



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

**PROYECTO DE EXPORTACIÓN CONSERVA DE DURAZNOS
EN ALMÍBAR A ALEMANIA**

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

PRESENTADO POR:

Bach. PEREZ JARA PATRICIA CASSANDRA

<https://orcid.org/0009-0006-9448-5206>

ASESOR

Mg. CORILLA CONDOR, MARGOT CECILIA

<https://orcid.org/0000-0002-1578-6558>

HUACHO – PERU

2022

PROYECTO DE EXPORTACIÓN CONSERVA DE DURAZNOS EN ALMÍBAR A ALEMANIA

INFORME DE ORIGINALIDAD

22%

INDICE DE SIMILITUD

20%

FUENTES DE INTERNET

2%

PUBLICACIONES

14%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	Submitted to Universidad Alas Peruanas Trabajo del estudiante	8%
2	repositorio.usmp.edu.pe Fuente de Internet	1%
3	docplayer.es Fuente de Internet	1%
4	iirsanorte.promperu.gob.pe Fuente de Internet	1%
5	www.coursehero.com Fuente de Internet	1%
6	upcommons.upc.edu Fuente de Internet	1%
7	cdn.www.gob.pe Fuente de Internet	1%
8	idoc.pub Fuente de Internet	1%
9	www.legiscomex.com Fuente de Internet	

1 %

10

vsip.info

Fuente de Internet

<1 %

11

qdoc.tips

Fuente de Internet

<1 %

12

www.digesa.minsa.gob.pe

Fuente de Internet

<1 %

13

repositorio.uap.edu.pe

Fuente de Internet

<1 %

14

www.logisticamx.enfasis.com

Fuente de Internet

<1 %

15

portalportuario.cl

Fuente de Internet

<1 %

16

www.slideshare.net

Fuente de Internet

<1 %

17

hdl.handle.net

Fuente de Internet

<1 %

18

dspace.casagrande.edu.ec:8080

Fuente de Internet

<1 %

19

www.diariodelexportador.com

Fuente de Internet

<1 %

20

Submitted to Universidad Internacional de la Rioja

<1 %

21

Submitted to Universidad San Ignacio de Loyola

Trabajo del estudiante

<1 %

22

pdfcookie.com

Fuente de Internet

<1 %

23

www.siicex.gob.pe

Fuente de Internet

<1 %

24

vdocuments.es

Fuente de Internet

<1 %

25

RAÚL ALVAREZ VARGAS, EVA CONRAUD KOELLNER. "EVALUATION, SELECTION AND SUPPLIERS´ DEVELOPMENT APPLYING A CONTINUOUS QUALITY PROCESS TO IMPROVE THE SUPPLY CHAIN – CASE OF STUDY: CAJAPLAX CO.", DYNA MANAGEMENT, 2023

Publicación

<1 %

26

dokumen.site

Fuente de Internet

<1 %

27

Submitted to Universidad Cesar Vallejo

Trabajo del estudiante

<1 %

28

Submitted to Universidad de San Martín de Porres

Trabajo del estudiante

<1 %

busquedas.elperuano.pe

29	Fuente de Internet	<1 %
30	Submitted to UNILIBRE Trabajo del estudiante	<1 %
31	repositorio.espe.edu.ec:8080 Fuente de Internet	<1 %
32	repositorio.up.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
33	taxonomiaenplantas2017.blogspot.com Fuente de Internet	<1 %
34	corladancash.com Fuente de Internet	<1 %
35	Submitted to Universidad Anahuac México Sur Trabajo del estudiante	<1 %
36	1library.co Fuente de Internet	<1 %
37	biblioteca.srt.gob.ar Fuente de Internet	<1 %
38	repositorio.ulima.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
39	Submitted to Politécnico Colombiano Jaime Isaza Cadavid Trabajo del estudiante	<1 %

40

archive.org

Fuente de Internet

<1 %

41

repositorio.uta.edu.ec

Fuente de Internet

<1 %

42

virtual.umng.edu.co

Fuente de Internet

<1 %

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias < 20 words

Excluir bibliografía

Activo

Dedicatoria

Quiero dedicar mi proyecto A Dios nuestro padre, ese ser maravilloso, que guía nuestro camino, a mis padres, seres tan impresionantes, que siempre me dieron amor y su apoyo constante y permanente, de igual forma a mis hermanos, personas, tan cariñosas, que siempre, estuvieron a mi lado, en los momentos más importantes de mi vida y a mis amigos, que me en cada etapa de mi vida, estuvieron para impulsarme en los objetivos que de forma continua, me fui trazando.

Agradecimiento

A esta tan reconocida e importante institución educativa formadora de profesionales en nuestro país, la universidad Alas peruanas, a sus directivos y a mis docentes y amigos, que siempre me aconsejaron y ayudaron a avanzar en mis metas planteadas, y a mis compañeros de estudio que me dieron el ánimo a continuar y no rendirme en este proyecto tan importante, que es hacerme un profesional.

INTRODUCCIÓN

La producción del durazno en la Región Lima Provincias, promovido por Mincetur (2007), mediante el informe “Plan operativo del durazno Región Lima Provincias. Lima. Perú 2008”, en su Nivel de Desarrollo en Lima Provincias lo califica como una oferta exportable regional y de demanda internacional.

La demanda en la UE, no se abastecen con duraznos de su región, como son los países emergentes de Europa del Este. Una ventaja del durazno peruano para competir en el mercado internacional es que el Perú produce este fruto todo el año. El Huayco Rojo tiene aceptación en el mercado internacional siendo nuestro país el único que lo produce. En el departamento de Lima, se concentra la producción del durazno en un 65%, otras regiones como Ancash, Ayacucho y Abancay cubren el 35 % de producción restante.

En el Capítulo I, Producto a Exportar, presentamos la Ficha Técnica del Producto, como conserva de durazno en mitades en almíbar, con la razón social de Conservas Orgánicas Perú S. A. C. con la marca del producto Wayu. La clasificación arancelaria que le corresponde, y el control de calidad que solicitan los importadores (Alemania).

El Capítulo II trata sobre el aprovisionamiento que incluye a nuestros proveedores nacional del fruto, para su transformación en conserva de durazno, lo

que nos permitirá realizar la exportación al mercado elegido, acopio que permitirá cumplir con los compromisos de entrega al país destino.

El Capítulo III, nos permite explicar el almacenamiento del durazno en fruto que se realizará aplicando el concepto de almacenamiento estratégico, que contempla la planificación de la producción. Haciendo uso de la función de compras que determina los objetivos desde diferentes frentes como son: administrativo, financiero, comercial y de producción, dando una mejor cobertura a las necesidades inmediatas del almacenamiento de la materia prima y el producto terminado.

El Capítulo IV, tiene un desarrollo mucho más amplio de acuerdo a las normas técnicas del país receptor, ya que se describe, todo el proceso, de exportación, desde el rotulado y etiquetado del producto, además describe de alguna manera el proceso de empaque, así mismo, el proceso de embalaje, la unitarización, y lo referente al proceso de contenedorización, de igual, forma, se describe, todo lo pertinente, al proceso de transporte, y todos los demás servicios complementarios, que sirven de soporte para la realización del proceso de exportación, al mercado internacional, como es la infraestructura para la adecuada distribución en el país de destino, distribución, la matriz de costos de exportación donde se determinaría el margen de ganancia y, la valuación económica financiera nos permite definir el capital de trabajo para iniciar las actividades que va generar las operaciones del negocio, conoceremos también la estructura de la inversión y financiamiento, así como nuestro presupuesto de costos, proyectados para los años 2024, 2025, 2026, 2027 y 2028. Encontraremos nuestro punto de equilibrio, que nos indicará la cantidad mínima de producción que debemos lograr para no ganar ni perder, de ahí con esa información desarrollaremos estrategias para mejorar y lograr utilidad.

RESUMEN

En este trabajo, se evaluará la posibilidad de exportar conserva durazno en mitades en almíbar, a un mercado como es el de Alemania, escogiendo como primer punto de llegada a la ciudad de Hamburgo, que, por sus características portuarias y de transporte terrestres, nos permitirá realizar actividades comerciales, ya que representan una puerta de ingreso a Alemania que facilitará la comercialización de la conserva de durazno en el mercado internacional.

Fomentaremos la exportación con duraznos de nuestra zona geográfica, como es el valle Huaura-Sayán, también con la posibilidad de obtener la materia prima, recurriremos a otros productores para poder satisfacer la demanda internacional.

Para lograr un plan óptimo en el plan de negocio, abordamos varios aspectos, como, por ejemplo: producto a exportar, aprovisionamiento, almacenamiento, rotulado y etiquetado, el plan económico y financiero para poder establecer nuestros costos, asimismo calcular nuestro punto de equilibrio, como también nuestros ingresos y egresos, que hagan factible la viabilidad del plan.

La inversión para dar inicio este negocio será de USD 78,024.21, de los cuales el 60% será con financiamiento bancario y el 40% con aporte propio.

Índice de Contenido

Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
INTRODUCCIÓN	iv
RESUMEN	vi
Índice de contenido	viii
Índice de cuadros	xii
Índice de tablas	xiii
Índice de figuras	xiv
Índice de ilustración	xvi
CAPITULO I	17
1. PRODUCTO A EXPORTAR	17
1.1. Ficha Técnica Del Producto.	18
1.2. Clasificación arancelaria del producto.....	27
1.3. Control de calidad.	28
1.4. Flujograma de proceso productivo	31
CAPITULO II	32
2. APROVISIONAMIENTO	32
2.1. Proveedores Potenciales	38
2.2. Matriz de selección de proveedores.....	41
2.3. Costo de fabricación y/o adquisición	45
CAPITULO III	46
3. ALMACENAMIENTO	46
3.1. Estrategia de almacenamiento.....	46
3.2. Lay-out de almacén.....	53

3.3.	Detalle de mobiliario usado en almacenamiento.....	54
3.4.	Costo fijo de almacén.....	55
CAPITULO IV.....	56	
4.	ROTULADO Y ETIQUETADO TECNICO	56
4.1.	Modelo de etiquetas / rotulado de producto	56
4.2.	Normas técnicas aplicable (NTP 209.038).....	57
4.3.	Proceso de rotulado	58
4.4.	Tiempos y Costos del Proceso de Rotulado	60
5.	EMPAQUE.....	61
5.1.	Ficha técnica de empaque seleccionado	61
5.2.	Criterios usados para la selección del empaque.....	62
5.3.	Proceso de empaque	63
5.4.	Tiempo y costo del proceso de empackado..... ¡Error! Marcador no	
	definido.	
6.	EMBALAJE	66
6.1.	Ficha técnica de embalaje seleccionado.....	67
6.2.	Criterios usados para la selección de embalaje	67
6.3.	Proceso de embalaje	68
6.4.	Tiempos y costos del proceso de embalaje	69
7.	UNITARIZACION (Únicamente si aplica al producto).....	70
7.1.	Ficha técnica de seleccionado	71
7.2.	Criterios usados para la selección del pallet	72
7.3.	Proceso de paletización	73
7.4.	Plano de estiba del pallet	74
7.5.	Tiempos y costos del proceso de paletizado.....	75
8.	CONTENEDORIZACION (Únicamente si aplica el producto).....	76
8.1.	Ficha técnica del contenedor seleccionado.....	76

8.2.	Criterios usados para la selección del contenedor.....	77
8.3.	Proceso de contenedorización	78
8.4.	Plano de estiba del contenedor.....	79
8.5.	Tiempo y costos del proceso de contenedorización.....	80
9.	TRANSPORTE	82
9.1.	Proveedores del transporte interno	82
9.2.	Costo de transporte interno (Inland Freight).....	84
9.3.	Proveedores de servicio de transporte internacional	85
9.4.	Cotizaciones de flete marítimo y aéreo	86
10.	SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL	90
10.1.	Agentes de aduana	90
10.2.	Costo de agenciamiento	90
10.3.	Aseguradoras.....	90
10.4.	Póliza de seguros (cobertura y costo).....	90
10.5.	Depósitos temporales	92
11.	INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCION FISICA EN EL PAIS DESTINO	93
11.1.	Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.	93
11.2.	Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.....	96
11.3.	Proceso de importación y nacionalización en el país destino (flujograma con costos y tiempos).....	97
11.4.	Requisitos para importar muestras sin valor comercial.....	98
11.5.	Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino	99
12.	DISTRIBUCIÓN	100
12.1.	Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.	100

12.2.	Identificación y descripción de canales de distribución.	101
12.3.	Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto	103
12.4.	Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.	103
12.5.	Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.....	104
12.6.	Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.	106
13.	MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN	108
14.	VALUACION ECONOMICA FINANCIERA	110
14.1.	Inversión fija	110
14.2.	Capital de Trabajo.....	111
14.3.	Inversión Total.....	112
14.4.	Estructura de Inversión y Financiamiento	113
14.5.	Presupuesto de Costos	113
14.6.	Punto de Equilibrio	¡Error! Marcador no definido.
14.7.	Presupuestos de Ingresos.....	114
14.8.	Presupuestos de Egresos	¡Error! Marcador no definido.
	Bibliografía.....	120

Índice de Cuadros

Cuadro 1: Exportación del Perú con Alemania	24
Cuadro 2: Tipos de Embalaje	68
Cuadro 3: Transporte Interno	83

Índice de Tablas

Tabla 1: Modelo de Rotulado.....	57
Tabla 2: Modelo de Rotulado para Exportación.....	57
Tabla 3: Costos del Proceso de Rotulado.....	60
Tabla 4: Costo del Proceso de Empacado.....	64
Tabla 5: Proceso de Embalaje.....	69
Tabla 6: Unitarización de la Carga.....	70
Tabla 7: Costos del Proceso de Paletizado.....	75
Tabla 8: Proceso de Contenedorización.....	81
Tabla 9: Costos de Exportación.....	108
Tabla 10: Inversión Fija Tangible.....	110
Tabla 11: Inversión Fija Intangible.....	111
Tabla 12: Gastos Operativos.....	111
Tabla 13: Capital de trabajo Anual.....	112
Tabla 14: Estructura de Inversión.....	113
Tabla 15: Estructura de Inversión.....	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 16: Presupuesto de Costos.....	114
Tabla 17: Punto de Equilibrio.....	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 18: Presupuestos de Ingresos.....	114
Tabla 19: Presupuestos de Egresos.....	¡Error! Marcador no definido.

Índice de Figuras

Figura 1: Ficha Técnica	18
Figura 2: Taxonomía del Durazno (García, y otros, 2017)	20
Figura 3: Información Técnica del Durazno (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2007, pág. 4)	21
Figura 4: Exportaciones de Durazno en sus diversas Presentaciones (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2007, pág. 15)	25
Figura 5: Estructura de la Subpartida Nacional (SUNAT, 2017, pág. V)	27
Figura 6: Clasificación Arancelaria del Producto (SUNAT, 2017, pág. 60)..	28
Figura 7: Funciones de logística.....	33
Figura 8: Proceso de aprovisionamiento	35
Figura 9: Objetivos del aprovisionamiento.....	35
Figura 10: Fabricantes de Envases de Hojalata	41
Figura 11: Criterio de Calidad Proveedor de Melocotón.....	41
Figura 12: Precio Unitario de los proveedores de Melocotón	41
Figura 13: Valores Óptimos de Proveedores de Melocotón	42
Figura 14: Matriz de Selección de Proveedores de Melocotón.....	42
Figura 15: Criterio de Calidad Proveedor de Hojalata	43
Figura 16: Precio Unitario.....	43
Figura 17: Valores Óptimos de Proveedores de Envase de Hojalata.....	44
Figura 18: Matriz de Selección de Proveedores de Envases de Hojalata ...	44
Figura 19: <i>Costo de Fabricación</i>	45
Figura 20: Almacén Primario	47

Figura 21: Departamento de Compras	49
Figura 22: Diseño de Planta	54
Figura 23: Costos Fijos de Almacén.....	55
Figura 24: Etiqueta del Durazno en Almíbar.....	59
Figura 25: Ficha Técnica de Hojalata (Metal)	61
Figura 26: Ficha Técnica Embalaje Cartón Corrugado.....	67
Figura 27: Ficha técnica de Unitarización (Palet)	72
Figura 28: Ficha Técnica de Contenedor	76
Figura 29: Costos de Transporte Interno (Paita)	85
Figura 30: Líneas Navieras con Destino a Hamburgo	86
Figura 31: Terminal de Almacenamiento	87
Figura 32: Cotización de Flete Marítimo (Neptunia)	88
Figura 33: Costos Logísticos de Embarque.....	89
Figura 34: Póliza de Seguros	91
Figura 35: Líneas Navieras Perú-Alemania.....	94
Figura 36: Líneas Aéreas Perú-Alemania.....	96
Figura 37: Proceso de Importación.....	97
Figura 38: Proveedores de Servicios Logísticos.....	99
Figura 39: Secuencia Proveedor-Consumidor.....	101
Figura 40: Minoristas-Detallistas	102
Figura 41: Tiendas por Departamento.....	102
Figura 42: Identificación de Intermediación	104
Figura 43: Tendencias de Comercialización	106

Índice de Ilustración

Ilustración 1: Durazno.....	20
Ilustración 2: Imagen Referencial	70
Ilustración 3: Estiba de Palet	74
Ilustración 4: Plano de Estiba	75
Ilustración 5: Contenedor de 20”	77
Ilustración 6: Plano de Estiba de Contenedor.....	80

CAPITULO I

1. PRODUCTO A EXPORTAR

Proyecto De Exportación: Conserva de Duraznos en Almíbar, fabricado por Conservas Orgánicas Perú S. A. C. (COP S.A.C)

El presente proyecto está orientado a la exportación de melocotón en conserva al mercado de la Unión Europea, específicamente a Alemania, con la marca Wayu (en quechua significa: fruta), la empresa fabricante está constituida con la razón social: Conservas Orgánicas Perú S.A.C. La recolección del durazno, será adquirido a través de asociaciones productoras del valle Huaura-Sayán, vertiente del río Huaura, las mismas que cuentan con las certificaciones respectivas para el ingreso a la Unión Europea. Previamente el equipo técnico de COP S.A.C. hará capacitaciones y monitoreará las actividades agrícolas, para asegurar el aprovisionamiento de la materia prima que estén en óptimas condiciones para su transformación y posterior consumo. “Por parte de los productores agrarios de las diferentes Comunidades Campesinas y Asociaciones de Huaura-Sayán y los sectores público y privado para aprovechar las ventajas naturales de este potencial valle frutícola beneficiando a más de 2 mil 600 familias de toda la Cuenca”. (<https://www.midagri.gob.pe/portal/164-notas-de-prensa/2008/1828-sayan-un-importante-polo-desarrollo-fruticola-del-pais>).

Para el desarrollo de este proyecto, la producción de materia prima estará asegurada mediante los lazos comerciales con las comunidades del valle de Huaura, Oyón y Huaral, se cuenta con gran número de productores de melocotón, con quienes se realizarán trabajos organizados, mediante reuniones continuas, donde se podrá intercambiar contenidos que ayuden a mejorar las relaciones entre las unidades de producción, y poder convertirse en socios estratégicos, que promuevan mejores

vínculos comerciales, que beneficien a ambos, de esta manera se sostendrán importantes acuerdos comerciales.

1.1. Ficha Técnica Del Producto.

Es un elemento importante en el proceso de exportación, especialmente en las características de presentación de un producto, que hoy son muy reconocidas y exigidas por las empresas importadoras, ya que mediante esta se proporciona información detallada y pertinente acerca del producto a exportar así como de la empresa responsable de la realización de esta actividad, lo que brinda seguridad para ambas partes mediante la transparencia de información y presentación se reglas claras para los interesados en la información del producto.

Figura 1:

Ficha Técnica

FICHA TÉCNICA				Elaborado: Patricia Pérez Revisión: Sofía Delgado Fecha: 28/10/2022		
Fabricante	Conservas Orgánicas Perú S.A.C.					
Dirección	Av .					
Razón Social	Conservas Orgánicas Perú S.A.C.					
RUC						
Nombre del Producto	DURAZNO EN MITADES WAYU					
1. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO						
Es un producto preparado a partir de duraznos frescos pelados y exentos de pedúnculos, cortados en mitades y en cierta cantidad de albar						
2. PROCESO DE ELABORACIÓN						
El producto es empacado en envases metálicos y sometidos a proceso de esterilización comercial						
3. LISTADO DE INGREDIENTES						
Durazno en mitades, agua, azúcar y ácido cítrico						
4. ESPECIFICACIONES DE CALIDAD						
4.1. Características Físico - Químicas	Sólido soluble			17 - 22		
	pH			3.4 - 4.2		
	Acidez (expresada en ácido acético)			0.2% - 0.4%		
	Vacío (pulg - Hg)			mín. 5		
4.2. Características Microbiológicas	Plan de muestreo		Aceptación	Rechazo		
FUENTE: Resolución Ministerial N° 591-2008-MINSA	Análisis	n			c	
	Prueba de esterilidad comercial	5			0	Estéril comercialmente
4.3. Características sensoriales	Durazno fresco y maduros en mitades					
	Característico					
	Característico					
	Característico					
5. USO PRESUNTO DEL PRODUCTO/POBLACIÓN OBJETIVO						
Apto para público en general						
6. EMPAQUE						
6.1. Tipo de envase						
Empaque primario: Lata de hojalata protegido por un barniz sanitario interno como externo						
Empaque secundario: Cartón corrugado						
6.2. Identificación de lote						
Ejemplo de formato para rotulado de fecha de vencimiento y lote						
FILA	ROTULO	INTERPRETACIÓN				
1era fila	AZPHHL3214	Identificación del lote				
2da fila	VENCE: 31/07/2023	Fecha de vencimiento de la producción				
6.3. Presentación						
Caja por 12 unidades de 820 g (9.84 kg)						
6.4. Código de barras EAN 13						
WAYU DURAZNOS EN MITADES 12X820 GR 7750885006088						
7. TRANSPORTE						
Tipo de camión: cerrado						
8. CONDICIONES DE ALMACENAMIENTO						
El durazno en mitades Wayu deberá almacenarse en un lugar fresco, ventilado, seco, sin exposición al sol y humedad.						
9. VIDA ÚTIL DEL PRODUCTO						
48 meses de vida útil bajo condiciones normales de conservación y almacenamiento						

Nota: Adaptado del modelo Molitalia

Taxonomía del Durazno

Nombre Común o Vernáculo: *Durazno*

Nombre Científico o Binominal: *Prunus Persica*

Figura 2:

Taxonomía del Durazno (García, y otros, 2017)

Reino	Plantae
Filum	tracheophyta
Clase	angiosperma
Familia	Rosáceas
Orden	rosales
Genero	prunus
Especie	p. persica.

Nota: Nombre común o vernáculo

- Identificación del Producto: “Es un árbol de forma arbustiva, copa amplia y de pequeño tamaño, que crece hasta los 4.10 metros de altura, pero es muy raro que llegue a los 6.5 metros. El tronco es delgado, de corteza color gris con lenticelas (protuberancias) dispuestas de forma horizontal. Hoja verde oscuro alargada, más anchas en medio y ligeramente dobladas hacia la nervadura central, con los bordes un poco aserrados. Las flores crecen en tallos cortos en brotes laterales de 2 o 3” (García, y otros, 2017) .



Ilustración 1: Durazno

Figura 3:

Información Técnica del Durazno (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2007, pág. 4)

INFORMACIÓN TÉCNICA: DURAZNO – REGIÓN LIMA PROVINCIAS	
Nombre Comercial	Melocotón, durazno
Nombre Científico	Prunas persicae
Origen de la especie	Árbol frutal caducifolio originario de China. Lugar donde todavía hoy se encuentra la mayor diversidad genética.
Características	Es un árbol arbusto, de frutos generalmente semi-esféricos, con un surco longitudinal bien marcado, de piel lisa o pubescente y un color amarillo, rojizo o púrpura. La pulpa succulenta es blanca, amarilla o rojiza y puede estar adherida o separada de la nuez. Tiene sabor dulce y olor perfumado, variando la intensidad de acuerdo a la variedad.
Nivel de Desarrollo en Lima Provincias	Nivel IV: con oferta exportable regional y demanda internacional.
Principales zonas de Producción en Lima Provincias	En Lima Provincias se produce principalmente en la cuenca del río Huaura, en las Provincias de Huaura, Oyón y Huaral.
Producción y rendimiento agrícola en Lima Provincias	En la zona alto andina el durazno se cultiva en pequeñas parcelas de 0.1 a 3 Ha. La producción de durazno en estas zonas es de la variedad huayco, de buen sabor, agradable olor y de un color "atractivo" amarillo intenso. Es una variedad que no tiene tanta perecibilidad como el durazno California y es similar al durazno abridor. Por sus características, grado de dulzura (en promedio 12.3 ° Brix), es calificado apto para la transformación y la obtención de pulpa, néctares, mermelada o fruta seca.
Productores	Los pequeños productores de durazno de Huacho se encuentran organizados en la Asociación de Productores de Durazno de la cuenca de Huaura "PROMELH", sin embargo, la mayoría de productores se organizan de acuerdo a las comunidades campesinas a las que pertenecen.
Formas de presentación del durazno en Lima Provincias	Oferta Actual: durazno fresco en jabas de 10 kg. Oferta Potencial: Pulpa, néctares, mermelada o fruta seca.
Usos	Para el consumo humano directo y como ingrediente para la industria de alimentos, bebidas, cosméticos.
Partidas arancelarias	0809300000 Duraznos (melocotones), incluidos los grifones y nectarinas, frescos 0812902000 Duraznos (melocot.) inc. los grifones y nectarinas, conserv. provisional. impropiosp'cons.i 2008701000 Duraznos (melocotones), preparado o conservado con alcohol.2008709000 Los demás duraznos preparados o conservados de otro modo 2008702000 Duraznos en agua con adición de azúcar u otro edulcorante, incluido el jarabe
Valor nutricional y otros beneficios.	Tiene un bajo aporte de calorías, convirtiéndose en una excelente fruta para dietas de reducción. Contiene vitamina C, vitamina A, carotenoides, potasio, sodio, fósforo y vitamina B niacina. Además, posee un suave efecto laxante y purifica la piel. Una mascarilla de durazno limpia y purifica la piel
Oferta Actual y Potencial de Amazonas	En la región existen 800 hectáreas sembradas y en producción, para el 2005 la producción regional fue de 24,982 toneladas. La producción por hectárea del durazno en promedio es de 2,400 jabas de 10 kilos.
Envases de exportación	Jabas de 10 Kg.
Planta de Procesamiento	No existen plantas de procesamiento en la región por lo que se venden las jabas a los acopiadores en fresco. Existiendo mermas desaprovechadas.
Principales mercados de exportaciones directas e indirectas	En el caso de las exportaciones directas se ha destinado producción a EE. UU en el 2005 En el caso de las exportaciones indirectas se conoce que se exporta a Ecuador, Bolivia y Colombia.
Valor de exportaciones	Aunque en los registros de Lima solo figuran exportaciones de duraznos a Estados Unidos por un valor de US\$ 900, Se conoce que la mayor parte de la producción es comprada por mayoristas de Ecuador y Bolivia que viajan hasta los mismos centros de acopio regionales.
Fuentes: (i) PROMPEX (ii) Gobierno Regional de Lima Provincias, (iii) PROMELH, (iv) http://www.paraqueestebien.com/sintomas/nutricion/fruta13.htm	
Elaboración: Consorcio SASE-KIPU, diciembre 2006	



Nota: (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2007)

- Información Comercial. Es importante brindar algo de información respecto a la historia en la comercialización de este tipo de productos, como se puede ver, en los últimos cinco años, Alemania se ha mantenido como uno de los principales destinos del continente europeo, para las exportaciones peruanas. En el 2014, el Perú exportó aproximadamente, US\$ 1,234 millones de dólares a este mercado, lo que represento, un importante crecimiento, en las exportaciones de nuestro país a este destino, cercano a 5.5% respecto al año 2013, debido, básicamente, al constante aumento de las exportaciones no tradicionales a dicho mercado. (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, s/a, pág. 8). Lo cual se evidencia, con los datos proporcionados por las entidades responsables de trabajar este tipo de información, este tipo de exportaciones ha mostrado, un escenario optimista y muy alentador, debido a la gran variedad de especies nuevas, y la continua diversificación y consolidación de nuestra oferta exportable, especialmente a este tan importante mercado. Además del interesante y desarrollado, potencial comercial que existe entre ambos países. De la misma manera, en los últimos años, como se registra en el 2013 las exportaciones no tradicionales a Alemania alcanzaron los \$ 184.7 millones, lo que evidencia, un incremento, del 9% respecto al año 2012. En la actualidad existen, siete empresas navieras que son las responsables de brindar el servicio de transporte que se realiza entre estas dos importantes naciones, para el trayecto entre el Puerto de Callao y los puertos de Bremerhaven y Hamburgo en Alemania. Estas empresas, navieras, ofrecen servicios de carga, con una frecuencia semanal y un tiempo de travesía entre 19 y 33 días. Sin embargo, también existe, la naviera, American President Line – APL, que atiende el trayecto entre el Puerto de Paita y el Puerto de

Bremerhaven. (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, s/a, pág. 38).

Cuadro 1:*Exportación del Perú con Alemania*

Código del producto	Descripción del producto	Perú exporta hacia Alemania			Perú exporta hacia el mundo		
		Valor en 2019	Valor en 2020	Valor en 2021	Valor en 2019	Valor en 2020	Valor en 2021
2008702000	Frutas u otros frutos y demás partes comestibles de plantas, preparados o conservados de otro modo, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante o alcohol, no expresados ni comprendidos en otra parte.: Duraznos (melocotones), incluidos los griñones y nectarinas: En agua con adición de azúcar u otro edulcorante, incluido el jarabe	0	0	0	3.452	2.151	3
2008709000	Frutas u otros frutos y demás partes comestibles de plantas, preparados o conservados de otro modo, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante o alcohol, no expresados ni comprendidos en otra parte.: Duraznos (melocotones), incluidos los griñones y nectarinas: Los demás	0	0	0	0	39	14

Nota: ITC TRADE MAP Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas (2019 al 2021)

- Es importante señalar, que la ciudad portuaria de Hamburgo, Después de la recesión del año (2020), debido a la pandemia, se registró un significativo, crecimiento en la carga marítima, totalizando, 128,7 millones de toneladas, o casi 2% más que en el año anterior. Con 8,7 millones de TEU (contenedores estándar de 20 pies), de igual forma, es importante mencionar, que el manejo de contenedores aumentó 2,2% aproximadamente. (Portal Portuario, 2022).

- De igual forma, es de gran importancia señalar, que el transporte de mercancías por ferrocarril, alcanzó un nivel récord en 2021, con un volumen de transporte de 48,5 millones de toneladas, 4% más que el mismo periodo registrado en el año anterior, se logró además un avance del 8% para los contenedores (Portal Portuario, 2022).

- “Hamburgo está ampliando de manera impresionante su posición como el puerto ferroviario más grande del mundo. A pesar de los desafíos persistentes causados por la pandemia y las cadenas de transporte interrumpidas, se logró una nueva cifra récord para el transporte de mercancías por ferrocarril respetuoso con el medio ambiente”, dijo Ingo Egloff, CEO conjunto de HHM – Port of Hamburg Marketing (Portal Portuario, 2022).

Figura 4:

Exportaciones de Durazno en sus diversas Presentaciones (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2007, pág. 15)

Producto	Año (US dólares)						Tasa Crec % 2000-2005
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	
Destino							
	0809300000 duraznos (melocotones), incluidos los griñones y nectarinas, frescos						
Países Bajos	5				2,843	18,360	
Bélgica						3,332	
Reino Unido	4,463	8,500	61,757	56,574			
Alemania						630	
Ecuador		13,434					
Estados Unidos		13,600					
otros		21	77		7	82	
Total	4,468	35,555	61,834	56,574	2,850	22,404	1.2
	2008702000 duraznos en agua con adición de azúcar u otro edulcorante						
Total	249	14	164	2,799	1,217	764	86.3
	2008709000 los demás duraznos preparados o conservados de otro modo						
Total	3	66,309	348	774	141	186	71.8
Total general	4,719	106,108	62,346	60,147	4,208	23,354	4.8

Nota: Alemania como potencial cliente de conserva de durazno.

- Aspectos arancelarios. El Arancel de Aduanas, como es de conocimiento, es una actividad realizada de manera seria y responsable por las organizaciones debida mente asignadas para este trabajo, en el caso del pero, la responsable es la institución denominada, en base a la Nomenclatura Común de los Países Miembros de la Comunidad Andina (NANDINA), la cual para su denominación, se basa en la Nomenclatura del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, la cual se presenta en su Versión Única en español (VUESA), que a su vez tiene incorporada, la Sexta Recomendación de Enmienda del Sistema Armonizado de la Organización Mundial de Aduanas (OMA). Donde es importante indicar que la subpartida nacional se obtiene agregando dos dígitos a la subpartida NANDINA, todo con la finalidad de asignar de manera adecuada partidas y subpartidas que evites confusión en la designación de la misma, es por esta razón, que ningún producto será identificado, por el Arancel de Aduanas, sin que sean mencionados y asignados sus diez dígitos correspondientes, para su designación. Técnicamente, en ciertas situaciones, en que no ha sido necesario desdoblar la Subpartida NANDINA se han agregado ceros para completar e identificar la

subpartida nacional, de tal forma que se mantenga de manera homogénea, la designación de la cantidad de dígitos correspondiente para la designación de un producto que será comercializado en el exterior (SUNAT, 2017).

- Estructura de la SUBPARTIDA NACIONAL:

Figura 5:

Estructura de la Subpartida Nacional (SUNAT, 2017, pág. V)

DÍGITOS					DENOMINACIÓN
1° 2°					Capítulo
1° 2°	3° 4°				Partida del Sistema Armonizado
1° 2°	3° 4°	5° 6°			Subpartida del Sistema Armonizado
1° 2°	3° 4°	5° 6°	7° 8°		Subpartida NANDINA
1° 2°	3° 4°	5° 6°	7° 8°	9° 10°	Subpartida Nacional

Nota: Nomenclatura NANDINA

1.2. Clasificación arancelaria del producto

Es importante tener en consideración, que los Aranceles de Aduanas del Perú en su estructura, presenta tres columnas, las cuales corresponden a:

- El código de subpartida nacional, que permite identificarla bajo esta calificación, para su fácil ubicación y reconocimiento
- Designación de la mercancía, facilita el orden y organización de los productos por su naturaleza, brindando una adecuada orientación sobre la denominación de los productos
- La determinación del Derecho arancelario Ad Valorem (A/V) *
- *El Derecho Arancelario (A/V) ha sido expresado en porcentaje, que se aplicará sobre el valor imponible (SUNAT, 2017, pág. V).

- Según el Capítulo 20 de anexos con el subtítulo: Preparaciones de hortalizas, frutas u otros frutos o demás partes de plantas (SUNAT, 2017, pág. 58)

Figura 6:

Clasificación Arancelaria del Producto (SUNAT, 2017, pág. 60)

Código	Designación de la Mercancía	A/V
2008.7	Duraznos (melocotones), incluidos los griñones y nectarinas:	
2008.70.20.00	En agua con adición de azúcar u otro edulcorante, incluido el jarabe	6
2008.70.90.00	-- Los demás	6

Nota: Arancel del melocotón.

1.3. Control de calidad.

Para exportar a Alemania, cumpliendo los requisitos de control de calidad, este país exige ciertas certificaciones propias para garantizar la procedencia y calidad (trazabilidad) de los productos exportados, como son:

- Global GAP (Good Agricultural Practices), es un organismo, de gran prestigio y reconocimiento a nivel mundial, brinda una certificación, de carácter privado, la cual establece, los estándares voluntarios para la certificación de los procesos de producción de las empresas que elaboran o producen productos de naturaleza agrícola, además de aquellos que corresponden al sector de la acuicultura, dentro del contexto internacional.
- HACCP, es otra de las más reconocidas certificaciones, básicamente se

encarga de evaluar, el sistema de control de procesos, el cual permite identificar en donde pueden generarse los peligros referentes a la inocuidad alimentaria, que puedan presentarse, durante el proceso de producción y además se encarga de establecer una serie de controles, adecuados, que permitan prevenir y evitar la presencia de estos peligros.

- ISO, es otro de los organismos certificadores de gran prestigio a nivel internacional, está conformado, por múltiples organizaciones nacionales de estandarización, las cuales buscan, establecer estándares a nivel internacional, que permitan de manera determinante garantizar la calidad de los productos. Es importante señalar, que, dentro de los estándares más conocidos, podemos mencionar, a la ISO 9000 (Gestión de Calidad), ISO 26000 (Responsabilidad Social) y 14000 (Gestión del Medio Ambiente), por ser las más utilizadas y las de mayor utilización por la mayoría de las empresas que realizan procesos de producción, que permita garantizar la calidad de sus procesos, para ser comercializado a nivel internacional.
- LOGO ORGÁNICO DE ALEMANIA, es la denominación, que pretende, mediante este logo, brindar a los consumidores alemanes, información que les permita tener un panorama claro, uniforme, debidamente orientado, acerca de toda la información necesaria que se deba conocer, sobre los productos orgánicos y ecológicos, que puedan existir, en el mercado del comercio mundial.

DIGESA como órgano técnico normativo (Art. 25, (a) de la Ley del Ministerio de Salud, Ley 27657), está encargado del control sanitario de los alimentos

procesados. Sin embargo, “es importante señalar, que para la exportación de alimentos procesados se requiere, tener una autorización sanitaria, otorgada por el órgano competente que para estos casos es la DIGESA. Sin embargo, es importante señalar, que a tu cliente (en el extranjero), la Aduana de su país, sí le va a exigir algunos certificados, a fin se garantice la calidad e higiene del producto, dentro de los más comunes, podemos mencionar los siguientes (Global Alliance for Trade Facilitation, 2022, pág. 19).

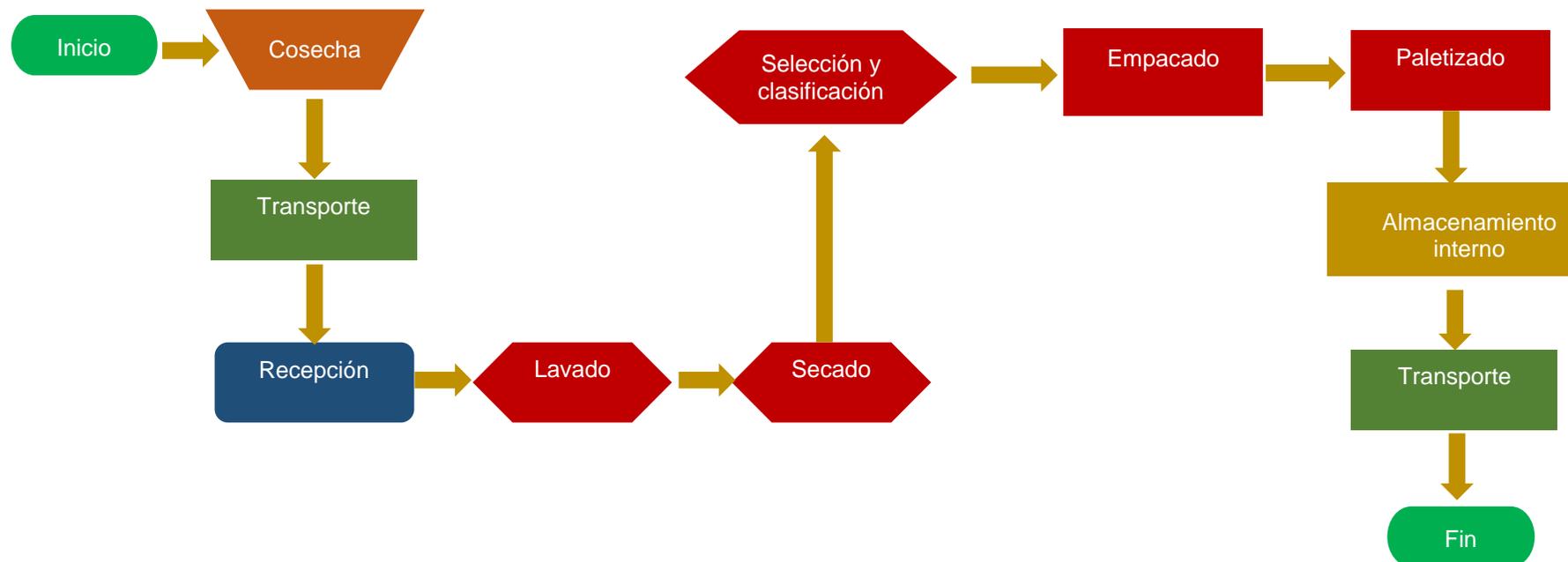
- De presentarse, la situación, que el país de destino exija un certificado o constancia oficial de exportación, con la finalidad de demostrar, la inocuidad del producto, es importante que el exportador o exportadora, deba solicitar el CSOE con arreglo al TUPA 34 del MINSA (Global Alliance for Trade Facilitation, 2022, pág. 19).
- Para esta razón, es importante, considerar como requisito indispensable, que tu establecimiento, de manera preventiva, y anticipada, cuente, con la Certificación de la Validación Oficial HACCP (TUPA MINSA 35), la cual deberá contar de manera permanente, con líneas de producción y además estas deberán, haber estado, vigentes durante el proceso de manufactura, o elaboración de los lotes a exportar (Global Alliance for Trade Facilitation, 2022, pág. 19).
- Además, frente a circunstancias, donde este es solicitado por el cliente, es necesario realizar el requerimiento, a la DIGESA un CLV con arreglo al TUPA MINSA 33, por esta razón es importante y recomendable, que el producto a exportar, cuente con el respectivo Registro Sanitario, el cual deberá estar vigente al momento de la revisión (Global Alliance for Trade Facilitation, 2022, pág. 19).

1.4. Flujograma de proceso productivo

Gráfico

1:

Flujograma del Proceso Productivo



Nota: Adaptado del (Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura, 2004, pág. 39)

CAPITULO II

2. APROVISIONAMIENTO

El aprovisionamiento según (Pau & de Navascués, 2001, pág. 59), se considera como una función destinada a poner a disposición de la empresa todos aquellos productos, que pueden ser bienes y servicios del exterior, los cuales son importantes y se necesitan, para que la empresa, pueda funcionar, y de esta manera pueda elaborar los productos finales que desea comercializar.

En cambio (Gómez R. , s/a, pág. 4) manifiesta, que, la gestión de aprovisionamiento, se refiere, al conjunto de operaciones, que las organizaciones llevan a cabo, con la finalidad de conseguir, los materiales, que consideran necesarios, para la elaboración de un producto, en el proceso de manufacturación, así mismo, para la realización de las actividades propias de la fabricación o comercialización de un producto.

Para (Chopra & Meindl, 2013, pág. 54), lo identifica, como el conjunto de procesos, en los negocios, que son necesarios, adquirir, para la elaboración de productos. Por esta razón es que los directivos, deberán, decidir primero si cada tarea dentro de los procesos de manufactura, será realizada por una fuente, con capacidad de respuesta o eficiente, y de la misma manera determinar, si la fuente a emplear, será interna o externa.

Es necesario además aclarar, que el proceso de aprovisionamiento está dentro de la logística, especialmente en “la cadena de suministros, que es el proceso, que comprende, todas las actividades comprendidas, en el flujo y transformación de bienes, desde la etapa inicial, donde ese adquiere, la materia prima (extracción) hasta que se transforma el bien, que es entregado al consumidor final (Ballou, 2004, pág. 5).

En la actualidad, se puede observar, que la logística se conoce, como un sistema integral, el cual puede adoptar distintas formas organizativas, sin embargo, cual fuese la situación, debe incidir, en tres áreas diferentes, en las que deberá, cumplir, con las siguientes funciones de manera específica y adecuada que permita la mejora de los procesos que esta realiza, como son: Aprovisionamiento, Logística Interna, Logística Externa.

En el Aprovisionamiento, destacamos: el Proceso de aprovisionamiento, los objetivos, las funciones del aprovisionamiento y su importancia.

Figura 7:

Funciones de logística

Funciones de la logística		
Área	Funciones	Descripción
	Gestión de compras	Tareas propias del aprovisionamiento que comprenden el proceso de compra industrial:
		- Especificación de necesidades.
		- Búsqueda de proveedores.
		- Determinación de las mercancías necesarias.
Aprovisionamiento	Gestión de stocks	- Realización del pedido.
		- Recepción de la mercancía.
		Determinación de los niveles de <i>stocks</i> adecuados para el funcionamiento de la empresa con el mínimo coste posible, que lleva a determinar la cuantificación y periodicidad de los pedidos.
Logística interna	Almacenaje	Ubicación, conservación y manipulación de las mercancías mientras permanecen en la empresa.
	Control de inventarios	Control y valoración de las existencias de mercancías en los almacenes en cada momento.
Logística Externa	Expedición de mercancías	Preparación de los pedidos de clientes, lo que incluye el embalaje de los productos y el etiquetado.
	Transporte y distribución	Traslado de la mercancía desde el almacén hasta el punto de destino en condiciones óptimas, tanto de tiempo y forma como de rentabilidad.
	Atención al cliente	Desarrollo del sistema de logística comercial en función de las necesidades del cliente.

Nota: (Mac Millan Education, s.f., pág. 9)

Proceso de aprovisionamiento:

El aprovisionamiento es el proceso que, de forma eficiente, lleva a cabo una empresa con la finalidad de brindar un adecuado, producto, de tal forma que esta garantice, la disponibilidad, de estos, al momento de su requerimiento, en el proceso de transformación, así como los servicios externos posteriores correspondientes, para el óptimo desarrollo de las actividades, y, de esta manera, le permita, alcanzar los objetivos, planteados por la organización (Mac Millan Education, s.f., pág. 11).

Figura 8:

Proceso de aprovisionamiento

Proceso de aprovisionamiento	
Etapa	Descripción
Identificación de necesidades	Comunicación de cada departamento de las necesidades de material para su funcionamiento.
Selección de las fuentes de aprovisionamiento	Búsqueda de los proveedores adecuados para realizar las compras o recompras necesarias para el aprovisionamiento.
Gestión de compras	Realización del pedido, control de la recepción de los materiales y validación de la operación (facturas) para que se proceda al correspondiente pago.
Gestión de <i>stocks</i>	Realización y control de las operaciones de almacenaje de las mercancías, así como de las entradas y salidas de materiales de los diferentes almacenes de la empresa.
Evaluación y control	Valoración del logro de los objetivos del proceso de aprovisionamiento y control del correcto desarrollo de las actividades de acuerdo a lo previsto.

Nota: (Mac Millan Education, s.f., pág. 11)

Objetivos de la función aprovisionamiento: su objetivo general es responder a las necesidades de la distribución, interna y externa, con eficiencia.

Figura 9:

Objetivos del aprovisionamiento

Objetivos específicos de la función Aprovisionamiento	
	- Proporcionar un flujo ininterrumpido de materiales, suministros y servicios necesarios para el funcionamiento de la empresa.
	- Mantener al mínimo los costes ocultos: costes por deterioro, robo y obsolescencia, entre otros.
	- Reducir las pérdidas de existencias al nivel mínimo posible.
	- Mantener unas normas de calidad adecuadas a la estrategia empresarial.
Aprovisionamiento	- Buscar, encontrar, mantener y gestionar proveedores idóneos.
	- Normalizar los procesos de adquisición de mercancías.
	- Comprar o alquilar los elementos y servicios necesarios al precio más bajo posible.
	- Mantener la posición competitiva de la empresa en el mercado.
	- Lograr la eficiencia en la función de aprovisionamiento y conseguir así los objetivos propuestos con el mínimo coste posible.

Nota: (Mac Millan Education, s.f., pág. 10).

Funciones del aprovisionamiento:

- Una de las más importantes y que se deberá tener en consideración al momento de realizar esta actividad, es predecir las necesidades de aprovisionamiento que tenga la organización, y determinar de manera responsable, la cantidad de stocks, que se deberá de mantener, con la finalidad de poder cubrir las necesidades asociadas a esta actividad y a las necesidades presentadas.
- Planificar y gestionar las compras, requeridas por la empresa, a fin de mantener un soporte sostenido, de los requerimientos necesarios, para garantizar un ritmo permanente, de pedidos adecuados, que asegure el mínimo de inversión que se debe realizar, de las existencias que permitan que no se presente, un desabastecimiento de las mínimas necesarias, para mantener el flujo permanente de exportación.
- De la misma manera deberá Gestionar y controlar los niveles de inventarios adecuados, y los costes correspondientes a estos, que se

requieran para la producción continua de los productos a exportar en función al requerimiento de la demanda del mercado (Mac Millan Education, s.f., pág. 13).

Importancia del Aprovisionamiento:

Para que esta función, cumpla, de manera eficiente, su función para la cual fue diseñada, debe cumplir con los siguientes aspectos:

- En primer lugar, deberá existir, una permanente y sostenida colaboración con sus proveedores.
- Desarrollo de un adecuado, diseño de estrategias de compras, las cuales deberán estar basadas, en aspectos relacionados de manera fundamental, a los avances de la tecnología, así como a la experiencia, de los gestores de las decisiones de la empresa.
- Mantener un óptimo nivel de Implementación de la calidad en los procesos de compra que la empresa realiza.
- Manejar una optimización nivel de stocks en su gestión.

Lo que permitirá de forma pertinente, obtener los siguientes beneficios:

- *Beneficios económicos:* esta implementación de proceso de gestión de aprovisionamiento, permite reducir los costes en los materiales y de esta manera permite a la dirección financiera de la empresa, mejorar su margen de maniobra.
- *Beneficios en las relaciones:* debido a que genera confianza, con sus proveedores, mejorando de esta manera las relaciones y generando beneficios económicos para la organización.
- *Beneficios técnicos:* mediante la mejora en lo que respecta, a la adquisición de los productos más adecuados, para ser empleados, en la producción de los

bienes finales, generando de manera oportuna, mayores utilidades para la empresa:

- Especialmente, en la Implementación de procesos mucho más eficientes, con una mayor calidad, que permita de forma directa, reducir los errores.
- Brinda una producción mucho más eficiente, al permitir, reducir la cantidad de residuos que este proceso pueda ocasionar en su transformación (Mac Millan Education, s.f., pág. 18).

2.1. Proveedores Potenciales

Para seleccionar proveedores potenciales la norma ISO 9001 establece que: “La organización debe evaluar y seleccionar los proveedores en función de su capacidad para suministrar productos de acuerdo con los requisitos de la organización” cita de (Gil, 2018, pág. 17).

- Según (Johnson, Leenders, & Flynn, 2012, pág. 274) considera a los proveedores potenciales, de una organización, como un conjunto de socios especiales, que permite mediante la etapa de selección de proveedores, que se concreta de manera adecuada, brinda la preparación, para que estos puedan entender y especificar las necesidades organizacionales de forma clara, por esta razón se dice que . “Si se seleccionan los proveedores correctos, todos los problemas de suministro quedarán resueltos en la empresa que lo realiza.”

- Para elegir los proveedores (Gil, 2018, pág. 17) cita a De Boer (2001): quien propone cuatro etapas para seleccionar a proveedores Las cuales son:

- Definición del Problema: Es el momento, en el cual, se debe realizar un

rastreo, profundo, de todos aquellos proveedores de cierta forma, puedan o presentan influencia en el mercado en el cual la empresa realiza sus actividades de operación (Gil, 2018, pág. 18).

- Determinación de los atributos a evaluar: en esta etapa, del proceso, los proveedores, de manera continua, presentan dos tipos de atributos, los cuales deberán ser evaluados, tomando en consideración, aspectos, de tipo cuantitativo y cualitativo (Gil, 2018, pág. 18).
- Posteriormente, se realizará la Evaluación de los proveedores, a través de una técnica: donde una vez, que estos son definidos y jerarquizados en base a los correspondientes criterios de selección, se deberá escoger a los proveedores más eficientes, mediante la aplicación de un método, que permita incrementar la eficiencia de las decisiones de compra de la empresa, partiendo de:
 - ✓ La determinación del procesamiento, más rápido y automatizado de los datos.
 - ✓ el almacenamiento, más eficiente en los procesos de decisión.
 - ✓ Minimizando, las situaciones que no sean importantes, por lo que se deberá eliminar criterios y alternativas, que resulten redundantes, en los procesos de decisión.
 - ✓ Permitir, una comunicación más eficiente y buscar justificar los resultados de las decisiones tomadas (Gil, 2018, pág. 23).
- Finalmente, para elegir un proveedor, luego de aplicar los procesos, mencionados, se deberá, seleccionar, en base a los criterios establecidos, un proveedor final (Gil, 2018, pág. 40).
- Para el análisis de los proveedores, se tomó como referencia a 3 de los

cuales se tienen los siguientes datos:

- **Asociación de Productores Ecológicos Bio Frut**

Contacto: Vidal Agapito Rodríguez

Dirección 1: Av. Prolongación Marchand s/n, La Huaca, Mala, Cañete, Lima

Dirección 2:

Teléfono: (+51 1) 530 8843 (+51 1) 9277 3096

Fax: (+51 1) 476 9570

E-mail: biofrut1@hotmail.com biofrut@ecologicaperu.com

huayuna@terra.com.pe

Sitio Web:

Productos: Manzanas, durazno, granadilla, lúcuma, membrillo

- **Asociación de Fruticultores San Miguel Arcángel**

RUC: 20600464851

Contacto: Teobaldo Calzado

Distrito: Navan-Oyón

Dirección: Jr. 1 de noviembre s/n

Web:

E-mail:

Teléfono: 956209718

- **Asociación de Fruticultores Orgánicos La Bella Carhua**

RUC: 20604880140

Contacto: Jesús León Asunción

Distrito: Cochamarca

Dirección: Caserío Bellavista s/n

Web:

E-mail:

Teléfono:

Envases de hojalata para llenado del durazno en almíbar

Figura 10:

Fabricantes de Envases de Hojalata

Empresa	Dirección	Teléfonos
Envases Los Pinos SAC	Panam. Sur Km 19 Mz F Lt 2 Lima-42	511-2873999 Fax: 511-2875940
Fábrica de Envases S. A.	Av. Néstor Gambeta 5821 Callao	511-5776211 Fax: 5776244
Fábrica de Envases de Hojalata	Av. Comandante Espinar N° 203 Of. 401 Miraflores	511-2424630 Fax: 2424062

Nota: Proveedores a nivel nacional de envases de hojalata

2.2. Matriz de selección de proveedores

Para encontrar los criterios de selección se tomarán valores óptimos en nuestra base de datos:

Figura 11:

Criterio de Calidad Proveedor de Melocotón

Código	Calidad	Puntaje
MB	Excelente	20
B	Buena	15
A	Aceptable	10
I	Inferior	5

Nota: Criterios para elegir a los proveedores de melocotón

Figura 12:

Precio Unitario de los proveedores de Melocotón

(Kg)	
Bio Frut	S/. 8.50
San Miguel Arcángel	S/. 9.90
La Bella Carhua	S/. 10.00

Nota: Para elegir al proveedor que más se acerca al rango

Figura 13:

Valores Óptimos de Proveedores de Melocotón

Valores Óptimos		
Criterios	Óptimos	Puntaje Máximo
Experiencia	10 años	20
Precio unitario	S/. 9.00	25
Calidad	MB	20
Tiempo entrega	1 Día	20
Forma de pago	90 días	15
Puntaje total		100

Nota: Para evaluar con los criterios establecidos

Figura 14:

Matriz de Selección de Proveedores de Melocotón

Criterio	Ponderación	Bio Frut		San Miguel Arcángel		La Bella Carhua	
		Valor	Puntaje	Valor	Puntaje	Valor	Puntaje
Experiencia	20%	10 años	20	15 años	20	5 años	10
Precios	25%	S/. 8.50	25	S/. 9.90	22.72	S/.10.00	22.50
Calidad	20%	MB	20	B	15	A	10
Tiempo entrega	20%	1 Día	20	2 días	10	3 días	6.67
Forma de pago	15%	90 días	15	60 días	10	120	15
Total	100%		100		77.72		64.17

Nota: Participan tres proveedores de la región Lima Provincias

Por los resultados obtenidos en la matriz de proveedores, realizados a tres asociaciones, la Asociación de Productos Ecológicos Bio Frut obtuvo **100** puntos resultado que es mayor de las otras dos asociaciones que han obtenido como puntaje 77.72 y 64.17 respectivamente. Lo que nos indica que debemos asignar nuestro pedido de melocotón al proveedor que obtuvo mayor puntaje.

De igual manera consideramos la selección de los proveedores de los envases de hojalata para el llenado de la conserva con almibar, utilizando los criterios de calidad, precio unitario y valores óptimos.

Figura 15:

Criterio de Calidad Proveedor de Hojalata

Código	Calidad	Puntaje
MB	Excelente	20
B	Buena	15
A	Aceptable	10
I	Inferior	5

Nota: Criterios para elegir al proveedor de envase de hojalata

Figura 16:

Precio Unitario.

Precio unitario	
Envases Los Pinos SAC (EPINSA)	S/. 0.44
Fábrica de Envases S. A.	S/. 0.46
Fábrica de Envases de Hojalata	S/. 0.55

Nota: Para seleccionar al que alcance el rango para proveedor de hojalata.

Figura 17:*Valores Óptimos de Proveedores de Envase de Hojalata*

Valores Óptimos		
Criterios	Óptimos	Puntaje Máximo
Experiencia	25 años	20
Precio unitario	S/. 0.48	25
Calidad	MB	20
Tiempo entrega	1 Día	20
Forma de pago	90 días	15
Puntaje total		100

Nota: Para evaluar con los valores establecidos

Figura 18:*Matriz de Selección de Proveedores de Envases de Hojalata*

Criterio	Ponderación	Envase los Pinos SAC		Fábrica de Envases SA		Fábrica de Envases de Hojalata	
		Valor	Puntaje	Valor	Puntaje	Valor	Puntaje
Experiencia	20%	35 años	20	40 años	20	10 años	8
Precios	25%	S/. 0.44	25	S/. 0.46	25	S/.0.55	21.81
Calidad	20%	MB	20	A	10	B	15
Tiempo entrega	20%	1 Día	20	3 días	6.67	2 días	10
Forma de pago	15%	90 días	15	60 días	10	70 días	11.67
Total	100%		100		71.67		66.48

Nota: Proveedores a nivel nacional

Según los resultados obtenidos, en la matriz de proveedores de hojalata para durazno, Envase Los Pinos SAC (EPINSA) obtuvo el mayor puntaje con **100** puntos seguido por sus competidores con 71.67 y 66.48 respectivamente. Lo cual nos

permite tomar la decisión de elegir a Envase los Pinos SAC como proveedor de envase de hojalata para conservas de durazno.

2.3. Costo de fabricación y/o adquisición

Para envío de conserva de durazno en almíbar cada 4 meses, es decir 3 veces al año.

Figura 19:

Costo de Fabricación

Costos de fabricación									
Materia Prima	Cantida d	Unidad	Costo por unidad	Costo Total Mensual S/.	Costo Anual S/.	Total	Costo Total Mensual \$	Costo Anual \$	Total
Melocotón	1	Kg.	S/ 3.50	S/. 35,000.00	S/. 105,000.00		\$ 9,259.26	\$ 27,777.77	
Mano de obra directa									
Ing. Planta	1	Person a	S/. 2,250.00	S/. 2,250.00	S/. 27,000.00		\$ 595.24	\$ 7,142.86	
Personal de Planta	5	Person a	S/. 1,250.00	S/. 6,250.00	S/. 75,000.00		\$ 1,653.44	\$ 19,841.27	
Costos directos de fabricación									
Azúcar industrial	20	Kg.	S/. 3.40	S/. 68.00	S/. 816.00		\$ 17.99	\$ 215.88	
Ácido Cítrico	20	Kg.	S/. 25.00	S/. 500.00	S/. 6,000		\$ 132.28	\$ 1,587.30	
Total				S/. 44,068.00	S/. 213,816.00		\$ 11,658.21	\$ 56,565.08	

Nota: 10 toneladas de melocotón

CAPITULO III

3. ALMACENAMIENTO

Es un proceso logístico, que consiste en recibir, conservar y entregar cualquier producto (materia prima, productos en curso, terminados, etc.), que será depositado, en un espacio previamente determinado para esta función, este será contenido, dentro de un mismo almacén y hasta el momento que este sea dispuesto para el consumo, para lo cual, deberá, tener un tratamiento adecuado, y brindar, información respecto a los datos generados de la mercadería (Gómez J. , 2013, pág. 120).

En cambio (Bowersox, Closs, & Cooper, 2007, pág. 212) sostienen que “en los sistemas logísticos, la percepción más adecuada de su función es para combinar el surtido del inventario para cumplir con los requerimientos de los clientes. Lo ideal es que el almacenamiento de productos se mantenga al mínimo”.

Desde el punto de vista de la cadena de suministros (Ballou, 2004, pág. 326), donde el almacenamiento es considerado como un inventario, que representa dinero en efectivo (el producto almacenado es dinero), considera que “los inventarios son acumulaciones de materias primas, provisiones, componentes, trabajo en proceso y productos terminados que aparecen en numerosos puntos a lo largo del canal de producción y de logística de una empresa”, y agrega, “Los inventarios se hayan con frecuencia en lugares como almacenes, patios, pisos de las tiendas, equipo de transporte y en los estantes de las tiendas de menudeo (Ballou, 2004, págs. 326-328)”

3.1. Estrategia de almacenamiento

Para desarrollar el almacenamiento, vamos a aplicar el concepto del *almacenamiento estratégico*, que considera la planificación de la producción, esta disminuye las interrupciones y los retrasos durante la fabricación, para reducir la necesidad general de almacenamiento y apoyar los esquemas estables de fabricación

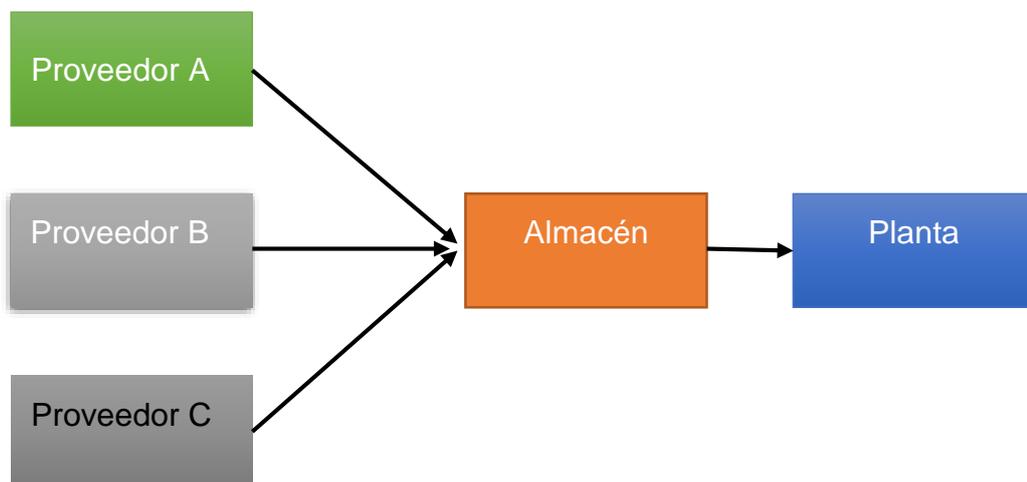
y consumo, superando la producción estacional y el consumo pasivo (Bowersox, Closs, & Cooper, 2007, pág. 213). Por consiguiente, se supera el almacenamiento pasivo a un surtido estratégico.

Para desarrollar las estrategias de compras, se define el almacenamiento estacional, por la naturaleza del producto (melocotón), de acuerdo al concepto “los duraznos se cosechan en épocas específicas, pero el consumo posterior ocurre todo el año. Se requieren almacenar un inventario para apoyar los esfuerzos de mercadotecnia. El almacenamiento proporciona un soporte del inventario, lo cual permite eficiencias en la producción dentro de las restricciones impuestas por las fuentes de materiales y los clientes” (Bowersox, Closs, & Cooper, 2007, pág. 216).

Figura

20:

Almacén Primario



Nota: Acopio del melocotón a los proveedores.

Para (Johnson, Leenders, & Flynn, 2012) el concepto de compras, está íntimamente ligado al concepto de *Administración del Suministro* como un todo, porque hace “referencia a la integración de diversas funciones relacionadas, cuya

finalidad es proporcionar materiales y servicios eficaces y eficientes a la organización” (pp. 3, 4).

Otro concepto referido a la compra es el que proponen (Pau & de Navascués, 2001), en la función de compras de una empresa “Comprar es una función que tiene como objeto adquirir aquellos bienes y servicios que la empresa necesita del exterior, garantizando el abastecimiento de las cantidades requeridas en el momento preciso y en las mejores condiciones posibles de calidad y precio (p. 59)”.

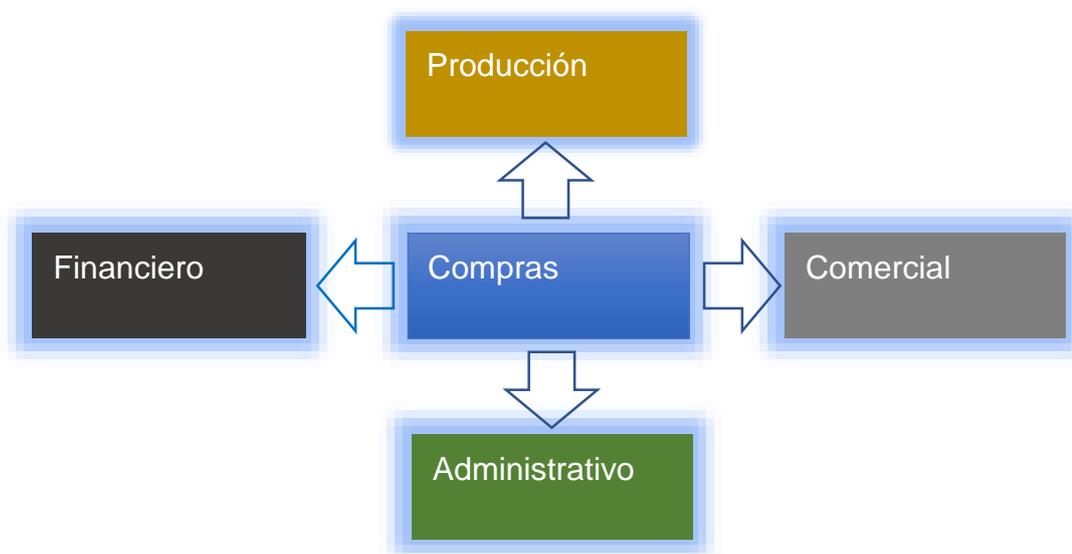
- **La función de compras**, es un componente o proceso, importante en el proceso más complejo de exportación, se encarga, de adquirir, los insumos y materiales, en la cantidad necesaria, y que contengan una alta calidad, mejor a la requerida, y al mejor precio del mercado (Gómez J. , 2013, pág. 58). Esta también incluye la gestión de recepción y almacenamiento de los materiales.

Objetivos de la función de compras

- Mantener la sostenibilidad en el abastecimiento
- Garantizar la calidad y cantidad de los suministros
- Definir el nivel de inventarios, reduciendo las pérdidas por un mal manejo de inventarios, mediante la reducción de roturas de stocks y mermas por obsolescencia y deterioro.
- Investigar sobre nuevas fuentes de suministros
- Mantener los costes de adquisición en un nivel óptimo, que garantice, los mejores resultados, de operación y permita conservar, el mantenimiento de los stocks, a niveles adecuados.
- Manejo de un Modelo horizontal de compras
- Un departamento gerencial, que se encargue de todas las adquisiciones de la empresa.

Figura 21:

Departamento de Compras



Nota: Modelo Horizontal del Departamento de Compras

- **Administrativo:** se debe entender, como que es un acto administrativo que genera, el ingreso de mercancía y la salida del correspondiente contravalor expresado en unidades monetarias, correspondientes al valor de la mercancía, en dinero (Pau & de Navascués, 2001, pág. 61).
- **Comercial:** debido, a que, la realización de compras, genera un continuo contacto comercial, con los proveedores, sean los que se mantienen en la actualidad, así como los posibles proveedores potenciales que pueda evaluar y elegir la empresa. (Pau & de Navascués, 2001, pág. 61).

- **Producción:** permite, seleccionar, aquellos proveedores, que mejor realicen y brinden, la mayor satisfacción frente a las diversas, necesidades que presente la empresa (Pau & de Navascués, 2001, pág. 61).
- **Financiero:** tiene que ver con el uso más adecuado y eficiente del capital que la empresa compromete en sus inversiones, es conocido, que la compra inmoviliza capital; es por esta razón, que su escasez obliga a limitar la cantidad de capital que se mantenga inmovilizado, a fin se permita, satisfacer otras necesidades de financiamiento de la empresa, sin que se tenga que recurrir a buscar financiamiento, en mercado externos, que represente una serie de sobrecostos que finalmente genere una pérdida de rentabilidad en la empresa (Pau & de Navascués, 2001, pág. 62).
- Respecto a los inventarios, como hemos visto en la estrategia de almacenamiento, el uso del *almacenamiento estratégico*, está relacionado sistemáticamente entre todas las áreas que intervienen en el proceso (Fig.21), que incluye el concepto de mejora continua de los procesos que identifican oportunidades de corrección, ajustes y mejoras en los procesos de negocios. Esto da pie a coordinar estrategias basadas en el tiempo (just in time o justo a tiempo). “La programación justo a tiempo (JT) es una filosofía operativa alterna al uso de inventarios, para cumplir el objetivo de contar con los bienes adecuados en el lugar adecuado en el momento adecuado” (Ballou, 2004, pág. 428).con el objetivo de tener la cantidad de materia prima o producto que se necesita en un lugar y tiempo determinado. Esta comunicación del stock real (físico) y administrativo, debe estar controlado por medios informáticos.

Los inventarios, son considerados, como acumulaciones de materias primas, las cuales pueden provenir, de provisiones, componentes, trabajo en proceso y productos terminados, los cuales, van apareciendo, en los diferentes procesos, de la producción en las organizaciones (Ballou, 2004, pág. 326)

Para (Gómez J. , 2013) son los activos de propiedad de la empresa, que se destinan a la venta, en el curso normal del negocio de la empresa, o que son consumidos en el proceso de producción, mediante su transformación o incorporación al producto, en caso se trate de una empresa dedicada a la transformación o manufactura (empresas industriales) o, en su defecto, para ser consumidas, a lo largo de la actividad empresarial (p. 96).

Desde otro análisis (Johnson, Leenders, & Flynn, 2012), consideran sumamente importante el inventario en la cadena de suministro, debido, a que mediante estos, se mejora el servicio al cliente, de la misma forma, permite disminuir, los costos totales o aumentar la flexibilidad de estos. Por esta razón, es que se considera, que una adecuada administración del inventario, requiere de una comprensión total tanto de las funciones como de las formas de mantener inventarios (p. 181).

Dentro de sus funciones podemos considerar las siguientes:

- Permite brindar u excelente servicio al cliente
- Homogenizar, los procesos productivos.
- Gestionar el riesgo, frente a la incertidumbre de la oferta y la demanda.
- Generar un adecuado empleo, para los colaboradores y equipo de trabajo, requerido.

Desde un carácter general y práctico, la función de los almacenes de materias primas, es la de evitar la interrupción del flujo logístico (Gómez J. , 2013)

Si bien es cierto existen varias formas relacionadas con el inventario, como son: Inventario de ciclo, Inventario de seguridad, Inventario estacional.

Utilizaremos el Inventario estacional para nuestros fines, ya que nos permite “acumular para contrarrestar la variabilidad estacional predecible de la demanda. Las compañías que utilizan inventario estacional lo acumulan en periodos de baja demanda y lo guardan para periodos de alta demanda cuando no tendrán la capacidad de producir lo necesario para satisfacer la demanda” (Chopra & Meindl, 2013, pág. 48).

- Almacén de materia prima

Se utiliza por la naturaleza del producto, que contienen materiales, suministros, envases, etc., que serán posteriormente utilizados en el proceso de transformación. Para obtener beneficios económicos (el almacén no aporta valor añadido al producto) del almacenamiento, debemos reducir los costos logísticos generales, mediante la:

- Consolidación y dispersión del volumen: que buscan de manera determinante, disminuir, los costos, del transporte, mediante la utilización, eficiente, de la capacidad del almacén, para agrupar de forma mucho más óptima los espacios en los embarques (Bowersox, Closs, & Cooper, 2007, pág. 214).
- Clasificación: ya que permite, organizar de una mejor forma, los fletes, mientras fluye de la fuente al punto de destino (Bowersox, Closs, & Cooper, 2007, pág. 215).

Para este primer tramo de almacenamiento, se va utilizar la clasificación recepción-entrega inmediata. Que tiene como objetivo, combinar el inventario de diversas fuentes en una clasificación determinada de forma anticipada, para un cliente

específico. “El alto grado de precisión requerida para la recepción-entrega inmediata hace que una operación exitosa dependa de la tecnología de la información” (Bowersox, Closs, & Cooper, 2007, pág. 215). Posteriormente se aplicará el *almacén de combinación* para concluir con el de *ensamblado*, como apoyo de las operaciones de manufactura.

- Área de producto terminado, para este fin es conveniente, contar, con dos temáticas: la primera deberá buscar definir la profundidad de la estantería óptima y luego obtener las dimensiones globales más adecuadas, como son las referentes a las dimensiones (largo, ancho, altura) y cantidad de pasillos que se deben mantener, para las distintas opciones de Layout, considerando distintos escenarios tanto los intensivos, en mano de obra, como los más modernos y automatizados (Gatto & Menini, pág. 32).

- Área de producción se usará el *almacenamiento extendido*. El cual emplea procesos y tecnologías que buscan, una máxima utilización del espacio y una mínima necesidad de acceso rápido. En muchos de las situaciones, es frecuente, ver que algunos productos, como los artículos estacionales, necesitan, que el almacenamiento, espere la demanda o que de ser el caso, extienda el suministro durante un periodo de tiempo (Bowersox, Closs, & Cooper, 2007, pág. 222).

3.2. Lay-out de almacén

El concepto de Lay-out se entiende, como lo correspondiente, al diseño y organización de almacenes y la disposición física de las diferentes áreas dentro del almacén, es decir, muestra de manera gerencial, la forma que se diseñara los

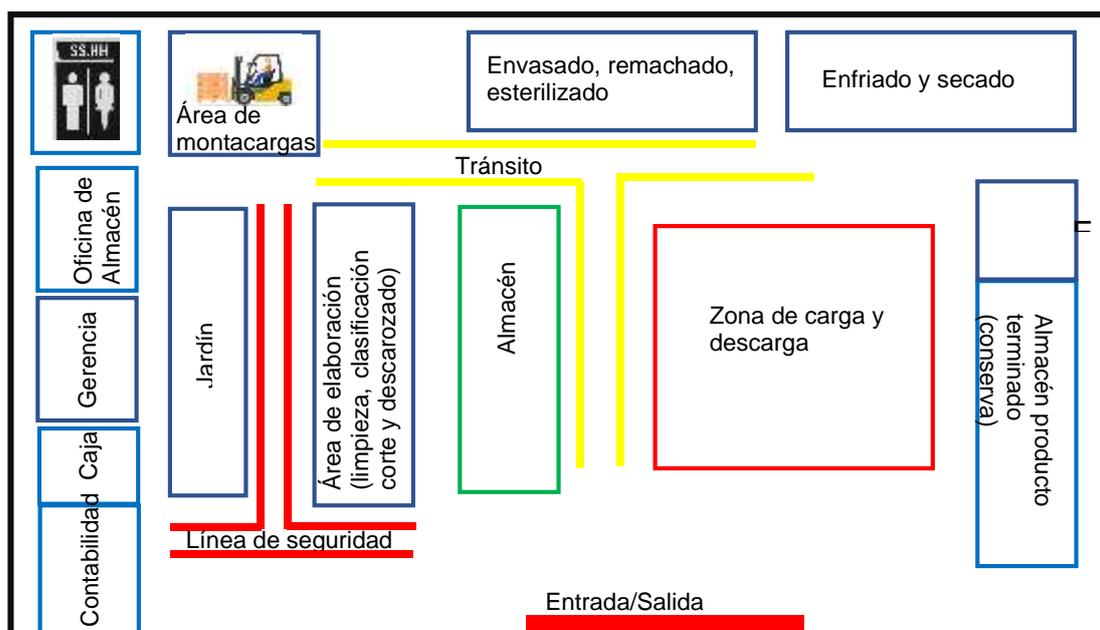
espacios y la distribución de las áreas, dentro del almacén, así como los elementos propios de los mismos (Gómez J. , 2013, pág. 131).

Lay-out de un almacén representa las áreas de almacenamiento que deben planificarse, con la finalidad de facilitar el desplazamiento y traslado de las mercancías, dentro del almacén, se entiende también como la disposición y el sistema de manejo de materiales, los cuales deberán estar integrados, teniendo énfasis en su ubicación, la cantidad, así como lo referente al diseño de los andenes de recepción y carga. (Bowersox, Closs, & Cooper, 2007, pág. 227).

Figura

22:

Diseño de Planta



Nota: Área total de la planta 3,750 m² (75x50)

3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento

Concepto	Unidad	Costo unitario	Moneda
Equipo de refrigeración	m ²	5.000.00	USD
Sistema anti incendio	Posición de pallet	80	USD
Instalación eléctrica	Posición de pallet	35	USD
Transpaleta manual	Unidad	2.000.00	USD
Transpaleta a gas	Unidad	6.500.00	USD
Estanterías selectivas	Posición de pallet	120	USD
Estanterías flow rack	Posición de pallet	300	USD
Transportadores	m	1.5	USD
Piso aislante	m ²	850	USD

Nota: Los costos incluyen la instalación de las mismas. (Adaptado del modelo (Gatto & Menini))

3.4. Costo fijo de almacén

Figura 23:

Costos Fijos de Almacén

COSTO FIJO DE ALMACÉN			
Mano de obra directa	Unidad	Costo	Moneda
Gerente	Mes	2,500.00	S/.
Contador	Mes	300.00	S/.
Jefe de Almacén	Mes	1,800.00	S/.
Auxiliar de Almacén	Mes	1,300.00	S/.
Operario de Almacén	Mes	1,250.00	S/.
Personal de Limpieza	Mes	1,250.00	S/.
Gastos fijos			
Consumo Eléctrico	Mes	35 Kw/h	S/.
Consumo agua	Mes	6m ³ /Tn	S/.

Nota: Consolidado por mes

CAPITULO IV

4. ROTULADO Y ETIQUETADO TECNICO

En nuestro país, se aplica la Norma Técnica Peruana (NTP), NTP 209.038 del 2009, para los alimentos envasados y su etiquetado. Como principio general: “Los alimentos envasados no deberán describirse ni presentarse con una etiqueta o etiquetado en una forma que sea falsa, equívoca o engañosa, o susceptible de crear en modo alguno una impresión errónea respecto de su naturaleza en ningún aspecto” (Comisión de Normalización y de Fiscalización de Barreras Comerciales No Arancelarias, 2010, pág. 4).

4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto

“Los alimentos envasados no deberán describirse ni presentarse con una etiqueta o etiquetado en los que se empleen palabras, ilustraciones u otras representaciones gráficas que se refieran o sugieran, directa o indirectamente, a cualquier otro producto con el cual pueda confundirse, ni en una forma tal que pueda inducir al comprador o al consumidor a suponer que el alimento se relaciona en forma alguna con aquel otro producto” (Comisión de Normalización y de Fiscalización de Barreras Comerciales No Arancelarias, 2010, pág. 4).

- Etiquetado. “En la etiqueta de alimentos envasados deberá aparecer la siguiente información según sea aplicable al alimento que ha de ser etiquetado, excepto cuando expresamente se indique algo diferente en una Norma Técnica Peruana, o en ausencia de ésta en una Norma individual del Codex” (Comisión de Normalización y de Fiscalización de Barreras Comerciales No Arancelarias, 2010, pág. 4).

Tabla 1:*Modelo de Rotulado*

Información del Rotulado	
Nombre del producto	Durazno en Mitades en Almíbar
País de fabricación	Producido por Conservas Orgánicas Perú S.A.C. Perú
Fecha de vencimiento	Duración 4 años (Consumir antes de la Fecha indicada en el envase)
Condiciones de Conservación	Mantener en un lugar fresco y seco
Observaciones	Una vez abierto consumir inmediatamente
Contenido neto	820 g
Nombre y domicilio legal del fabricante	Km 42 carretera Huaura Sayán Las Magnolias Mz B 5

Nota: Rotulado para el mercado interno (Nacional)

Tabla 2:*Modelo de Rotulado para Exportación*

Kennzeichnungsinformationen	
Produktname	Pfirsichhälften in Sirup
Herstellungsland	Hergestellt von Conservas Orgánicas Perú S.A.C. Peru
Verfallsdatum verbrauchen)	Dauer 4 Jahre (vor dem auf der Verpackung angegebenen Datum
Bedingungen von Erhaltung	An einem kühlen und trockenen Ort aufbewahren
Beobachtungen	Nach dem Öffnen sofort verbrauchen
Inhalt	820 gr
Name und gesetzliche Anschrift	
Hersteller	Km 42 Autobahn Huaura Sayán Las Magnolias Mz B 5

Nota: Destino Alemania

4.2. Normas técnicas aplicable (NTP 209.038)

- En este punto se hace las indicaciones respectivas a fin se tenga que brindar información homogénea a cerca de las mercaderías a exportar, dentro de esta información deberá consignarse, la siguiente información:
- El Nombre correcto del producto
- Designar la marca comercial del producto a exportar

- Marcar la Identificación completo del lote de producción correspondiente a la mercadería a exportar
- Se deberá además consignar, la Razón social de la empresa
- Detallar la Lista de ingredientes utilizados en la elaboración del producto a comercializar
- Especificaciones, respecto al contenido neto y peso escurrido, expresado en unidades del Sistema Métrico Internacional
- Especificación pertinente, acerca de la Ciudad y país de origen
- Identificación del lote
- Marcado de la fecha e instrucciones para la conservación
- Instrucciones para el uso
- Requisitos adicionales de etiquetado (Declaración cuantitativa de los ingredientes)
- Forma de conservación
- Número del registro sanitario

4.3. Proceso de rotulado

Debemos considerar que en el proceso de rotulado de los productos se debe cumplir ciertos procedimientos como cualquier “marbete, marca u otra materia descriptiva o gráfica, que se haya escrito, impresión, estarcido, marcado en relieve o en bajo relieve o adherido al producto, su envase o empaque, destinada a informar al consumidor sobre las características de un alimento” (Centro de Información y Documentación INDECOPI, 2013, pág. 4).

Figura 24:
Etiqueta del Durazno en Almíbar

Duraznos en Mitades en Almíbar
INGREDIENTES:
 Duraznos, agua, azúcar, jarabe de glucosa-fructosa, regulador de acidez (SIN 330)
 PRODUCIDO POR:
 CONSERVAS ORGÁNICAS PERÚ S.A.C.
 Km. 42 carretera Huaura Sayán Las Magnolias Mz B 5 Perú
 ORIGEN: Perú
 IMPORTADO Y COMERCIALIZADO POR:
 DURACIÓN: 4 años
 Consumir preferentemente antes de la fecha indicada en el envase

INFORMACIÓN NUTRICIONAL		
Porción: ½ taza (140 g)		
Porciones por envase: Aprox. 6 porciones		
100 g 1 Porción		
Energía (kcal)	73.3	102.6
Proteínas (g)	0.8	1.1
Grasa Totales (g)	0.22	0.31
Azúcares Totales (g)	17.3	24.3
Carbohidratos (g)	18.2	25.5
Sodio (mg)	25	35


 000123-4560000





Duraznos EN MITADES EN ALMÍBAR

Peso CONSERVAS DE DURAZNOS EN MITADES	Peso
Neto	drenado
820	480 g
Duraznos para exportación finamente seleccionados	

ALTO EN AZÚCAR

EVITAR SU CONSUMO EXCESIVO

Nota: Rotulado para la conserva de melocotón

4.4. Tiempos y Costos del Proceso de Rotulado

Según la Norma Técnica Peruana, (NTP 209.038:2009) referente a el trato de ALIMENTOS ENVASADOS. Se recomienda, la elaboración del Etiquetado, con la finalidad de brindar la información que debe llevar todo alimento envasado, que tiene como objetivo, ser destinado al consumo humano, debido fundamentalmente, a lo importante que resulta el cuidado de la salud de los ciudadanos, por esta razón que se exige el detalle de esta información y el cuidado que a esta se le brinda. Precio S/. 33,78 (Centro de Información y Documentación INDECOPI, 2013, pág. 12).

NTP 209.650:2009 ETIQUETADO. Declaraciones de propiedades. 2a. ed. (5 p.). mediante esta normativa, se trata de establecer, las correspondientes recomendaciones, que establezcan las declaraciones de propiedades, que debe llevar todo alimento envasado, que tiene como finalidad servir para el consumo humano. Precio: S/. 11,26 (Centro de Información y Documentación INDECOPI, 2013, pág. 12).

Para los costos del rotulado, consideramos 840 cajas de 12 unidades, armados de 3 filas por 4 columnas:

Tabla 3:

Costos del Proceso de Rotulado

Concepto	Cantidad (unidad)	Costo Unitario S/.	Costo Mensual S/.	Costo Anual S/.	Costo Mensual \$	Costo Anual \$
Etiquetado y Rotulado	10,080	0.25	2,520.00	7,560.00	666.67	2,000.00

Nota: Tipo de cambio \$ 3.78

5. EMPAQUE

La American Marketing Association (A.M.A.), define el **empaque** (Package) de la siguiente manera: "Contenedor utilizado para proteger, promocionar, transportar y / o identificar un producto. El empaque puede variar de un envoltorio de plástico a una caja de acero o de madera o de tambor. Puede ser primario (contiene el producto), secundario (contiene uno o más paquetes primarios) o terciario (contiene uno o más paquetes secundarios)" (Marketing-Free.Com, 2009).

También podemos considerar el empaque como un recipiente o envoltura que contiene al producto de manera temporal, para su manipulación, transporte y embalaje.

El empaque (o envase), es también, el diseño o la envoltura que se utiliza para cubrir, a un producto. Permite mantener seguro al producto y proteger a este de cualquier exposición al exterior, que pueda dañarlo. Hoy en día, es considerado, como una interesante y utilitaria herramienta de marketing (Armstrong & Kotler, 2013, pág. 204).

5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado

Empaque de hojalata (envase): Es de naturaleza, metálica, generalmente este tipo de empaque es utilizado, para brindar una alta protección, especialmente a productos muy delicados, diseñados de manera precisa, para proteger, productos sólidos, semisólidos y líquidos, susceptibles de cierre hermético (Muñoz, y otros, 2021, pág. 121).

Figura 25:

Ficha Técnica de Hojalata (Metal)

	Ficha Técnica de Empaque	
	Materia prima y/o insumo	
Descripción física del producto: Hojalata (Metal)	Recipiente rígido a base de metal que se usa para almacenar líquidos o sólidos, que puede además cerrarse herméticamente. Está formado por una delgada capa de acero (dulce) de bajo contenido de carbono recubierta de estaño. Tiene buena estanqueidad y hermeticidad. Opacidad a la luz y radiaciones. Reciclabilidad. Resistencia mecánica y capacidad de deformación.	
Características físicas del insumo: Hojalata (Metal). Según su forma: cilíndrico	Su cobertura es una medida de la cantidad de estaño que tiene depositado el material por unidad de superficie (gr/m ²). El temple representa a un conjunto de propiedades mecánicas del material como facilidad para ser trabajada sin deformarse, no romperse, etc. Se evalúan a través de la dureza del material. Para envases 55 – 60 °R (Rockwell) y para fondo de aerosoles 65 – 66 °R. • El espesor se expresa mm. y varían de 0.20 – 0.36 mm.	Diámetro (mm):100 Alto (mm): 125

Nota: Uso final del empaque, conserva de durazno en mitades en almíbar

5.2. Criterios usados para la selección del empaque

Los empaques innovadores pueden darle la ventaja a una empresa sobre sus competidores y aumentar las ventas (Armstrong & Kotler, 2013, pág. 204).

Según el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, sobre envases y embalajes para la exportación, en colaboración con la Delegación de la Comisión Europea en el Perú y UE-PERÚ/PENX, elaboraron un documento donde describen el uso de los embalajes para permitir la protección e identificación del producto con ciertas características que deben cumplir:

- Deberá satisfacer de manera determinante, las necesidades del consumidor desde toda perspectiva a considerar, como es el caso de tamaño, ergonomía,

calidad, etc.

- Deberá ajustarse, a las especificaciones recomendadas, para facilitar la carga y distribución del producto.
- Deberá adaptarse, a las especificaciones, de fabricación y envasado del producto, sea este de forma manual y automático.
- Deberá cumplir con las legislaciones vigentes.
- Deberá tener un precio adecuado, para la oferta comercial del producto.
- Deberá, ser resistente a las manipulaciones, sean por motivos de someter a la mercadería a transporte o proceso de distribución comercial (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2009).

5.3. Proceso de empaque

En el proceso de empaque de conserva de durazno en almíbar, si bien es cierto no existen normas establecidas, cada empresa tiene la potestad de acuerdo a su metodología diseñar su proceso de empaque. En nuestro caso lo podemos realizar de dos formas: mecánica o manual.

Cuando se trata de una elaboración de empaque manual, es un operador, quien se encarga de armar la caja, y lo hace de forma manual, luego, otro operario será quien se encargue, de colocar la caja abierta, posicionada en una bandeja de rodillo y posteriormente, facilite, que se pueda introducir de forma manual las latas dentro de las cajas, dejando que una cinta la traslade hacia el puesto de cierre de tapas, dependiendo del proceso de cada producto (Superintendencia de Riesgos del Trabajo, 2010, pág. 53).

“El sistema automático consiste en una máquina que es alimentada por cuatro filas con guías metálicas donde ingresan las latas que las conducen a una bandeja móvil, que tiene una profundidad para tomar tres latas por fila. Esta bandeja se eleva hacia el canasto que contiene la caja de cartón posición correcta, la bandeja introduce las latas en forma horizontal dentro de la caja. Finalizada esta acción, el trabajador oprime un gatillo donde la jaula o canasto gira 90° para depositar la caja en una bandeja de rodillos. El cierre de las tapas de las cajas se puede realizar en forma manual mediante una cinta adhesiva de polipropileno o por medio de una máquina encintadora que puede encintar ambas tapas a la vez. Una vez finalizado el encintado, el operario realiza el armado del pallet, para luego envolverlo con film de polietileno con la finalidad de estabilizar la estiba de cajas. El pallet es posteriormente transportado por medio de un auto elevador hasta el sector de depósito para su comercialización. Algunas empresas poseen el sistema de termo contracción para realizar el empaque de las estibas” (Superintendencia de Riesgos del Trabajo, 2010, págs. 53-54).

El diseño visual del empaque debe tomar en cuenta toda la información que le proporciona la mercadotecnia y aplicarla para generar más ventas.

Debe seducir y persuadir al posible comprador de realizar la compra mientras que incluye toda la información requerida por la industria.

Tabla 4:

Costo del Proceso de Empacado

Concepto	Cantidad	Costo Unitario S/.	Costo Mensual S/.	Costo Anual S/.	Costo Mensual \$	Costo Anual \$
Cajas impresas	840	0.45	378.00	4,536.00	100.00	1,200.00
Strech film	12	17.00	204.00	2,448.00	53.97	647.64
Total			582.00	6,984.00	153.97	1,847.64

Nota: Tipo de cambio \$3.78

6. EMBALAJE

Se caracteriza, por brindar el acondicionamiento, para que la mercancía, pueda agruparse, y se acondicione de manera adecuada, para que este, luego se pueda, manipular, y tenga la protección adecuada, que brinde protección, al producto a exportar. Mediante, este se preserva, la calidad de la carga, a la vez que se mantiene a buen recaudo, la misa, salvo, en todas aquellas operaciones, en las que se ve envuelta, durante el trayecto entre el exportador y el importador (RAJA Blog, 2017).

Llamado también envase terciario.

Funciones:

- **Protección de los productos:** brinda protección, el producto, debe estar resguardado, en todo momento, en que se manipula,, permitiendo, de esta manera, que lleguen a manos del comprador en las mejores condiciones (Economipedia, 2020).
- **Contener el producto:** busca garantizar, la preservación del producto, en el caso de alimentos, este, deberá, garantizar, que éstos lleguen a su destino final, conservando todas sus propiedades (Embalajes Nicolás, 2022).
- **Identificación de la mercancía:** Información importante acerca del producto y la empresa que lo manufactura, y que además es requerida por las autoridades, razón por la cual se recomienda, que este visible. Por ejemplo, características físicas, cantidades, propiedades químicas, datos del fabricante, entre otros (Economipedia, 2020).
- **Almacenamiento del producto: proceso, que busca, facilitar el almacenaje** de la mercadería, para que estos se mantengan cuidados, para la posterior utilización de los productos (Economipedia, 2020).
- **Mercadotecnia:** es el conjunto de actividades que permiten que el producto y

consumidor final, presenten una imagen que sea muy atractiva para la vista y que cause efecto positivo en los consumidores finales. En su presentación, para el consumidor final, debe contar con una presentación atractiva (Economipedia, 2020).

6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado

Figura 26:

Ficha Técnica Embalaje Cartón Corrugado

	Ficha Técnica de Embalaje	Cartón Corrugado
	Materia prima y/o insumo	
Descripción física del producto: Cartón corrugado	El cartón corrugado plano, es un material conocido en la elaboración de diversos tipos de embalajes, entre ellos conservas de durazno. El cartón también resulta conveniente para los distintos modos de transporte, incluyendo el marítimo y el aéreo. Es una estructura formada por un nervio central de papel ondulado (Papel Onda), reforzado externamente por dos capas de papel (Papeles liners o tapas) pegadas con adhesivo en las crestas de la onda.	
Características físicas del insumo: Cartón corrugado	Grosor: El material utilizado en la mayoría de los envases de cartón tiene un grosor que oscila entre los 600 a 800. (μm).	Se mide en milésimas de milímetro. (μm)
	Volumen: Generalmente el cartón de alto volumen es más rígido y grueso que el cartón del mismo gramaje pero de bajo volumen.	Se mide en metros cúbicos por Kilo (m^3 / kg)
	Gramaje: Los cartones para embalaje tiene un gramaje de $600 \text{ gr.}/\text{m}^2$	El peso del cartón es expresado en gramos por metro cuadrado (g/m^2).

Nota: Uso final del embalaje, conserva de durazno en mitades en almíbar con fines logísticos.

6.2. Criterios usados para la selección de embalaje

El material del embalaje dependerá del tipo de mercancía que se quiere preservar o transportar, mientras mayor sea el valor de la carga, más elaborado será el embalaje. En este caso usaremos el cartón corrugado, porque ofrece flexibilidad, al contener productos de conserva de durazno. Además, permite identificar los productos con facilidad y manipular la carga desde el punto de vista logístico.

6.3. Proceso de embalaje

Los tipos de embalaje se diferencian según el producto que contienen (envasado) y se pueden agrupar en 3 grandes categorías:

Cuadro 2:

Tipos de Embalaje

TIPOS DE EMBALAJE	CARACTERÍSTICAS
Embalaje primario	El embalaje primario es el que tiene un contacto directo con la mercancía, incluso pudiendo permitir su consumo directo.
Embalaje secundario	El embalaje secundario se refiere a una envoltura externa que agrupa a los paquetes primarios permitiendo su protección, por tanto sería como una capa extra al embalaje primario.
Embalaje terciario	El embalaje terciario suele contener grandes cantidades de mercancía y que permite que éstas sean almacenadas con total garantía hasta el momento de la venta

Nota: (MME Empresa de embalaje, s.f.)

El proceso de embalaje se inicia en:

- La Línea de empaque con zonas de transferencias de la fruta.
- Se utiliza materiales de embalaje adecuados (cartón corrugado).
- Se evita presionar y golpear los envases al momento de embalar
- Efectuar una selección cuidadosa del embalaje (retirando los empaques con defectos).

- Manejo adecuado del embalaje (cuidando la higiene, una adecuada iluminación, manipuleo cuidadoso).

6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje

Tabla 5:

Proceso de Embalaje

Concepto	Cantidad	Costo Unitario S/.	Costo Mensual S/.	Costo Anual S/.	Costo Mensual \$	Costo Anual \$
Cajas impresas	840	0.45	378.00	4,536.00	100.00	1,200.00
Strech film	18	17.00	306.00	3,672.00	80.96	971.52
Total			684.00	6,984.00	180.96	2,171.52

7. UNITARIZACION (Únicamente si aplica al producto)

mediante este proceso, se busca, agrupar, los productos. Como parte de las operaciones de distribución, consiste en la agrupación de mercancías en unidades superiores de carga y acondicionamiento, con la finalidad de facilitar la manipulación de la mercadería, sea esta para trasportarse, u otra circunstancia, de modo que permita proteger su integridad durante el tiempo que dure su movilización. Su uso es válido tanto para el mercado interno como para el mercado internacional (PromPerú, s.f., pág. 4).



Ilustración 2: Imagen Referencial

Tabla 6:

Unitarización de la Carga

Medida del Envase	
Diametro	10 cm.
Altura	12,5 cm.
Peso del Envase	480 gr.
Peso Bruto	950 gr.
Medida de la Caja	
Alto	14.5 cm.
Largo	41 cm.
Ancho	31 cm.
Peso de la caja	500 gr.
Resumen por Caja	
Cantidad de latas X caja	12 unid.
Peso neto X caja	11.400 Kg.
Peso bruto X caja	11.900 Kg.
Medida del Palet	
Ancho	80 cm.
Largo	120 cm.
Alto	144 mm.
Peso del Palet	25 Kg.
Resumen por Palet	
Cajas por Nivel	6
Niveles por Palet	8
Cajas por Palet	48
Latas por Palet	576 unidades
Peso por Palet	596.20 Kg.
Medidas del Contenedor 20''	
Ancho Interno	2.35 metros
Largo Interno	5.89 metros
Alto Interno	2.39 metros
Resumen del Contenedor de 20''	
Palets por Contenedor	10 palets
Cajas por Contenedor	1568 cajas
Latas por Contenedor	18,816 unidades
Cantidad en kilos por Contenedor	18,659.20 kg.

Nota: Elaboración propia.

7.1. Ficha técnica de seleccionado

Figura 27:

	Ficha Técnica de Unitarización	Palet
	Materia prima y/o insumo	
<p>Descripción física del producto: Palet (Paleta de madera)</p>	<p>Conocido también como tarima, paleta o parihuela; es un armazón de madera, plástico u otros materiales empleados en el movimiento de carga ya que facilita el levantamiento y manejo con pequeñas grúas hidráulicas, llamadas carretillas elevadoras..</p>	
<p>Características físicas del insumo: Palet (Paleta de madera)</p>	<p>Un europalet o paleta europeo tiene unas medidas de 1200 x 800 mm y suele estar representado por un pequeño sello en alguno de sus laterales con el símbolo EUR.</p>	<p>Paleta de 120x80 cm para submúltiplos de envases de 60x40 cm; 30x40 cm; 15x20 cm; etc. En cuanto al peso, un europalet ronda los 25 kg y soporta cargas de hasta 1.500 kg (y de manera estática, sin mover el pallet, de hasta 4.000 kg). Materiales: 11 tablas de madera, 9 tacos, 78 clavos</p>

Ficha técnica de Unitarización (Palet)

Nota: Europalet de madera.

7.2. Criterios usados para la selección del pallet

- Uso simple. Permiten ser utilizados tanto durante el proceso productivo, como en los de transporte y almacenamiento.
- Eleva la productividad de los medios de transporte, ya que los tiempos de carga

y descarga de mercancías se acortan.

- Eleva la rapidez de la manipulación de productos en los almacenes, elevando al mismo tiempo la productividad de la mano de obra.
- Minimización en los tiempos de las operaciones de carga y descarga, ya que se producen menos manipulaciones en la mercancía.
- Optimización del espacio de almacenamiento, es una condición importante, en el proceso de paletizado, ya que, mediante este, se busca ordenar, la carga y acondicionar, de manera funcional, el acomodo de la mercadería, mediante el uso de montacargas y facilita la inspección de esta mercadería por parte de los verificadores e inspectores de las organizaciones competentes de realizar estas tareas, así mismo permite mayores alturas del apilado.
- Reducción del riesgo de roturas y pérdidas, es importante tener un cuidado especial, durante la manipulación de las mercaderías, y al momento de realizar el transporte de estas, ya que de esta manera se permitirá realizar una mejor manipulación, y se permitirá además que se manipulen, cargas con mayor peso y volumen, que significara mejores economías y eficiencias en esta actividad tan importante el proceso de exportación de mercadería.

7.3. Proceso de paletización

Para estibar los productos de conserva de durazno en almíbar, la caja debe ubicarse con los productos en dirección vertical, de forma que, de manera permanente, este indique, la posición que debe mantener la caja, con el mensaje de “ESTE LADO ARRIBA/THIS SIDE UP” o según lo indique la simbología internacional de ubicación, esta ubicación permite optimizar los espacios, ya que de esta manera las cargas que soportan el producto de manera vertical, son mayores que ubicándolas de forma horizontal.

De presentarse problemas para la adecuada colocación de la carga, generando no lograr la estabilidad del estibado, lo que podría originar accidentes mayores que puedan no solo ocasionar accidentes trágicos, sino además , generar sobre costos en el proceso de exportación, así mismo, esto se preverá, mediante el uso de elementos adecuados para esta situaciones, como zunchos, esquineros, plástico stretch u otros mecanismos de inmovilización, es por esta razón que se recomienda, realizar el cruzamiento de las cajas en los dos o tres últimos niveles del estibado (Corona, 2010, pág. 10).

7.4. Plano de estiba del pallet

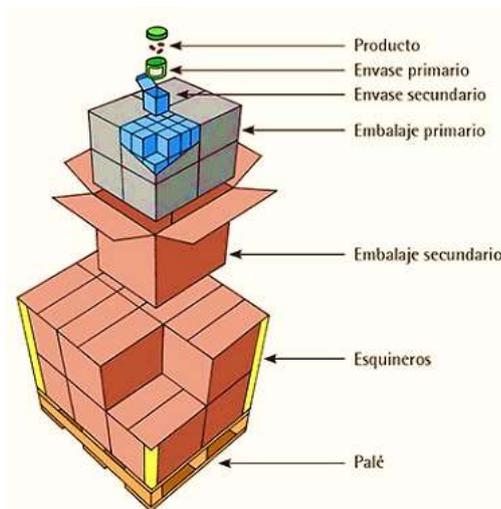


Ilustración 3: Estiba de Palet

La estiba es el proceso, que consiste en distribuir y colocar la carga de un buque, de una manera, que ocupe el menor espacio posible y además se realice, con seguridad, y sin riesgo que pueda afectar el deterioro de la mercadería, y generar costos adicionales para el empresario, mediante la implementación de estos procesos, se busca proporcionar, la seguridad del buque, así como la seguridad de la tripulación y de la carga (Universidad de Cantabria, 2022, pág. 5).

El plano de estiba, es la representación, mediante el diseño de una figura, que muestra la distribución de un área geográfica, donde deberán figurar, las bodegas del buque, además de los puntos importantes, como los lugares de estiba de las partidas

de mercancía que se embarca, así como otras áreas funcionales que se considere oportuno identificar en el plano.

Es además importante también señalar, que la mercancía que va a un mismo puerto, deberá ser marcada con pintura del mismo color, para de esta manera esta pueda ser reconocida de manera fácil, así mismo, se recomienda, que en cada partida se anota la clase de mercancía que se está exportando, así como la respectivas marcas que se deben poner en los envases (Universidad de Cantabria, 2022, pág. 6).

Ilustración 4:

Plano de Estiba



7.5. Tiempos y costos del proceso de paletizado

Tabla

7:

Costos del Proceso de Paletizado

Concepto	Cantidad	Costo S/.	Costo Mensual S/.	Costo Anual S/.	Costo Mensual \$	Costo Anual \$	Tiempo
Caja	840	0.45	378.00	1,134.00	100.00	300.00	3 días
Pallet	18	27.00	486.00	1,458.00	128.58	385.71	1 día
TOTAL		27.45	864.00	2,592.00	228.58	685.71	4 días

Nota: Tipo de cambio \$ 3.78

8. CONTENEDORIZACION (Únicamente si aplica el producto)

Contenedorización se entiende como la técnica que se emplea de manera correcta, para transportar mercancías en contenedores del mismo tamaño y forma. Es decir, se concibe, como la manera, o método de transportar mercancías, mediante la utilización, de contenedores, para poder almacenar y movilizar las mercancías.

8.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado

Figura 28:

Ficha Técnica de Contenedor

	Ficha Técnica del contenedor	Containers de 20 pies (europalet)
	Materia prima y/o insumo	
Descripción física del producto: Containers de 20 pies	Las dimensiones de los contenedores se miden habitualmente en el sistema anglosajón (pies) y se especifican tanto las dimensiones exteriores como las interiores o útiles.	
Características físicas del insumo: Containers de 20 pies	Las medidas de un contenedor de 20 pies son: Dimensiones exteriores en sistema anglosajón: 20 pies de largo x 8 pies de ancho x 8 pies y 6 pulgadas de alto.	Dimensiones interiores en sistema anglosajón: 19 pies y 4 pulgadas de largo x 7 pies y 9 pulgadas de ancho x 7 pies y 10 pulgadas de alto
	Dimensiones exteriores en sistema internacional: 6,10 metros de largo x 2,44 metros de ancho x 2,59 metros de alto	Dimensiones interiores en sistema internacional: 5,898 metros de largo x 2,352 metros de ancho x 2,393 metros de alto
	Capacidad (volumen) útil: 32,6m ³	En términos de palés europeos o europalet, cuyas medidas son de 1,2 x 0,8 metros, y siempre y cuando la carga no sobresalga por los lados, la base de un contenedor de 20 pies puede admitir hasta 11 pilas de palets europeos
Carga máxima de un contenedor de 20 pies	Un contenedor de 20 pies vacío tiene un peso o tara de 2.300 kg y admite una carga de alrededor de 28 toneladas (28.000 kg), aunque dependerá en gran parte de factores como las especificaciones o restricciones de la compañía naviera, la naturaleza de la carga o los detalles específicos del envío.	

Nota: Containers de 20 pies.

8.2. Criterios usados para la selección del contenedor

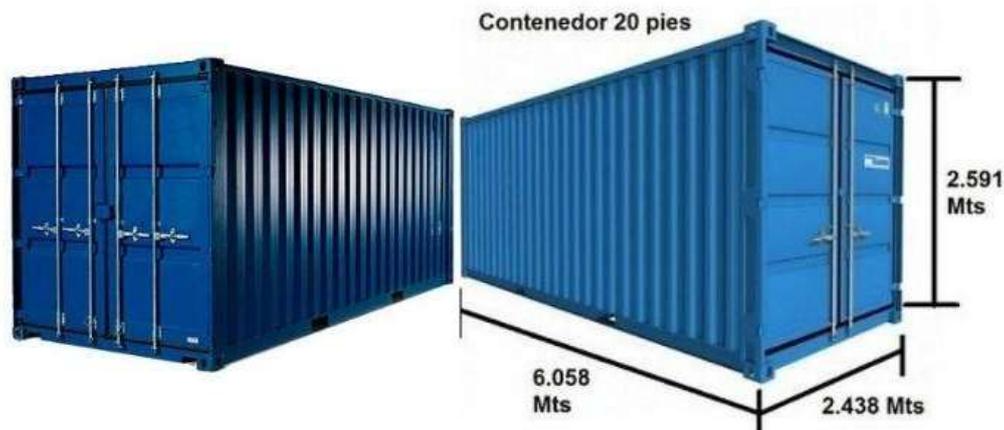


Ilustración 5: Contenedor de 20''

Para elegir el contenedor de 20'' se considera las ventajas que ofrece:

- Estos contenedores marítimos, son muy utilizados, por la seguridad que estos brindan a las mercaderías que estos transportan, debido fundamentalmente a que su cierre es totalmente hermético, sin nada de refrigeración o ventilación. Los contenedores dry van, normalmente son metálicos y presentan, una estructura simple. Está catalogada entre las tipologías de contenedores más utilizadas.
- Las dimensiones de los contenedores, reflejan las medidas de estos, es decir las dimensiones que estos disponen para poder cargar mercaderías, se determina mediante unidades anglosajonas denominadas pies, en el se deberán detallar, sus dimensiones, tanto del exterior, como las de su interior, que serán muy importantes para planificar la carga a enviar.
- Es importante manifestar, además que se recomienda, que estos no deban superar los 22.000 kg de carga neta, con la finalidad de poder brindar las condiciones óptimas de manipulación y traslado de la carga en su interior, para

este tipo de contenedores.

8.3. Proceso de contenedorización

La contenedorización, se conoce, como el proceso, que implica la forma de transportar las mercaderías, es un método de transporte de mercancías, donde para lograr este objetivo, se utilizan unos almacenes móviles denominados, contenedores. El uso de éstos es de gran valor, debido, a que facilita la cadena de suministro, logrando, que los exportadores puedan trasladar sus mercaderías de forma conjunta y con un mayor nivel de seguridad, que garantice la calidad de su mercadería, y minimice el riesgo, de deterioro o daño, permite además poder enviar las mercancías en contenedores que viajan a través de diferentes medios intermodales (MasContainer, 2020).

El proceso de contenedorización comprende dentro de sus actividades:

- La carga de la mercadería, en el lugar de producción en vez del muelle.
- El Traslado de los contenedores al puerto, mediante el uso de unidades móviles, como camiones o mediante el ferrocarril.
- El Uso de grúas de muelle, con la finalidad de levantar los contenedores dentro y fuera del barco.

Es además conveniente, contar, con el menor número de trabajadores, debido a que con menos trabajadores laborando en esta rae o proceso, se tendrá que pagar una menor planilla, y con menos tiempo invertido en los puertos, es muy probable, que se reduzca el costo del transporte en contenedores, lo que se manera determinante significa, la generación de grandes ahorros, para las empresas navieras que operan en los puertos y son las encargadas de brindar este servicio, permitiendo largamente mejoras sustanciales para sus potenciales clientes

8.4. Plano de estiba del contenedor

Dentro del plan de carga de contenedores marítimos, es importante que se cumpla con ciertas especificaciones de carácter técnico, que permitan garantizar el adecuado desplazamiento de la mercadería, así como la seguridad de la misma mediante el proceso de transporte.

Dentro de algunas de las recomendaciones importantes a tener en cuenta podemos mencionar.

- seleccionar el tipo más conveniente de contenedor.
- Elaboración de un plan de carga.
- Respetar los límites de volumen indicados.
- Respetar los límites de peso, indicados, por las entidades encargadas, de supervisar e implementar las regulaciones de transporte por carretera que se utilizarán en el tránsito.
- Distribuir de manera uniforme el peso de la carga, sobre el piso del contenedor.
- Estibar y trincar toda la carga firmemente.
- Conocer y aplicar de forma correcta, las instrucciones referentes a la manipulación de la carga.
- Estibar las mercaderías con esquinas agudas separadas de otras mercaderías más blandas. Utilizar los divisores y material de separación apropiados.
- Utilizar separadores de la carga, para evitar manipularla de manera conjunta, con la carga desagradable; que puedan generar efectos negativos en las cargas buenas, por estar juntas con cargas malas, como, por ejemplo, pieles y el carbón negro.
- Tratar en lo posible, no utilizar abrazaderas, u otros tipos de dispositivos, que suelen emplearse, en la carga, al menos que las mercaderías puedan

soportarlos.

- Evitar transportar, mercaderías que presenten, su empaquetado dañado o deteriorado, que pueda generar incidentes no deseados.
- Evitar en lo posible, estibar mercaderías mojadas y húmedas, mezcladas con mercaderías secas, por poder ocasionar, efectos negativos sobre estas.
- No utilizar plataformas o empaquetados que sean incompatibles con la carga.
- Evitar estibar las mercaderías con olores fétidos, que puedan afectar a otras mercaderías, denominados, corruptores de la mercadería sensible.
- Mantener, en orden, la documentación necesaria que sea requerida por los organismos verificadores.
- Anotar de forma correcta y ordenada, el número del precinto y el número del contenedor, en todos los documentos que se requieran para el embarque de las mercaderías a exportar.
- Evitar de manera responsable fumar, al momento que se realiza el proceso de carga, o descarga (the Logistics World, s.f.).

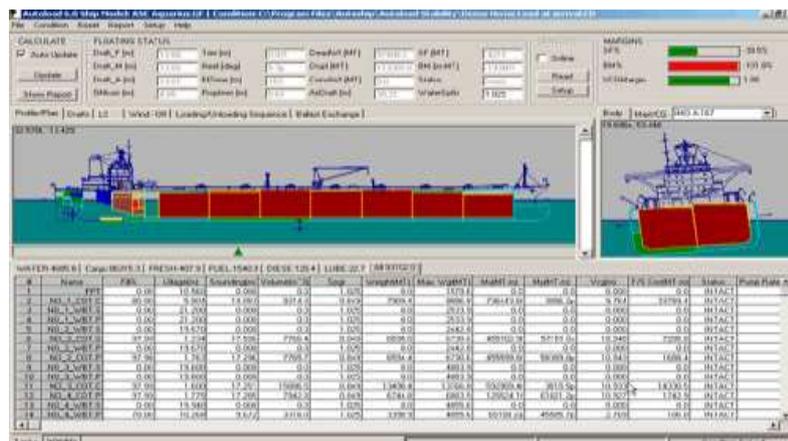


Ilustración 6: Plano de Estiba de Contenedor

8.5. Tiempo y costos del proceso de contenedorización

Se considera 3 contenedores en el proceso de envío cada 4 meses, quiere decir que se harán 3 envíos al año. Con tipo de cambio de \$ 3.78 USD

Tabla 8:*Proceso de Contenedorización*

Concepto	Cantidad	Costo Mensual S/.	Costo Mensual \$	Costo Anual S/.	Costo Anual \$	Tiempo
Contenedor	3	1,254.96	332.00	3,764.88	996.00	4 días
TOTAL		1254.96	332.00	3,764.88	996.00	4 días

Nota: En los Depósitos Temporales se incluye el pago de las tarifas del servicio estándar, precio de servicio integrado (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2015, pág. 60).

9. TRANSPORTE

Previamente para iniciar el proceso de exportación, es conveniente planificar, y detallar, la secuencia del proceso de exportación, para lo cual es importante señalar, que este ciclo se inicia, con la presencia, de un contenedor vacío, el cual puede encontrarse, en un depósito de contenedores o en la terminal, en donde se puede observar, que estos se encuentran ubicados, de manera continua, formando bloques de contenedores vacíos.

Luego, los encargados del transporte, se encargarán de llevar, previa presentación de la documentación pertinente, como lo es una orden, de entrega, un contenedor vacío del depósito de contenedores, o del terminal, lo llevaran a cargar a las instalaciones del exportador, es decir al almacén o lugar donde estos guardan la mercancía que será exportada. Una vez cargado el contenedor, el transportista, con un admítase, se encargará de llevar el contenedor, y hacerlo ingresar a la terminal. Es importante precisar que en ese documento, deberá estar indicada de forma precisa, toda la información que corresponde a ese contenedor: como la matrícula, el precinto, el puerto de carga, el puerto de descarga, el puerto de destino, el buque y la escala en la que va a embarcarse la mercadería, de manera que no se pueda presentarse una pérdida o confusión de la mercadería a transportar al mercado exterior, que pueda afectar los intereses de las empresas, que realizan la operación comercial (Gómez B. , 2017, págs. 3-4).

9.1. Proveedores del transporte interno

A continuación del subsistema de carga y descarga (dentro de una terminal), subsistema de almacenamiento y de recepción y entrega, se da paso al subsistema de transporte interno o de conexión interna. Es el que “asegura el transporte horizontal

de los contenedores entre los subsistemas anteriores. Más que estar vinculado a un espacio físico concreto, comprende la solución tecnológica adoptada en cada caso para los movimientos físicos y de información que se precisan” (Gómez B. , 2017, pág. 17).

También se entiende al transporte, como el proceso mediante el cual, se emplean, los equipos de manipulación, que ayuden, al traslado eficiente de la mercancía desde el muelle hacia la zona de almacenamiento, y viceversa, además este proceso, considera el servicio de carga y descarga de los vehículos externos a los que se los resecionan y entregan los contenedores, de la misma manera, los que implican actividades de traslado interno, de posicionado o housekeeping (Gómez B. , 2017, pág. 17).

Los sistemas de manipulación más usados son:

Cuadro 3:

Transporte Interno

Transporte interno	
<p>Straddle Carrier (SC)</p> 	<p>Es una grúa pórtico móvil rodante. Se trata de una máquina con una tarea doble, puesto que puede trasladar horizontalmente el contenedor desde el muelle al patio y también puede almacenar el contenedor en el patio.</p>
<p>Rubber-Tired Gantry crane (RTG)</p>  <p>(Transtainer)</p>	<p>Es una grúa pórtico capaz de trasladarse sobre ruedas, obteniendo una gran flexibilidad en sus movimientos dentro del área de almacenamiento de los contenedores.</p>
<p>Rail-Mounted Gantry crane</p>  <p>(RMG)</p>	<p>Es una grúa que se desplaza sobre raíles. Es muy parecida a la RTG en la operativa, pero las RMG no pueden moverse de un bloque a otro. Pueden ser de hasta 13 calles y pueden almacenar hasta seis alturas.</p>
<p>Reach stacker (RS)</p> 	<p>Es una máquina sobre ruedas que dispone de un brazo telescópico elevable sobre el cual se encuentra el spreader. Esta maquinaria da mucha flexibilidad y rapidez en la gestión de la explanada. Las pilas se limitan a 4 alturas máximo y 3 contenedores de ancho para evitar remociones.</p>

Nota: Adaptado de (Gómez B. , 2017)

9.2. Costo de transporte interno (Inland Freight)

Figura 29:

Costos de Transporte Interno (Paíta)

1. SERVICIO ESTANDAR								
Ítem	Descripción del servicio	Tipo de operación	Tipo de carga	Unidad de medida (N° 2)	NUEVO MUELLE DE CONTENEDORES			
					Aplicación		Tarifa (n°1)	
					Porción Tierra	Porción Nave	US\$	S/.
1.1.	USO DE AMARRADERO	TODOS	TODOS	US\$/Mto/hora	1.05		1.05	3.54
1.2	HANDLING/ Manipuleo/ GATE IN-OUT/ Recepción en terminal-Salida Terminal/ LINER IN-OUT/ Carga a bordo- Descarga de bordo.	EMBARQUE/ DESCARGA	CONTENEDOR	CNTR. 20' Empty	104.78	21.91	126.69	426.95
				CNTR. 40' Empty	146.36	13.20	159.56	537.72
				CNTR. 20' Full	104.78	21.91	126.69	426.95
				CNTR. 40' Full	146.36	13.20	159.56	537.72
1.3	LINER IN-OUT/ Carga a bordo- Descarga de bordo/ HANDLING/ Manipuleo	TRANSBORDO	CONTENEDOR	CNTR. 20' Empty	104.78	21.91	126.69	426.95
				CNTR. 40' Empty	146.36	13.20	159.56	537.72
				CNTR. 20' Full	104.78	21.91	126.69	426.95
				CNTR. 40' Full	146.36	13.20	159.56	537.72
1.4	EMBARQUE / DESCARGA	TODAS	CARGA GENERAL O FRACCIONADA	US\$/ TON	13.73		13.73	46.27
			CARGA RODANTE	US\$ /TON	42.23		42.23	142.32
			CARGA GRANEL SOLIDO	US\$/ TON	6.33		6.33	21.33
			CARGA GRANEL LIQUIDO	US\$/TON	1.58		1.58	5.32

Nota: Adaptado de (Servicios al Exportador, 2019, pág. 18)

9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional

Para el servicio de transporte internacional, son los agentes de carga que actúan como los intermediarios entre el exportador o importador y las empresas de transporte. “Para exportación e importación utilizando todos los medios de transporte que se requieran. Además, realizan todos los trámites necesarios para buscar la mejor ruta, separar el espacio en la nave y cubrir todas las operaciones relacionadas con el transporte internacional de mercancías” (Servicios al Exportador, 2019, pág. 7).

- **Agente de carga internacional.** – es toda Persona de carácter, natural o jurídica, que ha sido, autorizada de forma responsable por la SUNAT para encargarse, de realizar y recibir los diferentes embarques, así mismo se encargara, de consolidar, las mercancías, actuando, como operador de transporte multimodal, para lo cual deberá sujetarse, en las correspondientes normativas, así como en el marco legal, sujetándose de manera seria y responsable, a las leyes de la materia y de esta

manera tener la facultad, de emitir una serie de documentos propios de su actividad, dentro de los más importantes que podemos mencionar, están los conocimientos de embarque, la carta de porte aéreo, así mismo, la carta de porte terrestre, los certificados de recepción y sus similares (Servicios al Exportador, 2019, pág. 3).

9.4. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo

Para la cotización del flete marítimo, se ha escogido el puerto marítimo de Paita considerando que: “Las líneas navieras son un importante eslabón en la cadena de Distribución Física Internacional por vía marítima, fluvial o lacustre, teniendo la responsabilidad de transportar la carga a ellos consignada cualquiera sea su característica y según las condiciones de fletamento contratadas con el usuario, desde el puerto de embarque hasta el puerto de destino” (Servicios al Exportador, 2019, pág. 23). En el caso del puerto de Paita, las líneas navieras que presentan servicios regulares a la ciudad de Hamburgo son:

Figura 30:

Líneas Navieras con Destino a Hamburgo

Líneas Navieras	Agente Marítimo	Depósito/Terminal de Almacenamiento	Días de Tránsito
MCS	MCS Perú	LICSA	21
MAERSK LINE	MAERSK PERÚ	ALCONSA	23
Hamburg Sud	COSMOS	LICSA	22
CCNI	AGUNSA	IMUPESA	22

Nota: Líneas Navieras que operan en el puerto de Paita al Norte de Europa

Es importante en este punto mencionar, que actualmente, existen, operadores que funciona de una manera integral, contando, con socios, que brinda además , los servicios de agenciamiento de aduana, transporte interno, llenado y almacenaje en terminales extra- portuarios y traslado al terminal portuario; los cuales por su

importante tamaño y eficiencia de operaciones, de forma general, y constante, pueden y están ofreciendo, tarifas y condiciones muy ventajosa, para este servicio, así como para todos los servicios integrales correspondientes a este proceso. (Servicios al Exportador, 2019, págs. 14-15).

Es común ver que, con la finalidad de proporcionar, este servicio, los terminales, almacenan y asignan de manera exclusiva los contenedores vacíos de una determinada línea naviera, esto se realiza de manera preventiva debido a acuerdos, que han sido firmados entre estas empresas para funcionar como socios en la realización de este servicio. Es considerada, como una negociación previa y un acuerdo entre la línea naviera y el terminal (Servicios al Exportador, 2019, pág. 15).

Figura 31:

Terminal de Almacenamiento

Terminal de almacenamiento de TEU vacíos	Línea(s) Naviera(s)
NEPTUNIA	HAMBURG SUD, HAPAG LLOYD, APL, MOL, MSC
RANSA	CSAV, DOLE
APM	Maersk Line
UNIMAR	CMA-CGM
TERMINALES PORTUARIOS EUROANDINOS PAITA S.A	TODAS

Nota: Los terminales de almacenamiento también ofrecen el servicio integral de exportación (Servicios al Exportador, 2019, pág. 15)

Figura 32:

Cotización de Flete Marítimo (Neptunia)

SERVICIOS DE NEPTUNIA TERMINAL (Tarifas en S/ No Incluyen IGV)						
SERVICIO	CONCEPTO	DESCRIPCION	TARIFA/CONCEPTO/ TIPO DE CONTENEDOR			LINEA NAVIERA
			20' DRY	40' DRY	40' REE	
DEPOSITO DE CONTENEDORES VACIOS (Asignación de contenedor)	RETIRO CONTENEDOR INTEGRAL	Incluye: Handling Gate Out TPE, Manipuleo de salida de contenedor, Precinto de Seguridad.	S/877.70	S/1,128.95	S/1,128.95	MSC, HAMBURG SUD, HAPAG LLOYD, APL, MOL
	SERVICIO DE RECEPCIÓN DE CONTENEDOR MTY – GATE IN	Manipuleo de devolución de contenedor vacío, lavado a presión con agua, detergente especial de acuerdo a las manchas a remover.	S/676.70	S/676.70	S/676.70	
	GASTOS ADMINISTRATIVOS	Gastos administrativos por retiro y recepción de contenedor.	S/16.75	S/16.75	S/16.75	
SERVICIO DE EXPORTACION	SERVICIOS INTEGRADO DE DEPOSITO TEMPORAL	Incluye: Embarque de Contenedor Lleno, Tracción, Gastos Administrativos.	S/753.75	S/1,088.75	S/1,088.75	TODAS LAS LINEAS
DEPOSITO DE CONTENEDORES VACIOS (consolidación en terminal)	POSICIONAMIENTO DE CNT MTY	Incluye: Gate IN NEPTUNIA, Manipuleo de contenedor a zona de llenado	S/680.05	S/680.05	S/680.05	MSC, HAMBURG SUD, HAPAG LLOYD, APL, MOL
	SERVICIO DE LLENADO DE CONTENEDOR (CON CUADRILLA O MONTANCARGAS)	Llenado del contenedor por Neptunia con cuadrilla o montacarga.	S/211.05	S/268.00	S/0.00	
SERVICIOS ADICIONALES	MOVILIZACIÓN PARA AFORO, INSPECCIÓN, SENASA, ETC	Traslado y colocación de la mercadería en el área asignada para la inspección.	S/184.25	S/184.25	S/184.25	TODAS LAS LINEAS
	SERVICIO DE AFORO CON CUADRILLA	Retirar la mercadería del cont. con cuadrilla para la inspección respectiva y volverla a ingresar.	S/160.80	S/160.80	S/160.80	TODAS LAS LINEAS
	SERVICIO DE AFORO CON MONTACARGAS	Retirar la mercadería del cont. con montacarga para la inspección respectiva y volverla a ingresar.	S/184.25	S/184.25	S/184.25	TODAS LAS LINEAS
	SERVICIO EXTRAORDINARIO	Lunes a Viernes : a partir de las 17:00 hrs // Sabados : a partir de las 13:00 hrs. Domingos : a partir de las 00:00 hrs.	S/100.50	S/100.50	S/100.50	TODAS LAS LINEAS
	CONSUMO ENERGÍA ELÉCTRICA (Hora/Fraccion)	Incluye la conexión del contenedor reefer a las tomas del terminal y desconexión hasta su retiro.			S/43.55	TODAS LAS LINEAS
	MONITOREO EN TERMINAL (Dia/Fraccion)	Monitoreo de contenedor Reefer.			S/43.55	TODAS LAS LINEAS
	SERVICIO DE PALETIZADO	Incluye la paleta, cuadrilla para armado de paleta, ensuchado y plastificado.	S/134.00	x paleta		TODAS LAS LINEAS
	LATE ARRIVAL / PENALIDAD INGRESO CTN	Recargo por arribo tardío de la carga	S/402.00	S/402.00	S/402.00	TODAS LAS LINEAS
	ALQUILER DE Stacker	Incluye: uso de stacker para movilización de carga. (por hora)	S/723.60	S/723.60	S/723.60	TODAS LAS LINEAS
	REPESAJE	Incluye: pesaje de carga.	S/254.60	S/254.60	S/254.60	TODAS LAS LINEAS

Nota: No incluyen IGV (Servicios al Exportador, 2019, pág. 16)

Costos Logísticos de Embarque

TARIFA DEL PUERTO DE PAITA								
Tipo de cambio referencial		3.37		(En caso corresponda, se aplicará el tipo de cambio del día para realizar el cobro efectivo por la prestación del servicio)				
1. SERVICIO ESTANDAR								
Ítem	Descripción del servicio	Tipo de operación	Tipo de carga	Unidad de medida (N.º 2)	MUELLE ESPIGÓN			
					Aplicación		Tarifa (n.º1)	
					Porción Tierra	Porción Nave	US\$	S/.
1.1.	USO DE AMARRADERO	TODOS	TODOS	US\$/M ² /hora	0.61		0.61	2.06
1.2	HANDLING/ Manipuleo/GATE IN-OUT/ Recepción en terminal-Salida Terminal/ LINER IN-OUT/ Carga a bordo-Descarga de bordo	EMBARQUE/ DESCARGA	CONTENEDOR	CNTR. 20' Empty	104.78	37.49	479.27	479.45
				CNTR. 40' Empty	146.36	68.53	214.89	724.18
				CNTR. 20' Full	104.78	37.49	142.27	479
				CNTR. 40' Full	146.36	68.53	214.89	724.18
1.3	LINER IN-OUT/ Carga a bordo-Descarga de bordo/ HANDLING/ Manipuleo	TRANSBORDO	CONTENEDOR	CNTR. 20' Empty	62.30	29.35	91.65	308.86
				CNTR. 40' Empty	93.42	44.02	137.44	463.17
				CNTR. 20' Full	63.34	33.02	96.36	324.73
				CNTR. 40' Full	98.35	46.34	144.69	487.61
1.4	EMBARQUE / DESCARGA	TODAS	CARGA GENERAL O FRACCIONADA	US\$/ TON	14.33		14.33	48.29
			CARGA RODANTE	US\$/ TON	44.09		44.09	148.58
			CARGA GRANEL SOLIDO	US\$/ TON	6.62		6.62	22.31
			CARGA GRANEL LIQUIDO	US\$/TON	1.66		1.66	5.59

Nota: Desde el puerto de Paita

10. SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1. Agentes de aduana

Son personas naturales o jurídicas autorizadas por la Administración Aduanera para prestar servicios a terceros en toda clase de trámite aduanero (Congreso de la República, 2008, pág. 374899).

10.2. Costo de agenciamiento

Se refiere a las operaciones logísticas, para todas las operaciones y comunicaciones con Aduanas. Se encarga del seguimiento de la carga, desde el zarpe, numeración ante Aduanas y representación en los diferentes canales de control (Antares Aduanas, 2023).

10.3. Aseguradoras

La aseguradora de carga internacional, son las empresas, que se encargan, de otorgar un seguro, el cual deberá cubrir, todos los posibles daños o pérdidas ocasionadas a la mercancía asegurada, que pueda ser suscitada u originada, por la ocurrencia, de cualquier, hecho fortuito, súbito e imprevisto y que ocurra durante el trayecto o tránsito de la mercancía de un punto a otro (Global Comex, 2023).

10.4. Póliza de seguros (cobertura y costo)

Documento, de carácter importante, que tiene como finalidad, brindar protección, a la mercancía, en beneficio de una persona empresa u organización, este documento deberá amparar al beneficiario frente a situaciones fortuitas presentadas de manera inesperada, frecuentemente, busca proteger a la mercadería, contra riesgos de transporte y otros riesgos añadidos antes y después de la realización del servicio de transporte (Prom Perú, 2016, pág. 185).

Figura 34:

Póliza de Seguros	
Coberturas	Adicionales
<ul style="list-style-type: none"> - Todo riesgo - Stock only - Stock throughput 	<ul style="list-style-type: none"> - Robo - Daños en carga y/o descarga. - Hurto.
<ul style="list-style-type: none"> - Choque, vuelco, desbarrancamiento, y/o descamilamiento del vehículo transportador, derrumbe, caída de árboles o postes, incendio, explosión, rayo, huracán, ciclón, tomado, inundación, aluvión o alud. 	<ul style="list-style-type: none"> - Falta de entrega de bulto entero.
<ul style="list-style-type: none"> - Avería gruesa. 	<ul style="list-style-type: none"> - Desaparición.
<ul style="list-style-type: none"> - Varadura, encalladura, hundimiento o zozobra del buque o embarcación, echazón o barrido por las olas. 	<ul style="list-style-type: none"> - Exención al transportista terrestre. - Paralización del equipo frigorífico <ul style="list-style-type: none"> - Guerra y huelga. - Hechos de huelga, Lock-Out o motín o tumulto popular. - Vandalismo o hechos maliciosos

Póliza de Seguros

Nota: Adoptado del modelo (Hanseatica Compañía de Seguros S. A., 2023)

Costos

El Incoterms más utilizado es el CIF, para el transporte marítimo, que hacen mención sobre la obligación de contratar un seguro por parte del vendedor a nombre del comprador, se debe definir el importe que se debe asegurar, cuando se pacta en Incoterms CIF (Diario del Exportador, 2019).

Fórmula para asegurar el importe en Incoterms CIF o CIP

(Valor de la mercancía + costo de los fletes + valor de la prima del seguro)

Cálculo del costo de la prima neta del seguro de transportes de mercancías

Prima neta = Tasa del seguro * 110% * (Valor Mercancía + costo de los

10.5. Depósitos temporales

Son aquellas áreas, autorizados, por la autoridad aduanera, para que se descarguen mercancías y permanezcan en ese lugar, por un periodo de tiempo, corto, que deberá tener un máximo de días, durante el cual será custodiado, por órganos competentes como SUNAT, con la facilidad de pago de derechos y retiro total de la carga, en un plazo máximo de 30 días, para lo cual se deberá realizar el pago previo de un derecho, el mismo que permitirá el ingreso y custodia de la mercadería, en este almacén (Contrans, 2023).

11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO

De acuerdo a los registros de la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT), la modalidad más utilizada para el transporte de bienes entre Perú y Alemania es la marítima, con más del 95% del total del comercio entre estas dos economías, se realiza de forma, marítima. El Puerto de Hamburgo es el punto principal de entrada para los productos que se comercializan entre estas dos economías. El Puerto de Bremen/Bremerhaven es uno de los que recibe café orgánico, de nuestro país, así como productos no tradicionales, de los diferentes sectores productivos de nuestro país, como es el sector agro, pesca y confecciones (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2023).

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

Infraestructura Vial de Alemania

La red vial de Alemania está compuesta por 645.000 kilómetros de carreteras, todas estas pavimentadas. Según el Índice de Desempeño Logístico del 2016 (LPI, por su sigla en inglés), Alemania se encuentra ubicada en el primer puesto de 160 países calificados por el Banco Mundial en diferentes ámbitos logísticos con una puntuación promedio de 4,23 (legiscomex.com, 2023, pág. 1) El excelente estado de las carreteras se debe a que el asfalto junto con su base, oscilan entre los 55 y 85 centímetros de profundidad, lo que hace que no se presente, un deterioro notable y significativo, frente a la gran cantidad de tráfico, que se presenta de manera continua en estas carreteras (legiscomex.com, 2023, pág. 10)

Acceso Férreo

Para el acceso férreo, el país de Alemania, existe, un total de 41.981 kilómetros de los cuales 20.053 son electrificados, es por esta razón, que es considerado como uno de los más importantes a nivel mundial; Alemania es un miembro de la Unión Internacional de Ferrocarriles (UIC) (legiscomex.com, 2023, pág. 11), se debe conocer además, que la red ferroviaria de Alemania es la compañía Deutsche Bahn, que maneja alrededor del 80% del total del tráfico de mercancías y el 99% del tráfico total de pasajeros de larga distancia (legiscomex.com, 2023, pág. 11)..

Operaciones de Líneas Navieras entre Perú y Alemania

Actualmente son siete líneas navieras, las que ofrecen, este servicio, para la ruta o trayecto, entre el Puerto de Callao y los puertos de Bremerhaven y Hamburgo en Alemania (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2023).

Figura 35:

Líneas Navieras Perú-Alemania

HAPAG LLOYD	CLL	Semanal	23 días	HAPAG LLOYD PERÚ	T: (511) 317-4100 www.hapag-lloyd.com/es/offices T: (511) 613-6501
CMA CGM	CLL	Semanal	24 días	B&MMARÍTIMA PERÚ	http://www.cma-cgm.com/shipping/agency/Peru-102.aspx T: (511) 615-5000
MAERSK LINE	CLL	Semanal	25 días	IAN TAYLOR	http://www.empresastaylor.com/e/ T: (511) 610-7500
HAMBURG SUD	CLL	Semanal	26 días	HAMBURG SUD PERÚ	http://www.hamburg-sued.com/group/en/corporatehome/ T: (511) 611-3200
AMERICAN PRESIDENT LINE – APL	CLL	Semanal	32 días	AMERANDES	http://amerandes.com/ T: (511) 221-7561
MEDITERRANEAN SHIPPING LINE – MSC	CLL	Semanal	32 días	MSC PERÚ	www.msasperu.com T: (511) 215-4900
MITSUI OSAKA LINE – MOL	CLL	Semanal	33 días	TECNAPO	http://www.tecnapo.com/

Nota: <http://www.guiamaritima.com.pe> (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2023).

Operaciones de Líneas Aéreas entre Perú y Alemania

Las aerolíneas solo ofrecen vuelos en conexión, lo cual hace que el tiempo de arribo de los productos no sea homogéneo, sino por el contrario, varíe, dependiendo el punto de conexión entre estos países (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2023).

Todos los vuelos de transporte de mercancías por vía aérea entre Perú y Alemania parten desde el Aeropuerto Internacional Jorge Chávez en Lima y tienen como destino final el Aeropuerto de Frankfurt en la ciudad de Frankfurt (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2023).

Figura 36:

Líneas Aéreas Perú-Alemania

LÍNEA AÉREA	VÍA	FRECUENCIA	SERVICIOS	PORTAL DE LA EMPRESA
				(servicio de carga)
IBERIA	Madrid	5 X semana	Pasajeros, carga y correo	IBERIA Cargo
				https://www.iberia-cargo.com/portalcarga/portlet/es/html/main
KLM	Amsterdam	Diario	Pasajeros, carga y correo	Air France-KLM Cargo
				http://www.af-klm.com/cargo/b2b/wps/portal/b2b/
AIR FRANCE	Paris	Diario	Pasajeros, carga y correo	Air France-KLM Cargo
				http://www.af-klm.com/cargo/b2b/wps/portal/b2b/
AMERICAN AIRLINES	Dallas	Diario	Pasajeros, carga y correo	American Airlines Cargo https://www.aacargo.com/utility/sales_la
AMERICAN AIRLINES	Miami	Diario	Pasajeros, carga y correo	
UNITED AIRLINES	Houston	2 X semana	Pasajeros, carga y correo	United Airlines Cargo
				http://www.unitedcargo.com
UNITED AIRLINES	Newark	2 X semana	Pasajeros, carga y correo	

Nota: Asociación de Empresas de Transporte Aéreo Internacional – AETAI (<http://www.aetai.org/>) (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2023)

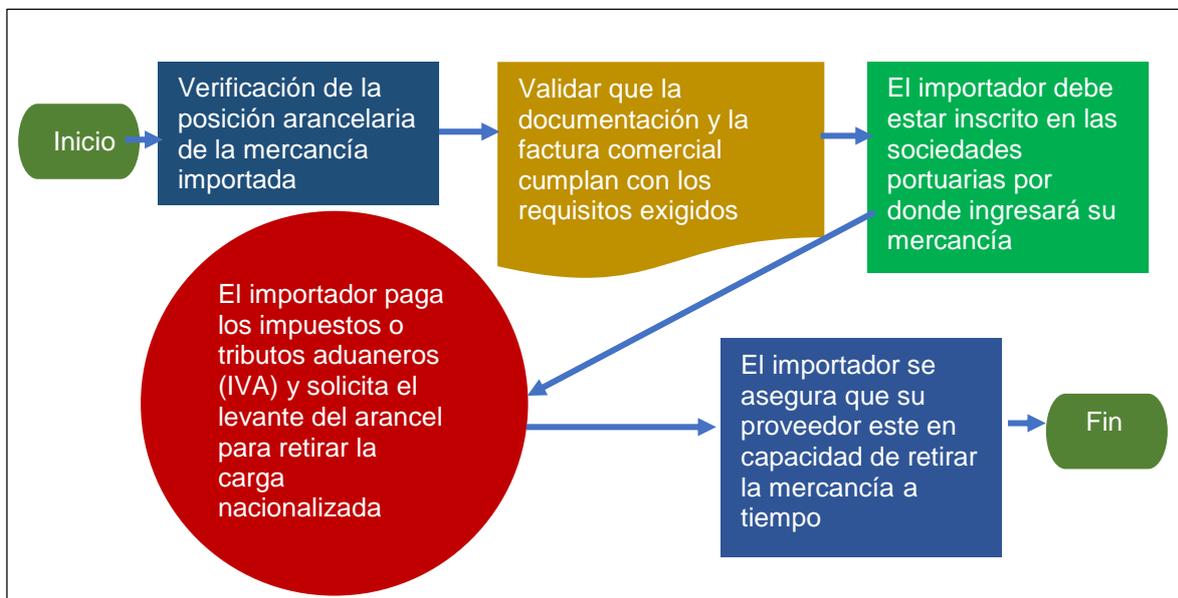
11.2. Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.

Según la información de Mincetur (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2023) “La infraestructura portuaria de Alemania, es una de las mas desarrolladas, de todo el mundo, además se encuentra entre las más impresionantes Europa. Según la Asociación Internacional de Puertos (International Association of Ports and Harbors – IAPH), los Puertos de Hamburgo y Bremen/Bremerhaven, se ubican entre los cinco puertos con mayor movimiento de contenedores en el continente europeo. Así mismo es importante mencionar, que el Puerto de Hamburgo gestionó el tráfico de 9,26 millones de TEUs, mientras que el Puerto de Bremen/Bremerhaven vio el movimiento de 5,84 millones de TEUs.

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

Figura 37:

Proceso de Importación



Nota: Adaptado de (MISIÓN PYME, 2022)

11.4. Requisitos para importar muestras sin valor comercial

La importación de muestras, sea con o sin valor comercial, se rige por el Procedimiento INTA-PE.01.01 – Despacho Simplificado de Importación, y también se puede efectuar como un envío postal, de acuerdo al Procedimiento INTA-PG.13 – Envíos o Paquetes transportados por Concesionarios Postales (SUNAT, 2023).

Requisitos (Muestras: INTAPE.01.06.)

Para el despacho de muestras sin valor comercial, es importante tener en consideración las siguientes condiciones.

Aplicar el procedimiento establecido en el Despacho Simplificado de Importación (INTA-PE.01.01) y el Procedimiento Específico de Control de Mercancías Restringidas (INTA-PE.00.06). Para la aplicación de este procedimiento se debe tener en cuenta la excepción establecida en el numeral 5 del rubro anterior, así como los demás procedimientos específicos en lo que resulte aplicable (SUNAT, 2023).

El Reconocimiento Físico Obligatorio (SUNAT, 2023).

Deben ser presentadas a despacho inutilizadas para su comercialización. En caso de no cumplir esta condición, el Especialista en Aduanas al momento del reconocimiento, procede a la inutilización de las muestras mediante cortes, perforaciones, colocación de marcas indelebles, eliminación de los seguros (en el caso de cintas), o cualquier otro medio (SUNAT, 2023).

No están sujetas al pago de derechos Ad Valorem (SUNAT, 2023), para lo cual, debe utilizarse el Código de Trato Preferencial Nacional N° 16.

Todas estas disposiciones, deberán tenerse presentes y cumplirse de ser necesarias para la utilización de este tipo de muestra sin valor comercial.

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

Figura 38:

Proveedores de Servicios Logísticos

Proveedores de Servicios Logísticos en el País Destino	
Dachser Group SE & Co. KG, Kempten:	5.600 millones de euros de facturación, Dachser es un grupo logístico de ámbito internacional con casi 31.000 empleados que cubren toda la cadena de valor de la logística. En el ámbito de la logística de contratos, Dachser también ofrece servicios de almacenamiento y gestión de almacenes (IndustryInsights. EU, 2021).
Kühne + Nagel (AG & Co.) KG, Bremen	4.400 millones de euros de facturación, con sede en Bremen, es la filial nacional alemana del Grupo Kühne + Nagel, un grupo logístico suizo originario de la ciudad hanseática. La filial alemana cubre todos los ámbitos de la logística, incluida la logística de contratos. En este segmento de negocio se gestionan 1,4 millones de metros cuadrados de almacenes (IndustryInsights. EU, 2021).
Hellmann Worldwide Logistics SE & Co. KG, Osnabrück	2.500 millones de euros de facturación, Hellmann también ofrece servicios de logística por contrato y dispone de 80 almacenes con más de 700.000 metros cuadrados de espacio de almacenamiento (IndustryInsights. EU, 2021).

Nota: Adaptado de (IndustryInsights. EU, 2021).

12. DISTRIBUCIÓN

La distribución es uno de los procesos más importantes dentro de la cadena de suministro, tiene que ver con las actividades que se llevan a cabo desde que un fabricante ha elaborado un producto y luego ha sido adquirido por el consumidor final.

Si hablamos de Distribución Física Internacional, según (Alvarez & Figueroa, 2021, pág. 57) es el conjunto de actividades requeridas para el transporte de mercancías desde un punto de destino a otro externo al país de destino; en estas actividades intervienen empresas (importadoras y exportadoras), instituciones públicas y privadas que actúan dentro de las normas establecidas para hacer posible la distribución física internacional; deja establecido que la regla de oro en la distribución física internacional es transportar la cantidad requerida del producto al lugar en donde ha sido acordado a un costo accesible, para satisfacer las necesidades de los consumidores de mercados internacionales.

12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.

Figura 39:

Secuencia Proveedor-Consumidor



Nota: Distribución Física Internacional.

12.2. Identificación y descripción de canales de distribución.

Para este tipo de operación comercial, se deberá tener en consideración, la ficha de perfil la cual debe incluir: ciudad, contacto, dirección, teléfono, fax, e-mail, numero de establecimiento o puntos de ventas, estrategias y términos de compra, cubrimiento geográfico, productos, proveedores actuales, márgenes, plazos. De acuerdo a datos facilitados por la Asociación de Comercio Exterior y Promoción de la Inversión de Alemania (German Trade and Investment – GTAI), el sector de alimentos en este país generó ingresos totales de €180,4 mil millones en el 2013. Durante ese mismo año, las importaciones del sector ascendieron a €71,5 mil millones – alrededor de un tercio de estas correspondieron a las importaciones de frutas, vegetales, pescados y mariscos, además de frutas preservadas y jugos y productos a base de vegetales (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2023).

Es de conocimiento, además , que aproximadamente el 75% de la demanda de este sector, la cubren, 5 cadenas de minoristas/detallistas: EDEKA, REWE, LIDL, ALDI y METRO – lo cual significa que concentran un alto nivel de compra (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2023).

Figura 40:

Minoristas-Detallistas

Principales Grupos Minoristas/Detallistas – Volumen de Ventas 2013

Grupo	Volumen de Ventas (en Euros billones)
Grupo EDEKA	46,1
Grupo REWE	26,8
Grupo SCHWARZ (LIDL)	26,0
Grupo ALDI	22,1
Grupo METRO	10,8
Total del Sector	155,9

Nota: Datos adaptados del (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2023)

Figura 41:

Tiendas por Departamento

Puntos de Venta del Sector de Alimentos

Puntos de Venta	% del Total
Tiendas por departamento/Hipermercados (> 2500 m2)	5,6
Super-tiendas pequeñas (1000-2499 m2)	13,5
Supermercados grandes (1000-2499 m2)	14,1
Supermercados pequeños (400-999 m2)	20,1
Tiendas de descuento	46,6

Nota: Datos adaptados (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2023)

La mejor manera de conocer a los mayoristas/importadores especializados en productos de alimentación es visitando ferias sectoriales como ANUGA, BioFach o Green Week, o participando en misiones comerciales (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2023).

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

En los mercados existen dos eslabones en los canales de distribución comercial: los minoristas y los mayoristas; en el caso específico de Alemania, según (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, s/a, pág. 55) son pocos los canales minoristas detallistas que importan directamente de países extranjeros los productos ya que suelen trabajar con brókeres/mayoristas/importadores especializados en importación de alimentos y bebidas; existen también los mayoristas/importadores que se especializan en importar productos de países ya que conocen perfectamente todo el proceso de importación tales como certificados, etiquetado y empaquetado vigentes; se recomienda identificar un mayorista para poder posicionarse del mercado alemán y llegar a las cadenas minoristas/detallistas para lograr presencia en el mercado con el producto.

Existen también las cadenas de supermercados que algunos casos contactan directamente con el proveedor extranjero para abastecerse del producto requerido, designando casi siempre al importador de su elección para que se encargue de traer los productos a Alemania.

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

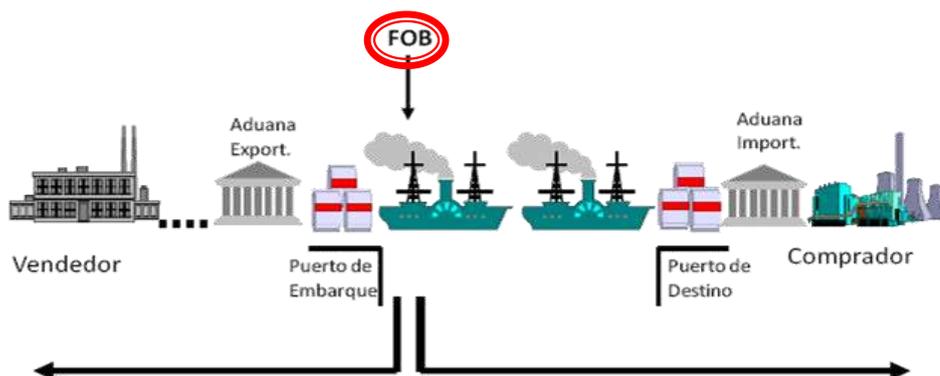
mínimos, etc.

Los incoterms son las reglas internacionales impuestas por la Cámara de Comercio Internacional (CCI) para definir los acuerdos entre compradores y vendedores en el comercio internacional, así como también las responsabilidades y obligaciones de ambos, evitando incertidumbre en el comercio (Asturias Corporación Universitaria, 2020, pág. 3)

El incoterms utilizado para la exportación de los duraznos en mitades en almíbar es el FOB (Free on Board) Franco a bordo, donde el pago del transporte principal lo realiza el comprador (Asturias Corporación Universitaria, 2020, pág. 5)

Figura 42:

Identificación de Intermediación



Nota: Guía de Incoterms FOB dato adaptado de (Asturias Corporación Universitaria, 2020)

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

Para hacer llegar los productos a los clientes en el menor tiempo posible y en las mejores condiciones de calidad, es necesario hacer uso de los canales de distribución y comercialización, se hace imperioso elegirlos bien ya que se convertirán en los socios comerciales de la empresa; la elección del tipo de canal ya sea

mayorista, minorista o electrónico va a depender del tipo de producto que se va a comercializar, el tamaño de mercado que se va a penetrar y la solvencia económica de la empresa comercializadora.

El diseñar un buen canal de distribución permite a la empresa ser competitiva en el ámbito nacional e internacional, para asegurar de esta manera el éxito en las actividades de exportación e importación de la mercancía, dependerá de la empresa decidir si las actividades de distribución las hará por su cuenta o contratará los servicios de intermediarios asegurándose de que las actividades que se desarrollan en el proceso de distribución, como es el transporte, organizar la oferta el almacenamiento, informar sobre el mercado, desarrollar el marketing y el proceso comercial para terminar con lograr la completa satisfacción del cliente, se lleven a cabo con total eficacia ya que de ello depende el posicionamiento del producto en el mercado y en el cliente.

En ese sentido, se espera de los canales de distribución múltiples beneficios que favorezcan tanto a la empresa como al consumidor, citando a <https://www.sdelsol.com/blog/tendencias/canales-de-distribucion/> podemos mencionar:

- Precios estandarizados según el criterio de compra del consumidor.
- El fabricante obtiene fuerza de ventas sin invertir en ello.
- Mayor presencia de Marketing por parte del mayorista o minorista.
- Atención postventa al cliente en el lugar donde se compre, a pesar de que el producto sea de otro continente.
- Los intermediarios pueden ofrecer a los consumidores que serían incapaces de fabricar o vender a bajo coste sin los fabricantes.

-Las acciones conjuntas con el mayorista o minorista ayudan al fabricante a reforzar la imagen de su producto.

Como vemos los canales de distribución juegan un papel muy importante y son muy necesarios para la comercialización de los productos, sin embargo, en materia de evolución, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución, se hace necesario contar con una buena planificación estratégica y logística además de una adecuada distribución que permita evitar pérdidas, además de los famosos quiebres de stock y que al final se incumpla con el cliente que nos solicita los productos, y por ende incumplir con el consumidor final.

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

Figura 43:

Tendencias de Comercialización

Digitalización del cliente	Hay que hablar de la omnicanalidad y su impacto, tanto en el comercio mayorista como minorista. La pandemia ha acelerado el uso de múltiples canales de compra. Hace que los mayoristas y el entorno de la distribución, en general, sigan apostando por la apertura de nuevos canales de venta (dir&ge, 2021).
Apertura del negocio al cliente final	Ahora es común ver cómo en el almacén se instalan, por ejemplo, diferentes puntos de venta, también para clientes finales. Teniendo en cuenta esta "diversificación" del mayorista es importante facilitar el trabajo en tiempo real, conectividad técnica, centralización de la información (dir&ge, 2021)
Deslocalización geográfica del negocio	El cliente digital es un cliente que está en todas partes. Esto se ve acompañado, no solo de que el canal sea digital, sino de una verdadera revolución logística. Esta potencialidad hace que muchas pymes estén tomando decisiones en este sentido (dir&ge, 2021).
Optimización de procesos	La tecnología que es, la que permite acelerar esa optimización de procesos: de compra, de almacén, administrativos de facturación o control de cajas o rentabilidad financiera (dir&ge, 2021).
Análisis del dato	Primero, porque la competencia está muy preparada para analizar el dato, sacar conclusiones y reaccionar. El análisis del dato es lo que da opciones para reaccionar. Segundo, porque, en el caso de los mayoristas, un mercado maduro y con márgenes estrechos, en el que es necesario ampliar los canales de venta, resulta crucial, analizar y controlar la rentabilidad de cada canal (dir&ge, 2021).
Integración en centrales de compra	En una actividad madura, la rentabilidad vendrá marcada por la capacidad de compra que se tenga. Esta capacidad será menor si las decisiones se toman en solitario. Y mayor si se actúa bajo el paraguas de las centrales de compra con más poder de negociación (dir&ge, 2021).
Búsqueda de nuevas fórmulas de facturación recurrente	Plataformas con cuotas muy asequibles que proporcionan productos de alta calidad. Esto permite posicionamiento, recurrencia en la facturación, previsión de ingresos. Cada factura es en sí misma pequeña. Pero la acumulación proporciona una gran estabilidad al negocio. En el ámbito de los mayoristas, existe una versión concreta de este modelo de negocio, con una clara orientación al servicio (dir&ge, 2021).

13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

Al fijar el precio de la conserva de durazno, se le agrega un margen de ganancia sobre el costo de exportación de 10,080 unidades en envases de hojalata de 820 gr. c/u. Para exportar aproximadamente 30,240 unidades de conserva de durazno en almíbar anualmente, lo que significa cada 4 meses para cubrir con 3 embarques anuales.

Se detalla los costos importación con un margen de ganancia del 45%, así estaríamos fijando el precio del producto.

Tabla 9:

Costos de Exportación

Costos de Exportación		
Descripción		Importe \$
Costos de producción		
- 10,080 Unid. Conserva	\$ 1.15	11,592.00
		11,592.00
Costos de comercialización y distribución		
Envases	516.27	
Etiquetas	666.67	
Flete interno	380	
Certificado de origen	13	
Comisión Ag. Aduana	200	
Gastos portuarios/CTN 20'	920	
Gastos administrativos	20	
Gastos de estiba y carga	70	2,785.94
Costos financieros		
Cobranza documentaria	250	250
Costo total FOB		14,627.94
Utilidad 45%		19,747.71
Precio total FOB		34,375.65

Nota: Matriz de Costos de Exportación adaptado del modelo (Mayaute, 2017, pág. 56).

14. VALUACION ECONOMICA FINANCIERA

14.1. Inversión fija

14.1.1. Activos tangibles

Son aquellos activos susceptibles de ser tocados, sean bienes o propiedades de la empresa (Mayaute, 2017, pág. 74).

En la valuación económica financiera, se presentan los activos de la empresa Conservas Orgánicas Perú S.A.C. (Wayu) con los que da inicio a sus actividades, que se irá incrementado según el crecimiento de la empresa.

Tabla 10:

Inversión Fija Tangible

Inversión de activos tangibles						
Concepto	U. M	Cantidad	Precio unitario	Sub-Total	Total S/.	Total USD
Equipos					S/.	USD 1,047.62
					3,960.00	
Computadoras	Unidades	2	S/. 1,600.00	S/.		
				3,200.00		
Impresora Epson	Unidades	1	S/. 600.00	S/.		
				600.00		
Teléfonos para anexos	Unidades	2	S/. 80.00	S/.		
				160.00		
Muebles y enseres					S/.	USD 677.25
					2,560.00	
Escritorios de oficina	Unidades	4	S/. 320.00	S/.		
				1,280.00		
Sillas de oficina	Unidades	4	S/. 150	S/.		
				600.00		
Estantería	Unidades	2	S/. 200.00	S/.		
				400.00		
Extintor	Unidades	2	S/. 140.00	S/.		
				280.00		
Accesorios de oficina					S/.	USD 75.88
					286.80	
Tachos de basura	Unidades	4	S/. 35.00	S/.		
				140.00		
Lapiceros	Unidades	24	S/. 0.70	S/.		
				16.80		
Archivadores	Unidades	20	S/. 3.00	S/.		
				60.00		
Hojas bond (500 unidades)	Unidades	5	S/. 14.00	S/.		
				70.00		
Inversión Activo Tangible					S/.	USD. 1,800.76
					6,806.80	

Nota: Adaptado del modelo (Mayaute, 2017, pág. 74)

14.1.2. Activos Intangibles

Son activos que no pueden ser tocados, como patentes, marcas registradas, franquicias (Mayaute, 2017, pág. 75).

En la siguiente tabla se puede apreciar los gastos de constitución de la empresa y el registro de marca.

Tabla 11:

Inversión Fija Intangible

Inversión de Activos Intangibles					
Concepto	Cantidad	Precio unitario	Sub-Total	Total	Total \$
Intangibles				S/. 2,479.99	USD 656.09
Constitución de la Sociedad	1	S/. 500.00	S/. 500.00		
Gastos de Organización (RUC, Licencia)	1	S/. 890.00	S/. 890.00		
Trámites Municipales	1	S/. 190.00	S/. 190.00		
Registro de Marca (Wayu)	1	S/ 534.99	S/. 534.99		
Permiso Digesa	1	S/. 365.00	S/. 365.00		
Inversión Activo Intangible				S/. 2,479.99	USD 656.09

Nota: Adaptado del modelo (Mayaute, 2017, pág. 75).

14.2. Capital de Trabajo

Es el dinero disponible que la empresa utiliza para seguir reinvertiendo y mantener las operaciones del negocio (Mayaute, 2017, pág. 76)

Tabla 12:

Gastos Operativos

Concepto	Costo anual S/.	Costo anual \$
Costo de fabricacion	105,000	27,167
Costo de personal	124,778	32,284
Material indirecto	263	68
Gastos fijos	26,040	6,737
Costo de exportacion	152,609	39,485
Costos administrativos	172	45
Total	408,862	105,786

Nota: Adaptado del modelo (Mayaute, 2017, pág. 76).

Con un monto de USD **75,567.36** como capital de trabajo la empresa, conseguirá crecimiento.

14.3. Inversión Total

Viene a ser el dinero inicial para operar una empresa, que permite la implementación de las áreas y los procesos necesarios (Mayaute, 2017, pág. 77).

Es uno de los componentes, mas importantes a tener en cuenta, al momento de realizar un proyecto de exportación, son las distintas inversiones que se deben realizar para que este se lleve a cabo y que han sido estimados de manera predeterminada, en base a la investigación pertinente, que permita tener una base, respecto a los principales egresos generados en esta actividad

Es la forma de registrar todos, los costos propios de la implementación o puesta en marcha de un proyecto de inversión, donde se registran y determinan, todos los egresos correspondientes a la realización del proyecto de exportación

Tabla 13:

Inversión total

Inversion total	Total S/	Total \$
Inversion intangible	2,479.00	641.40
Inversion tangible	6,806.80	1,761.14
Capital de trabajo	408,861.80	105,785.72
Total	418,147.60	108,188.25

Nota: Adaptado del modelo (Mayaute, 2017, pág. 77)

14.4. Estructura de Inversión y Financiamiento

De acuerdo a la estructura presentada la inversión y financiamiento será de: 60% inversión cubierto con el banco, el 40% con capital propio (Mayaute, 2017, pág. 77).

Tabla

14:

Estructura de Inversión

Fuente de inversion	Participacion	Aporte S/.	Aporte \$
Capital propio	40%	167,259.04	43,275.30
Financiamiento bancario	60%	250,888.56	64,912.95
Total		418,147.60	108,188.25

Nota: Adaptado del modelo (Mayaute, 2017, pág. 77).

14.5. Presupuesto de Egresos

Aquí se muestra, cuanto costara producir nuestro producto anualizado y proyectado hasta el 2028

Tabla 15:

Presupuesto de Egresos

PRESUPUESTO DE EGRESOS					
	2023	2024	2025	2025	2027
I. COSTO DEL SERVICIO	292,221	292,221	292,221	292,221	292,221
I.1 COSTOS DIRECTOS	122,525	122,525	122,525	122,525	122,525
I.1.1 Material directo	105,000	105,000	105,000	105,000	105,000
I.1.2 Mano de obra directa	17,525	17,525	17,525	17,525	17,525
I.2 COSTOS INDIRECTOS	169,696	169,696	169,696	169,696	169,696
I.2.1 Materiales indirectos	263	263	263	263	263
I.2.2 Mano de obra indirecta	16,824	16,824	16,824	16,824	16,824
I.2.3 Otros costos indirectos(de exportacion)	152,609	152,609	152,609	152,609	152,609
II. GASTOS DE OPERACIÓN	64,648	64,648	64,648	64,648	64,648
II.1 GASTOS DE VENTA	0	0	0	0	0
II.2 GASTOS ADMINISTRATIVOS	64,648	64,648	64,648	64,648	64,648
II.2.1.Gastos de personal administrativo	25,236	25,236	25,236	25,236	25,236
II.2.2. Gastos de material de oficina	172	172	172	172	172
Otros gastos	39,240	39,240	39,240	39,240	39,240
III. DEPRE. DE ACTIVO FIJO Y AMORT. DE INTANG.	1,361	1,361	1,361	1,361	1,361
IV. GASTOS FINANCIEROS	72,641	72,641	72,641	72,641	72,641
IV.1 Interes prestamo y amortizacion	72,641	72,641	72,641	72,641	72,641
IV.2 Mantenimiento y comisiones	0	0	0	0	0
Total egresos	430,871	430,871	430,871	430,871	430,871

14.6. Presupuestos de Ingresos

Los ingresos son el resultado de las ventas realizadas durante el año, consideramos un crecimiento de demanda de 0 % anual, para hacer la proyección de ventas (Mayaute, 2017, pág. 81).

Tabla16:

Presupuestos de Ingresos

cantidad	presentacion		precio de venta		s/	ingresos
10,000	1,000	gramos	3.77	\$	14.571	145,711
		t/c	3.865			145,711

Nota: Adaptado del modelo (Mayaute, 2017, pág. 81).

14.7. Estado de resultados.

Es uno de los estados financieros más importantes en las empresas, ya que brinda información respecto al resultado del ejercicio del negocio, mide la gestión de los responsables de tomar las decisiones operativas del negocio, mediante este podemos ver si la empresa viene realizando de manera correcta u eficiente sus actividades de gestión, y si genera ganancias o pérdidas y de esta manera evaluar la gestión de las personas que la dirigen, así como las decisiones que están tomando dentro de la organización, a fin de determinar si estas son las mejores y de no ser así tomar las medidas correctivas, para mejorar el destino de la organización.

Tabla 19:

Estados de Resultados.

CONCEPTO	1	2	3	4	5
INGRESOS	553,082	553,082	553,082	553,082	553,082
- Costo del servicio	292,221	292,221	292,221	292,221	292,221
UTILIDAD BRUTA	260,861	260,861	260,861	260,861	260,861
- GASTOS DE OPERACIÓN	64,648	64,648	64,648	64,648	64,648
Gastos de venta	0	0	0	0	0
Gastos administrativos	64,648	64,648	64,648	64,648	64,648
- DEP. DE ACT. FIJ. Y AMORT. INTANG.	1,361	1,361	1,361	1,361	1,361
UTILIDAD OPERATIVA	194,851	194,851	194,851	194,851	194,851
- GASTOS FINANCIEROS O INTERESES	34,497	29,252	23,286	16,500	8,781
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	160,354	165,599	171,565	178,351	186,071
- Impuesto a la renta (30%)	48,106	49,680	51,469	53,505	55,821
UTILIDAD NETA	112,248	115,919	120,095	124,846	130,249

En la tabla, se pueden ver los resultados de los diversos años de las actividades y operaciones propias del proyecto a implementar, se puede ver que el resultado del ejercicio, es positivo, por mostrar un saldo en la utilidad neta de cada año mayor a cero, mostrando que este proyecto tiene una utilidad o un resultado alentador, positivo,

llegando a ser en el primer año de s/ 212,248 soles, y mostrando un crecimiento sostenido, para los futuros periodos proyectados en el proyecto de exportación.

14.8. Flujo de caja.

Es uno de los estados financieros, mas importantes, que se debe elaborar y presentar debido a que permite determinar la liquidez que genera este proyecto mediante los flujos que lo componen, como son el flujo de inversión, operativo y de financiamiento, acá se registran los ingresos y egresos propios del proyecto por las actividades correspondientes a cada uno de ellos, y que comprende el funcionamiento de este proyecto

Tabla17:

Flujo de Caja

CONCEPTO	0	1	2	3	4	5
I. INGRESOS		553,082	553,082	553,082	553,082	553,082
Ingresos por ventas		553,082	553,082	553,082	553,082	553,082
II. EGRESOS		404,975	406,548	408,338	410,374	412,690
II.1 Inversion total	418,148					
II.2 Costos del servicio		292,221	292,221	292,221	292,221	292,221
II.3 Gastos de operación		64,648	64,648	64,648	64,648	64,648
II.4 Impuesto a la renta		48,106	49,680	51,469	53,505	55,821
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	-418,148	148,106	146,533	144,743	142,707	140,392
Préstamo bancario	250,889					
SERVICIO DE DEUDA		62,292	63,865	65,655	67,691	70,007
Amortización		38,144	43,389	49,355	56,141	63,860
Interés		34,497	29,252	23,286	16,500	8,781
Escudo Tributario		10,349	8,776	6,986	4,950	2,634
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	-167,259	85,814	82,668	79,088	75,016	70,385
aporte de capital	167,259					
Saldo de caja	0					
SALDO DE CAJA ACUMULADA	0	85,814	168,482	247,570	322,586	392,971

Fuente: Elaboración Propia.

14.9. Evaluación económica Financiera.

Este es un aspecto de gran importancia, para el inversionista, en las tablas presentadas, se puede ver los valores de los indicadores e índices que determina la viabilidad del proyecto, como son el VAN y la TIR, los cuales, mediante su resultado, obtenido, proporcionaran la información que nos podrá permitir tomar la decisión de realizar o no el proyecto, ya que indicaran si este es viable, y si se recomienda su implementación.

Tabla 18:

Evaluación Económica y Financiera

/ALUACION ECONOMICA Y FINANCIERA						
CONCEPTO	0	1	2	3	4	5
I. INGRESOS		553,081.50	553,081.50	553,081.50	553,081.50	553,081.50
Ingresos por ventas		553,081.50	553,081.50	553,081.50	553,081.50	553,081.50
II. EGRESOS		404,975.05	406,548.49	408,338.27	410,374.15	412,689.96
II.1 Inversion total	418,147.60					
II.2 Costos del servicio		292,220.80	292,220.80	292,220.80	292,220.80	292,220.80
II.3 Gastos de operación		64,648.00	64,648.00	64,648.00	64,648.00	64,648.00
II.4 Impuesto a la renta		48,106.25	49,679.69	51,469.47	53,505.35	55,821.16
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	-418,147.60	148,106.45	146,533.01	144,743.23	142,707.35	140,391.54
VAN	183,336.04					
TIR	21.75%					
TKO	6.50%					
Prestamo	250,888.56					
Servicio de deuda		62,291.95	63,865.39	65,655.17	67,691.05	70,006.87
Amortizacion		38,143.93	43,388.72	49,354.67	56,140.93	63,860.31
Interes		34,497.18	29,252.39	23,286.44	16,500.17	8,780.79
Escudo Tributario		10,349.15	8,775.72	6,985.93	4,950.05	2,634.24
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	-167,259.04	85,814.50	82,667.62	79,088.06	75,016.30	70,384.67
VANF	127,232.9					
TIRF	39.14%					
WACC	11%					

Fuente: Elaboración Propia.

En la Tabla, presentada podemos ver, información importante, como es el caso del valor del VAN económico, que para este proyecto es de s/ 183,336 soles, lo que indica que los flujos económicos de los periodos futuros traídos al periodo cero superan a la inversión inicial en ese monto, y por ser mayor a cero indican que el proyecto es viable, y la TIR de 21.75 %, la cual resulta ser superior al costo del capital aportado por el inversionista, determinando la viabilidad de la inversión.

- **CONCLUSIONES**
 - Nuestro producto, ofrece al consumidor final un alimento natural, que se adapta al mercado objetivo, resultando altamente aceptable., debido básicamente a su condición de ser natural, y por proporcionar una serie de valores muy atractivos y aceptados por el consumidor internacional especialmente del continente europeo como es el caso de los alemanes.
 - Los costos de producción, generados en el proyecto de exportación genera una utilidad positiva determinado mediante el estado de resultados proyectado en el primer año de s/ 112,249 soles y así de manera sostenida.
 - Finalmente, el flujo de caja permitió determinar la evaluación económica financiera del proyecto, con un VAN superiora cero en s/ 183,336 soles, lo que indica que el proyecto es viable ya que genera un beneficio para el inversionista, y la TIR, fue superior al costo del capital, registrando una rentabilidad de 21.75%.

- **REFERENCIA BIBLIOGRAFICA**

Bibliografía

Alvarez, L., & Figueroa, W. (2021). *Transporte y Distribucion Fisica Internacional*. Colombia: Corporacion Universitari Minuto de Dios - UNIMINUTO.

Antares Aduanas. (15 de Enero de 2023). *antaresaduanas.com.pe*. Obtenido de grupotransmeridian.com.pe: <http://antaresaduanas.com.pe>

Armstrong, G., & Kotler, P. (2013). *Fundamentos de Marketing* (Decimoprimer Edición ed.). México: Pearson Educación de México, S. A. de C. V.

Asturias Corporación Universitaria. (2020). *Los Incoterms*. Asturias: Asturias Corporación Universitaria.

Ballou, R. (2004). *Logística Administración de la cadena de suministro* (Quinta Edición ed.). México: Pearson Educación.

Bowersox, D., Closs, D., & Cooper, B. (2007). *Administración y logística en la cadena de suministros*. México, D. F.: McGraw Hill Interamericana.

Centro de Información y Documentación INDECOPI. (2013). *Guía Informativa de Rotulado*. INDECOPI, Lima. Obtenido de Email: ldiaz@indecopi.gob.pe

Chavesta, S. (2019). *Plan de negocio para la exportación de jengibre deshidratado orgánico*. Universidad del Pacífico, Lima.

Chopra, S., & Meindl, P. (2013). *Administración de la Cadena de Suministro Estrategia, planeación y operación* (Quinta edición ed.). México D. F.: Pearson Educación.

Comisión de Normalización y de Fiscalización de Barreras Comerciales No Arancelarias. (20 de 02 de 2010). ALIMENTOS ENVASADOS. Etiquetados. Lima: INDECOPI. Recuperado el 01 de diciembre de 2022

Congreso de la República. (27 de Junio de 2008). Decreto Legislativo N° 1053.

Decreto Legislativo que Aprueba la Ley General de Aduanas.

Contrans. (15 de Enero de 2023). *www.contrans.pe*. Obtenido de <https://www.contrans.pe/>

Corona. (2010). *megamafers.com*. Obtenido de <https://www.megamafers.com/>

Diario del Exportador. (Marzo de 2019). El costo del seguro en una operación en términos CIF o CIP. Obtenido de <https://www.diariodelexportador.com/>

dir&ge. (18 de Noviembre de 2021). *directivosygerentes.es*. Obtenido de <https://directivosygerentes.es>

Economipedia. (5 de Mayo de 2020). *economipedia.com*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/embalaje.html>

Embalajes Nicolás. (25 de Diciembre de 2022). *embalajesdemadera.net*. Obtenido de <https://www.embalajesdemadera.net/que-es-el-embalaje/>

García, M., Polo, E., Fajardo, V., Salas, L., Avendaño, K., & Caballero, B. (2 de Octubre de 2017). Obtenido de <https://taxonomiaenplantas2017.blogspot.com/2017/10/durazno.html>

Gatto, I., & Menini, D. (s.f.). *Diseño de Almacén Producto Terminado en Planta Multi-Producto*. Universidad de la República, Montevideo, Uruguay.

Gil, M. (2018). *La selección de proveedores, elemento clave en la gestión de aprovisionamientos*. Universidad de Oviendo, Oviendo.

Global Alliance for Trade Facilitation. (Septiembre de 2022). http://www.digesa.minsa.gob.pe/publicaciones/Manual_Practico_PARA-EXPORTAR-IMPORTAR-ALIMENTOS-PROCESADOS.pdf. Obtenido de www.digesa.minsa.gob.pe/publicaciones/Manual_Practico_PARA-EXPORTAR-IMPORTAR-ALIMENTOS-PROCESADOS.pdf

Global Comex. (15 de Enero de 2023). *globalcomex.pe*. Obtenido de <http://www.globalcomex.pe>

Gobierno Regional de Lima. (24 de Febrero de 2022). Resolución Ejecutiva Regional N° 143-2022-GOB. Huacho, Huaura, Perú.

Gómez, B. (2017). *Planificación y procesos operativos del tráfico de contenedores. Análisis de la línea MAF*. Universitat Politècnica de Catalunya, Barcelona, España.

Gómez, J. (2013). *Gestión Logística y Comercial*. Madrid: McGraw-Hill/Interamericana de España S. L.

Gómez, R. (s/a). *Sistema de aprovisionamiento empresarial*. Granada: Universidad de Granada.

Hanseatica Compañía de Seguros S. A. (15 de Enero de 2023). *hanseatica.com*. Obtenido de <http://www.hanseatica.com>

IndustryInsights. EU. (02 de Noviembre de 2021). *industryinsights.eu*. Obtenido de <https://www.industryinsights.eu/>

Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura. (Octubre de 2004). Guía Técnica del Cultivo del Melocotón. Santa Tecla, El Salvador: Ministerio de Agricultura y Ganadería.

Johnson, F., Leenders, M., & Flynn, A. (2012). *Administración de compras y abastecimientos* (Decimocuarta edición ed.). México, D. F.: McGraw Hill Educación.

legiscomex.com. (16 de Enero de 2023). *www.legiscomex.com*. Obtenido de <https://www.legiscomex.com>

Mac Millan Education. (s.f.). <https://www.macmillaneducation.es/wp-content/uploads/2020/01/GLC-UD-01.pdf>. Recuperado el 12 de noviembre de

2022, de www.macmillaneducation.es/wp-content/uploads/2020/01/GLC-UD-01.pdf

Marketing-Free.Com. (Setiembre de 2009). *Marketing-Free*. Obtenido de <https://www.marketing-free.com/producto/empaques.html>

MasContainer. (21 de Junio de 2020). *www.mascontainer.com*. Obtenido de <https://www.mascontainer.com/>

Mayaute, L. (2017). *Exportación de mermelada de chirimoya hacia el mercado de Miami-Estados Unidos*. Universidad San Martín de Porres, Lima.

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (Enero de 2007). Plan operativo del durazno Región Lima Provincias. Lima, Perú: SASE-KIPU.

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2009). *Envases y Embalajes para la Exportación*. Lima. Obtenido de https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/Sites/ueperu/consultora/docs_taller/Parte_1_Presentaci

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (Noviembre-Diciembre de 2015). *mincetur.gob.pe*. Obtenido de <https://www.mincetur.gob.pe/>

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (16 de Enero de 2023). *mincetur.gob.pe*. Obtenido de <https://www.mincetur.gob.pe/>

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (s/a). *Plan de Desarrollo de Mercado-Alemania*. Obtenido de https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/plan_exportador/Penx_2025/PDM/alemania/04.html: https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/plan_exportador/Penx_2025/PDM/alemania/04.html

MISIÓN PYME. (01 de Abril de 2022). *misionpyme.com*. Obtenido de <https://misionpyme.com>

MME Empresa de embalaje. (s.f.). <https://todoembalaje.com>. Recuperado el 30 de Diciembre de 2022, de <https://todoembalaje.com/embalaje-significado-y-tipos.html#:~:text=El%20embalaje%20en%20log%C3%ADstica%20es,destino%20en%20las%20condiciones%20adecuadas>.

Muñoz, M., Fuentes, K. H., Pineda, G., Concepción, L., Rodríguez, N., & Duarte, V. (2021). Los envases de hojalata (Metal). *Semilla Científica*(2), 119-128. Recuperado el 30 de Diciembre de 2022

Pau, J., & de Navascués, R. (2001). *Manual de Logística Integral*. Madrid-Buenos Aires: Diaz de Santos.

Portal Portuario. (28 de Febrero de 2022). <https://portalportuario.cl/puerto-de-hamburgo-ve-recuperacion-en-carga-transportada-por-mar-en-2021/>. Obtenido de Portal Portuario: <https://portalportuario.cl/>

Prom Perú. (2016). Manual de Documentos de Exportación. *Servicios al Exportador*. Lima, Lima, Perú.

PromPerú. (s.f.). *promperu.gob.pe*. Obtenido de <https://repositorio.promperu.gob.pe>

RAJA Blog. (2 de Octubre de 2017). *RAJA Blog Consejos de embalaje logística más*. Obtenido de <https://www.rajapack.es/blog-es/que-es-embalaje-caracteristicas-funciones>

Servicios al Exportador. (2019). *Operadores Logísticos*. Paita: Departamento de Facilitación de las Exportaciones.

SUNAT. (2017). Anexo Arancel de Aduanas. Lima.

SUNAT. (17 de Enero de 2023). *promperu.gob.pe*. Recuperado el 17 de Enero de 2023, de <http://export.promperu.gob.pe>

Superintendencia de Riesgos del Trabajo. (s/d de Enero de 2010). *Superintendencia de Riesgos del Trabajo*. Obtenido de http://publicaciones.srt.gob.ar/Publicaciones/2011/Industria_conservera.pdf
the Logistics World. (s.f.). *thelogisticsworld.com*. Recuperado el 03 de Enero de 2023, de <https://thelogisticsworld.com/>

Universidad de Cantabria. (Febrero de 2022). Obtenido de <https://ocw.unican.es/>

ITC

<https://m.macmap.org/es/query/results?reporter=251&partner=604&product=200799&level=6>

https://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=3%7c%7c%7c%7c%7c2007%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1

<https://m.macmap.org/es/query/results?reporter=251&partner=604&product=200799&level=6>

Trade Map

https://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=3%7c%7c%7c%7c%7c2007%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1

Video Elaboración de melocotón en almíbar

https://www.google.com/search?q=video+proceso+de+empaque+de+conserva+de+durazno+en+alm%C3%ADbar+%28proceso%29&sxsrf=ALiCzsazhDbJlyVfpn0HokriGd0I61G0cQ%3A1672154227402&ei=cwyrY5mfGOaj5OUPnoyv2A0&ved=0ahUKEwjZpO_1i5r8AhXmEbkGHR7GC9sQ4dUDCA8&uact=5&oq=video+proceso+de+empaque+de+conserva+de+durazno+en+alm%C3%ADbar+%28proceso%29&gs_lcp=Cgxn3Mtd2I6LXNlcnAQAzokCAAQRxDWBBCwAzohCCMQsAIQJ0oECEEY

AEoECEYYAFDkB1ipEmDdGmgBcAF4AIABbYgBxQSSAQmzLjOYAQCgAQHIAQjA
AQE&scient=gws-wiz-serp#fpstate=ive&vld=cid:71aebe1c,vid:xvFjTj2O09I

Video Operadores logísticos (Carga consolidada)

https://www.youtube.com/watch?v=dd_0LAXtv7k

Agenciamiento aduanero

<https://antaresaduanas.com.pe/servicio-agenciamiento->

aduanero#:~:text=Somos%20el%20brazo%20log%C3%ADstico%20para,los%20dife
rentes%20can

Depósito temporal

<https://www.contrans.pe/logistica-diferencias-entre-deposito-aduanero-y->

deposito-temporal--

54#:~:text=Se%20le%20llama%20dep%C3%B3sito%20temporal,se%20pueden%20
almacenar%20dichas%20mercanc%C3%ADas.

Seguros de Carga Internacional

https://globalcomex.pe/seguros/?gclid=CjwKCAiA5Y6eBhAbEiwA_2ZWIRFU

C4s6k_VbTHOFZcr0NpMMtPIBFp6J9BN2s3dRghZCnQ2GyfLFnhoCW5MQAvD_B
wE

Compañía de Seguros Hanseatica

https://www.hanseatica.com/transporte.php?gclid=CjwKCAiA5Y6eBhAbEiwA_

2ZWITDu1uLOcVblByBIKxP7fhJmxroDqoZ5qx9yWhmgehRAI_1kM5rZQxoCHLwQA
vD_BwE

El costo del Seguro

<https://www.diariodelexportador.com/2019/03/el-costo-del-seguro-en-una->

operacion-en.html#

Plan de Desarrollo de Mercado (PDM Alemania)-PENX 2025

https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/plan_exportador/Penx_2025/PDM/alemania/06.html

Ficha logística de Alemania

<https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/ficha-logistica-alemania-2017-completo.pdf>

Nacionalización de mercancías

<https://misionpyme.com/innovacion/6330-nacionalizacion-de-mercancias-en-cinco-pasos>

Requisitos para importar muestras

<http://export.promperu.gob.pe/Miercoles/Portal/MME/descargar.aspx?archivo=B5F6D6BF-7980-4029-8D32-576655009410.PDF>

Proveedores de servicios logísticos en el país destino

<https://www.industryinsights.eu/es/2021/11/02/lista-de-las-5-mayores-empresas-de-logistica-de-almacenes-de-alemania>

Tendencias actuales de comercialización

<https://directivosygerentes.es/pymes/7-tendencias-entorno-distribucion-2022-datasa>

Proceso de contenedorización

https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/facilitacion_comercio_exterior/Costos_Portuarios_Maritimos_Peru.pdf