago • Aceptación de mercancía • Recepción definitiva. • Garantía • Patentes • Cesión y subcontratación • Fuerza Mayor • Gastos e impuestos • Representantes de las partes • Incumplimiento del vendedor • Confidencialidad y Protección de datos • Separabilidad • Idioma • Fuero
Incoterms utilizados	<ul style="list-style-type: none"> ○ FOB: Free on Board (“Franco a bordo del buque”). ○ CIF: Cost, Insurance, and Freight (“Coste, Seguro, Flete”) ○ CFR: Cost and Freight (“Coste y flete”) ○ Ex Works (“En fábrica”)

Fuente: *Agro vital internacional*

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

Según información relativa a las exportaciones de uva en el año 2021-2022 inicio con el pie derecho al llegar a alcanzar una cifra exorbitante en el mes de octubre obteniendo \$ 81 millones 859 mil, cual nos dice que en el año pasado en la misma fecha supero un porcentaje de 7.4 % lo cual este porcentaje es favorable.

También cabe recalcar que en el año 2020 nuestro país obtuvo el segundo lugar en exportación mundial, según las fuentes de información de economía y negocios globales, el Perú obtuvo un crecimiento en exportación de \$ 991 millones 100 mil, y así de esta manera representado un incremento 11.1%.

Analizando todos los porcentajes de los periodos ya mencionados la uva peruana se ha logrado expandir a 52 destinos, como prueba de ello estados unidos es el país con más demanda de uva de nuestro país con un porcentaje de \$ 241 millones 486 mil y un aumento del 12.8%.

Colocando así a la variedad más exporta en el mercado a uva red globe que fue la más vendida en ese año.

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

Un buen periodo y con toda las buenas vibras así comienza la temporada de uvas 2021-2022 en nuestro país, cabe mencionar que los cinco meses de dar comienzo a la exportación se reportan que han enviado ya 42,151,462 gavetas de 8.8 kilogramos. Lo cual refleja un porcentaje de 70% de lo previsto al inicio (60 millones de gavetas se han vendido)

Este buen momento que está pasando las exportaciones de uva, se ve reflejado en el aumento de los salarios de los trabajadores en las diferentes industrias de nuestro país, según fuentes de información los porcentajes llegaría a el 65 % de la uva que se exporto (27.3 millones de gavetas) se vendió en la primera semana, dando así lugar al norte de nuestro país y al lado sur con un porcentaje de 35% (14.7 millones de gavetas vendidas).

Según se la información proporcionada se estima que 21,000 hectáreas fueron cultivadas con uva de mesa y otras 10,000 sería cultivadas con variedades patentadas, de ser esto seguro las uvas cultivadas estarían dando su fruto en octubre y noviembre en la ciudad de Ica.

Tabla 24

Exportaciones por grupo varietal de las 3 últimas campañas

EXPORTACIONES POR GRUPO VARIETAL (ACUMULADO)					
(CAJAS 8.2 KG)					
GRUPO VARIETAL	2019-2020	2020-2021	2021-2022	VAR % (19-20 vs 21-22)	VAR % (20-21 vs 21-22)
WHITE SEEDLESS	9,810,288	12,599,065	18,079,784	↑ 84%	↑ 44%
RED SEEDLESS	8,395,858	9,557,278	11,822,189	↑ 41%	↑ 24%
RED GLOBE	9,477,609	9,338,910	10,128,250	↑ 7%	↑ 8%
BLACK SEEDLESS	1,251,541	1,452,882	1,636,608	↑ 31%	↑ 13%
NO DECLARADA	1,663,145	1,249,579	484,631	↓ -71%	↓ -61%
TOTAL	30,598,440	34,197,713	42,151,462	38%	23%

Fuente: SENASA

CAPÍTULO XIII

13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

Tabla 25 *Matriz de costos de exportación*

Control de SENASA	S/. 24.15
Sello del contenedor	S/. 60.00
Transporte interno	S/. 146.40
Póliza de seguro	S/. 98.70
Booking	S/. 190.00
Hadling	S/. 200.00
FOB	S/. 16,433.04
Certificación de origen	S/. 11.26
Almacenamiento de aduanas	S/. 426.67

Conceptos	valor
Valor del producto trasladado	
Movilidad de componentes de uvas	466.00
Movilidad de maquillador al acopio	365.00
Costos de exportación	
Póliza de carga	277.00
Transporte del almacén hacia el puerto	120.00
Derechos de embarque	115.00
Tramite documentario	325.86
Gastos administrativos	26.00
Agentes portuarios	232.00
Gastos operativos	110.00
Aforo físico	195.00
Gastos de almacén	240.00
Total	S/. 2,251.86

CONCLUSIONES

1. En relación al mercado se destaca las oportunidades de exportación hacia el país de destino, teniendo en consideración las relaciones comerciales y los tratados con el país.
2. En lo que respecta a la exportación de uva conforme al mercado elegido de Estados Unidos, es favorable y se encuentra en una creciente demanda de consumidores de uva fresca, por lo que resulta conveniente exportar este producto en grandes cantidades para satisfacer las necesidades de los consumidores de dicho producto.
3. Conforme a los indicadores económicos se demuestra la viabilidad técnica, económica y financiera para el proyecto de exportación de uva al mercado norteamericano lo que para su ejecución se puede lograr un financiando, quedando demostrado que el mercado norteamericano es rentable.
4. Para mejorar la competitividad del mercado en relación al producto, es necesario cumplir con las exigencias relacionadas a los estándares de calidad, capacidad productiva y normatividad vigente.
5. Se recomienda su ejecución porque cumple con los criterios de rentabilidad, factibilidad teniendo un panorama optimista para la puesta en marcha del proyecto.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Figueroa, c. (2020). *Exportación de uvas frescas al mercado exterior. Universidad san Martín de Porres.*

Gutiérrez, m. (2019). *exportación de uva.*

Promperú. (2018). *perfil de producto: uva fresca en el mercado chino. Servicio al exportador.*

Promperú. (2019). *Exportación de uvas frescas preparación de la carga.*

Promperú. (2020, noviembre 18). *Calidad y sabor de uvas peruanas destacan en estados unidos. Exportemos. Pe.*

SENANSA, (2021). *Requisitos fitosanitarios.*

Siicex. (2017). *Perfil logístico de china.*

Siicex. (2017). *Perfil logístico del producto al exterior*

Siicex. (2020). *Simulador de rutas marítimas.*

SENASA. (2018). *Procedimiento de certificación fitosanitaria. Dirección de sanidad vegetal.*