



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE CHIPS DE CAMOTES
NATIVOS AL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS MIAMI 2022”**

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

PRESENTADO POR

Bach. QUINTANILLA MENDOZA, MARCO ANTONIO

<https://orcid.org/0000-0003-1208-6799>

ASESOR

Mg. MIRIAN ELIZABETH AREVALO RODRIGUEZ

<https://orcid.org/0000-0003-3730-3577>

AYACUCHO – PERÚ

2022

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a mi familia, amigos y seres queridos, porque me impulsan a cumplir mis objetivos y aspirar más logros en la vida

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a Dios fuente por ser fuente de amor, bondad, paciencia en mi vida, por sus enseñanzas recibidas a través de la iglesia, y a mi familia y, novia y amigos por siempre alentarme a cumplir mis metas.

INTRODUCCIÓN

En la actualidad, los grandes problemas que afronta la sociedad se basan en enfermedades que te atacan directamente y te dejan estragos, es el caso del COVID-19 el cual provoca efectos tanto en la salud física y como mental, asimismo como el cáncer y la diabetes que viene afectando a los a muchas personas de todo el mundo.

(Ayoade Licap, 2022) indica que las estadísticas a nivel mundial por aumentos de casos positivos por el COVID-19 están de forma escalonadas, puesto de que las cifras en todo país van en aumento de 3 a 4 millones por día

Estas problemáticas atacan porque no se tiene los adecuados hábitos alimenticios, por lo cual una alternativa para prevenir y fortalecer el sistema inmunológico es el consumo de alimentos 100% naturales como lo es el camote.

El siguiente trabajo de investigación se justifica en la necesidad de dar a conocer las propiedades del consumo del camote en la presentación de chips 100% natural, para poder ser consumidas y poder reforzar el sistema inmunológico de todas aquellas personas que han pasado por el COVID-19 y se han visto afectados por sus secuelas y como modo de prevención, y también para reducir los índices de diabetes y el cáncer que tienen el país de destino de exportación.

El siguiente trabajo de investigación se justifica en la necesidad de dar a conocer los beneficios del consumo de los chips de camotes naturales y poder

reforzar el sistema inmunológico de todas aquellas personas que atraviesan enfermedades

Se plantea como objetivo general, describir el proceso de exportación de Chips de camote al mercado de Estados Unidos Miami, mediante la presentación de un trabajo de suficiencia profesional. Con la finalidad de dar a conocer los beneficios del consumo de productos naturales en la salud

los objetivos específicos serán: identificar el mercado objetivo mediante una investigación, describir el producto seleccionado de los chips de camotes e identificar el proceso de distribución física internacional desde Perú hacia Estados Unidos Miami

Al final, para decidir la viabilidad del plan se requiere conocer si este generará utilidades a los inversionistas por lo cual se propuso el desarrollo de la validación económica del proyecto de exportación de Chips de camote al mercado de Estados Unidos Miami.

El trabajo de investigación está elaborado por trece capítulos, a saber:

El **Capítulo I**, se detalla generalidades del producto a exportar.

En el **Capítulo II**, trata del aprovisionamiento y hace énfasis a los proveedores en la cadena logística

En el capítulo III, se hace mención del almacenamiento, entre sus estrategias planteadas y costos establecidos en almacén y demás detalles del mobiliario.

En el capítulo IV, V y VI, se presentan todos los aspectos del etiquetado, empaque y embalaje, en criterios de selección, los procesos, fichas técnicas, tiempos y costos de cada proceso.

En el capítulo VII y VIII, se determina aspectos generales de la unitarización y el contenedorización,

En el capítulo IX, se hace referencia a generalidades del transporte internacional como cotizaciones y y proveedores, tanto como los costos.

En el capítulo X, hace énfasis al servicio de soporte al comercio internacional, viendo puntos como los agentes de aduanas, aseguradoras y terminales de agenciamiento.

En el capítulo XI, se dará conocimiento de la infraestructura en el país de destino, entre los puertos, sus terminales terrestres disponibles para la carga peruana.

En el capítulo XII, se referencia al proceso de distribución en el país de destino y como las tendencias actuales de donde apunta el producto de exportación.

En el capítulo XIII, en este último capítulo se hace énfasis al cálculo de los gastos de exportación.

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo de investigación evalúa la factibilidad de exportar chips de camotes naturales al mercado de Miami, en Estados Unidos. La importancia de desarrollar este producto es combatir la alta tasa de diabetes y cancer, para luego posicionarlo y en un largo plazo se pueda diversificar dando a conocer las bondades de este producto que ya se comercializa en el ámbito peruano, con excelente potencial nutricional además de ser un producto libre de gluten.

En el presente trabajo se desarrolla puntos como: descripción del producto, logística de entrada y salida, el proceso de exportación, distribución física internacional y costos de exportación del producto desde Perú hasta los Estados Unidos, con el fin de obtener un alto nivel de crecimiento en la exportaciones, diversificando su oferta al incorporar un producto a base de camote 100% natural que fortalece el sistema inmunológico del COVID 19, con una innovadora presentación y calidad, con estrategias y métodos artesanales para su comercialización, permitiendo el acceso de este producto para que todos puedan consumirlo..

Palabras clave: chips de camotes, Estados Unidos Miami, Exportación, Calidad, Distribución.

ABSTRACT

The present project called "Export of Starch Corn from the Province of Huamanga to the Shanghai Market, 2022" had as its main objective: Identify the factors that have a direct influence on the export of starchy corn for export to the Shanghai market; In the same way, the following specific objectives were set: determine the amount of demand for the starchy corn export project to the Shanghai market, identify the technical and quality requirements that the product to be exported must meet, define the material suppliers premium, as well as the strategies for storage, labeling, labeling, packaging, unitization and containerization of the product, define the transport providers, customs agents and port terminals to which the product will be directed and carry out the financial economic validation of the plan export of starchy corn to the Shanghai market.

The proposal began with the description of the product to be exported, then aspects such as supply, storage, labeling and technical labeling, packing, packaging, unitization, containerization, transportation, international trade support service, infrastructure for physical distribution were evaluated. in the destination country, distribution and the costs involved in exporting the product. With which it was possible to conclude that for the implementation of the project it is economically viable.

Keywords: sweet potato chips, united states miami, export, quality, distribution

Contenido

INTRODUCCIÓN	4
RESUMEN EJECUTIVO	7
ABSTRACT.....	8
CAPITULO I	1
1. PRODUCTO A EXPORTAR	1
1.1 Ficha técnica del producto	1
1.2 Clasificación arancelaria del producto	3
1.3 Flujoograma del proceso de producción.....	4
PASO 1. Acopio de los chips de camotes.....	4
PASO 2. Selección de los chips de camotes	5
PASO 3. Control de calidad de los chips de camote.....	6
PASO 4. Pesado de los chips de camote	6
PASO 5. Envasado de los chips de camote	7
PASO 6: almacenamiento del producto	8
PASO 7. Empaquetado de los chips de camotes	8
PASO 8. Embalado del producto	9
PASO 9. Distribución.....	10
CAPITULO II	11
2. APROVISIONAMIENTO	11
2.1. Proveedores potenciales	11
2.2. Matriz de selección de proveedores	13
2.3. Control de Calidad.....	14
2.4. Costo de fabricación y/o adquisición	15
CAPITULO III.....	17
3. ALMACENAMIENTO	17
3.1. Estrategia de almacenamiento	17
3.2. Lay-out de almacén.....	18
3.3. Detalle del mobiliario usado en almacenamiento.....	19
3.3 Costos fijos de almacén	20
CAPITULO IV.....	21
4. ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO.....	21
4.1. Modelo de etiquetas y rotulado de producto.....	21
4.2. Normas técnicas aplicable	24
4.3 Proceso de rotulado	25
4.4. Tiempos y costos del proceso de envasado.....	25

CAPITULO V	26
5. EMPAQUE	26
5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado.....	26
5.2. Criterios usados para la selección del empaque	27
5.3. Proceso de empaque	28
5.4 Tiempo y costo del proceso de empaquetado.....	28
CAPITULO VI.....	30
6. EMBALAJE.....	30
6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado.....	30
6.2. Criterios usados para la selección de embalaje	31
6.3. Proceso de embalaje	32
6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje.....	33
CAPITULO VII	34
UNITARIZACIÓN.....	34
7.1 Ficha técnica del pallet seleccionado.....	34
7.2 Criterios usados para la selección del pallet	35
7.3 Proceso de paletización	36
7.4 Plano de estiba del pallet.....	37
7.5 Tiempos y costos del proceso de contenedorización	37
CAPITULO VIII.....	39
CONTENEDORIZACIÓN	39
8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado.....	39
8.2. Criterios usados para la selección del contenedor	40
8.3. Proceso de contenedorización	41
8.4. Plano de estiba del contenedor.....	42
8.5. Tiempos y costos del proceso de contenedorización	43
Tabla 15	43
CAPITULO IX.....	44
9. TRANSPORTE.....	44
9.1. Proveedores del transporte interno	44
9.2. Costo de transporte interno.....	45
9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional	46
9.4. Cotizaciones de flete marítimo	46
CAPITULO X.....	48
10. SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....	48
10.1. Agentes de aduana	48

10.2. Costo de agenciamiento.....	50
10.3. Aseguradoras.....	50
10.4. Póliza de seguros Cobertura y costo.....	51
10.5. Terminales de almacenamiento	53
CAPITULO XI.....	56
11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO	56
11.1. Puertos disponibles para la carga peruana	56
11.2. Análisis de la infraestructura portuaria del país destino.....	57
11.3. Descripción de puerto, infraestructura, capacidad y costos.....	58
11.4. Proceso de importación y nacionalización en el país destino	59
11.5. Requisitos para importar muestras sin valor comercial	61
11.6. Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino	62
CAPITULO XII	64
12. DISTRIBUCIÓN	64
12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor	64
12.2. Identificación y descripción de canales de distribución.....	65
12.3. Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra.	66
12.4. Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación	71
12.5. Tendencias actuales y su implicación para la comercialización.....	72
13.1. Matriz de exportación.....	73
CAPITULO XIV.....	74
EVALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA	74
Conclusiones	76
Recomendaciones	77
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	78
ANEXOS	80

CAPITULO I


1. PRODUCTO A EXPORTAR

En la primera tabla se muestra el cuadro con todas las especificaciones de la ficha técnica del producto para su exportación, este cuenta con la partida arancelaria, el nombre comercial, la imagen del producto, la descripción del producto, el peso, la composición, las características, empaque, usos y tiempo de vida útil.

1.1 Ficha técnica del producto

Tabla 1. Cuadro de la ficha técnica del producto

DESCRIPCION DEL PRODUCTO	
ENVASES Y FORMATOS DEL PRODUCTO	Natural andean sweet potato”

		
MATERIAS PRIMA		Chips de camote amarillo (<i>ipomea batatus</i>) y ají (<i>capsicum annum L.</i>)
CARACTERISTICAS ORGANOLEPTICAS		Forma: hojuelas de forma y tamaño irregular Color: crema con pintas rojas Textura: crujiente
PARTIDA ARANCEARIA		0713.90.90.00 - - Las demás 07.14 Raíces de yuca (mandioca), arrurruz o salep, aguaturmas (patacas), camotes (batatas, boniatos) y raíces y tubérculos similares ricos en fécula o inulina, frescos, refrigerados, congelados o secos, incluso troceados o en "pellets"; médula de
INGREDIENTES DEL PRODUCTO	DEL	Camotes, ají ahumado, semillas de cilantro tostadas y aceite oleico 100% natural de girasol
PROCESOS PRODUCTIVO ELAVORACION	DE	Después de escoger los alimentos, se procede al lavado, corte, fritura, adicción de merquen, selección, enfriamiento, envasado, almacenamiento, distribución
FORMATOS ENVASADOS	Y	-caja de 22 unidades de 125 g cada una -código DUN-14 17804630010053
TIPO DE EMPAQUE		-PRIMARIO. Bolsa de polipropileno con abre fácil -SECUNDARIO. Caja de cartón impresa por producto
CONSUMIDORES POTENCIALES		Público en general
FORMA DE CONSUMO		Consumo directo
VIDA UTIL		10 meses

Nota: Elaboración propia del autor

1.2 Clasificación arancelaria del producto

La clasificación arancelaria es la codificación que ofrece las aduanas de un determinado territorio nacional a los productos que van a cruzar el territorio aduanero. En la situación de los productos de chips de camote, dicha codificación se encuentra en la parte II.

Figura 1. Arancel del producto

0713.90.90.00	- - Las demás
07.14	Raíces de yuca (mandioca), arrurruz o salep, aguaturmas (patacas), camotes (batatas, boniatos) y raíces y tubérculos similares ricos en fécula o inulina, frescos, refrigerados, congelados o secos, incluso troceados o en "pellets"; médula de

Nota: partida arancelaria tomada de la SUNAT 2022

Con respecto al país destino para los chips de camote, en la siguiente figura se muestra el tratamiento arancelario de la misma, notándose las siguientes especificaciones: ad/valorem del 0%, seguro 2%, también se muestran los impuestos selectivos al consumo con un 0%, se aprecia también el IGV con un 0%, y más descripciones.

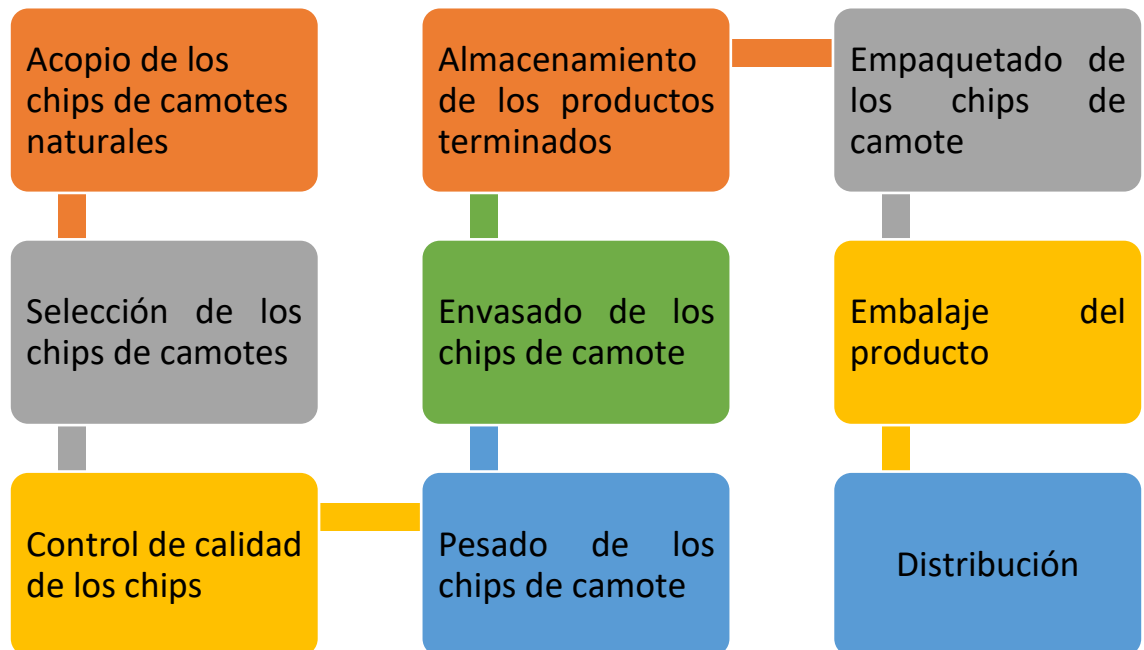
Figura 2. Tabla de arancel del producto

Gravámenes Vigentes	Valor
Ad / Valorem	0%
Impuesto Selectivo al Consumo	0%
Impuesto General a las Ventas	0%
Impuesto de Promoción Municipal	0%
Derecho Especificos	N.A.
Derecho Antidumping	N.A.
Seguro	2%
Sobretasa	0%
Unidad de Medida:	KG

Nota. Fuente Sunat elaboración propia

1.3 Flujograma del proceso de producción

Figura 3. Flujograma del proceso de producción



Nota: Elaboración propia del autor

PASO 1. Acopio de los chips de camotes

Se realiza la recepción de los chips de camotes de los proveedores seleccionados, contabilizando y pesando el producto para que de manera rápida se obtenga el volumen y cantidad que se requirió a los proveedores, y también se verifica que no contengan algún material externo que pueda dañar o contaminar al producto, ya sea al momento de preparación de los chips por los proveedores o también por la agencia de transporte, abriendo productos al azar para este paso

Figura 4. Acopio de chips de camote



Nota: elaboración propia del autor

PASO 2. Selección de los chips de camotes

A pesar de haber sugerido a los proveedores la forma, tamaño y modelo de los chips de camotes en este paso se debe constatar si los chips tienen la forma adecuada para su debida presentación en el mercado internacional

Figura 5. Selección de chips de camote



Nota: elaboración propia del autor

PASO 3. Control de calidad de los chips de camote

El sabor del chip de camote es esencial para la aceptación del producto en el mercado internacional, por eso después de una rigurosa selección de los proveedores que cumplan con las diferentes exigencias acordadas, es indispensable aun realizar el control de calidad del producto, seleccionando los chips sin un orden en especial y comenzando a degustar el producto para confirmar el sabor con aceptación o negativa

Figura 6: control de calidad de los chips



Nota: elaboración propia del autor

PASO 4. Pesado de los chips de camote

En este paso se busca agrupar el producto de chips de camote, y que este no obtenga un peso mayor a 125 gr para su posterior envasado y lograr de esta manera una adecuada presentación

Figura 7. Pesado de los chips



Nota: elaboración propia del autor

PASO 5. Envasado de los chips de camote

Luego de pesar los chips y ser agrupadas en cantidades de 125gr se realiza el proceso de envasado del producto, para esto se usará bolsas de propileno litografiadas la cuales son las más adecuadas para evitar los cambios fisicoquímicos y para conservar las propiedades organolépticas del producto

Figura 8. Envasado de los chips



Nota: elaboración propia del autor

PASO 6: almacenamiento del producto

Los chips de camotes embolsados serán conducidos al almacén, que será un área limpia y seca para mejor conservación del producto y una vez se obtenga todas las cantidades embolsadas se procederá al paso 7

Figura 9. Almacenamiento del producto



Nota: elaboración propia del autor

PASO 7. Empaquetado de los chips de camotes

Cada caja de cartón contendrá 22 bolsas de 125gr de chips de camotes naturales y serán colocadas de manera manual por el personal capacitado y de esta manera evitar daños físicos en el producto.

Figura 10. Empaquetado del producto



Nota: elaboración propia del autor

PASO 8. Embalado del producto

Cada caja de embalaje contendrá 8 cajas de empaques, estas cajas de cartón serán resistentes y de fácil manipuleo y contarán con todas las especificaciones requeridas, tanto por aduanas como por las normas ISO 9000, y estarán impresas a un lado de la caja

Figura 11. Embalaje del producto



Nota: elaboración propia del autor

PASO 9. Distribución

La distribución de los chips de camotes será realizada por el agente de aduana contratada

Figura 12. distribución




Nota: elaboración propia del autor

CAPITULO II

2. APROVISIONAMIENTO

Quando mencionamos al aprovisionamiento desde un punto logístico nos refiere a la suministración de los recursos, tales como se podría definir en “abastecer” y es este mediante la cual se refleja el eslabón primero en toda la cadena de los suministros; puesto que, el punto de partida para tomar en cuenta en el proceso de planificación de dicha demanda del producto. (Barrios, 2022)

2.1. Proveedores potenciales

Empre	Prod	Certifi	C
sa	uctos	caciones	ontacto
	Quinoa convencional y orgánica. Quinoa blanca, roja y negra (grano, hojuelas y harina).	USDA-NOP, UE.	Augusto Zaa Ravelo / Gerente General Adjunto Alameda San Marcos 1455. Urb. Los Huertos de Villa. Chorrillos. Lima - Perú (51 1) 254 2098 Anexo 112 / (51) 949 314 049 / 949 915 845 azaa@globenatural.com www.globenatural.com

 <p>RUC: 20506984671</p>	<p>Quinoa orgánica. Quinoa blanca, roja y negra (grano, harina y hojuelas).</p>	<p>USD A-NOP, FAIRCHOICE, KOSHER.</p>	<p>Magdalena Diez-Canseco / Directora de Exportaciones y Certificaciones Av. Las Gaviotas 870. Urb. La campiña 5ta. Etapa. Chorrillos. Lima - Perú. (51 1) 422 4325 / 422 4330 organicgrais@terra.com.pe diezcansecomagdalena@gmail.com www.organicperuviangrains.com</p>
 <p>RUC: 20512153209</p>	<p>Quinoa convencional y orgánica. Quinoa blanca, roja y negra (grano, harina, hojuelas y puffed), kiwicha, cañihua (grano y derivados).</p>	<p>USDA- NOP, UE.</p>	<p>Rafael Arrarte Quiñones / Gerente General. Los Ruiseñores B-7 - Cayma. Arequipa - Perú (51 54) 250 093 / (51) 972 641 573 rafaelarrarte@gmail.com www.peruworldwide.net</p>
 <p>RUC: 20517636968</p>	<p>Quinoa blanca, roja y negra (grano, harina, hojuelas).</p>	<p>USD A-NOP, UE</p>	<p>Jaime Gutiérrez - Ballón / Gerente General Ca. El Mastil 395 N° 601-I - La Molina. Lima - Perú (51 1) 997 914 140 / (51 1) 994 261 829 jaime@quechuafoods.com www.quechuafoods.com</p>

La sociedad Citrosweet Mills S.A.C. es la empresa seleccionada como proveedora de los chips de camotes, pues cuenta con el volumen de producción, la calidad en el proceso de preparación del producto y experiencia necesaria para poder preparar de manera satisfactoria las cantidades de chips de camotes requeridas por cada envío que es un total de 1320 kilogramos

Figura 13. Proveedor potencial



Nota: elaboración propia del autor

2.2. Matriz de selección de proveedores

la selección de los proveedores de los chips de camotes naturales se realizará bajo el cumplimiento de tres criterios especialmente como lo es la calidad de producto, confiabilidad en el plazo de producción y un precio competitivo. para poder determinar la selección de los proveedores nos apoyaremos en el método Likert, que es usado especialmente en estudios de carácter científicos para poder evaluar la de acuerdo a una puntuación la satisfacción que cumple un producto o servicio en una determinada población

Método Likert para la selección de los proveedores

- Si es igual a 2
- Regular es igual a 1
- No es igual a 0

Tabla 2. Selección de proveedores

PROVEEDORES POTENCIALES			
METODO	SÍ (2) - Regular (1) - No (0)		
CRITERIO	CITROSWEET MILLS S.A.C.	BIOLOGICAL SOURCES S.A.C	GLM FOODS S.A.C
CALIDAD DEL PRODUCTO			
Variedad	2	2	L
Origen natural	2	L	L
Calidad certificada	2	L	
Sabor	2	2	L
MANEJO DE PRECIOS			
Precio	2		L
Garantía	0		
Formas y plazos de pago	0	L	L
Servicio postventa	0	0	0
PLAZO			
Estabilidad de proveedor	2		
Capacidad de producción	2	L	
Experiencia	2		
Plazo de entrega	2		
TOTAL	18	4	5

Nota: elaboración propia del autor

2.3. Control de Calidad

Cuando hablamos de la calidad y el control que reflejan las galletas dulces en este caso haciendo referencia al camote (con adición de edulcorante) de poder hacer un ingreso a un mercado de EE. UU este tiene a ser muy rígido ya que toda empresa debe ser conocedor de dichos requisitos que este requiere, siendo este vital por salvaguardar el patrimonio sanitario de la población ya que las importaciones deben aportar salud. (Siicex, 2021).

El principal proveedor de camotes va a ser Citrosweet s.a.c. que cuenta con amplia experiencia en la actividad exportadora de los camotes nativos. La

sociedad cuenta con la acreditación “OKO Garantie” de Kiwa BCS Oko Garantie GmbH de Alemania la cual especifica la calidad tanto en la producción como en los camotes y lo más importante la garantía de tratarse de productos 100% orgánicos; cualidades requeridas por el mercado internacional. La adaptación de este producto a las necesidades del mercado objetivo se realiza con la agregación de un embalaje y empaque adecuado para los hábitos de consumo.

2.4. Costo de fabricación y/o adquisición

El costo de adquisición de los chips de camotes naturales y demás materiales, productos y procesos necesarios que determinan el costo final de producción para el envío al mercado de Miami Estados Unidos, tendrán que ser verificados en los diferentes cuadros realizados teniendo en cuenta el tipo de cambio (3.85), y los precios serán de manera de envíos mensuales

Tabla 3. Cuadro de costo de fabricación durante el primer mes

DESCRIPCIÓN					
DESCRIPCIÓN	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Mes S/.	Costo Mes US \$
snacks de camote blanco	9.00	kilogramo	1,320	11,880.00	3,085.71
bolsa de snack + impresión	0.23	Unidad	10,560	2,428.80	630.86
3 obreros a destajo	0.91	Unidad	3	3,603.60	936.00
TOTAL				17,912.40	4,652.57

Nota: elaboración propia del autor

Tabla 4. Gastos generales y administrativos

DESCRIPCIÓN	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Mes S/.	Costo Mes US \$
Administrador	2,500.00	Unidad	1	2,500.00	649.35
Supervisor de calidad	1,400.00	Unidad	1	1,400.00	363.64
Contador	1,100.00	Unidad	1	1,100.00	285.71
Jefe de logística	1,500.00	Unidad	1	1,500.00	389.61
Utiles de oficina, limpieza, etc	160.00	Unidad	1	160.00	41.56
Depreciación equipo oficina		Unidad	1	53.96	14.02
TOTAL				6,713.96	1,743.89

Nota: elaboración propia del autor

Tabla 5. Gastos de ayuda a ventas

Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Mes S/.	Costo Mes US \$
Folletos (broucher, diptico, triptico)	250.00	Unidad	1	250.00	64.94
Diseño página web	500.00	Unidad	1	500.00	129.87
TOTAL				750.00	194.81

Nota: elaboración propia del autor

Tabla 6. Gasto de ventas

Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Mes S/.	Costo Mes US \$
Certificado de origen	39.91	Unidad	1	39.91	10.37
Certificado de DIGESA	400.00	Unidad	1	400.00	103.90
Certificado de calidad	500.00	Unidad	1	500.00	129.87
TOTAL				939.91	244.13

Nota: elaboración propia del autor

CAPITULO III

3. ALMACENAMIENTO

3.1. Estrategia de almacenamiento

El almacén con el que contara el producto debe tener ambiente adecuado y cubrir las características para la mejor conservación de los empaques de chips de camotes nativos. Para ello se contará con dos ambientes de almacenamiento; una en la cual se pueda almacenar los camotes nativos comprados en su estado natural, en sacos. Y otro, donde se guardará los productos ya procesados, como productos terminados. Según (Robin , 2021): “Este proceso implicará una revisión diaria de los precios en el mercado local y de las proyecciones de producción”(p.25).

Los ambientes deben cumplir con los estándares de limpieza que solicita las autoridades sanitarias, en este caso el DIGESA. Se debe tener cuidado que los ambientes se encuentren libres de insectos y animales roedores que propaguen la contaminación en los ambientes de almacenamiento. Según (Robin , 2021): “Se considerará la implementación de almacén de materias primas, almacén de insumos y área de almacén de producto terminado; con la finalidad de realizar un control más eficiente, y optimizar costos”.

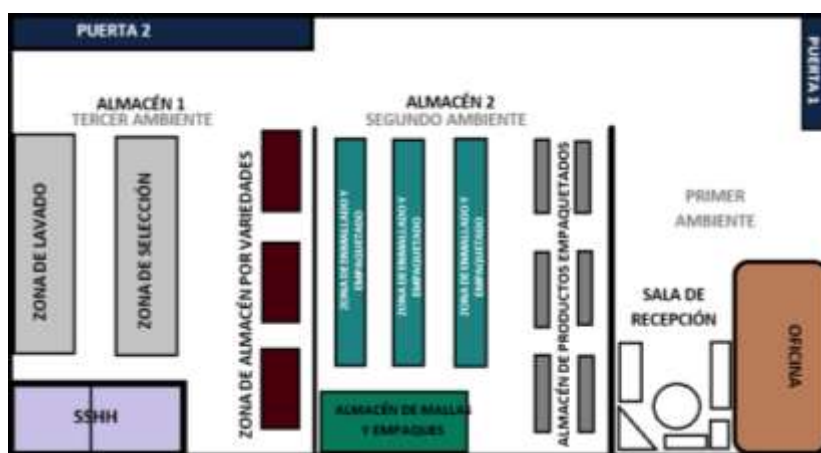
3.2. Lay-out de almacén

El primer ambiente cuenta con la oficina administrativa de recepción. En ese espacio se registrará y guardará todos los elementos necesarios para la administración de la fabricación.

La ubicación geográfica de las instalaciones de la empresa de los chips de camotes nativos será en el

- País: Perú
- Departamento: Ayacucho
- Provincia: huamanga
- Distrito: Ayacucho
- Asociación san Martín de porres mz F Lt 2

Figura 14. Distribución del almacén



Nota: la figura muestra la distribución de almacén, sus partes y que ambientes la componen

Fuente: elaboración propia del investigador.

El segundo ambiente estará constituido por el almacén de productos recibidos. Mientras que el segundo almacén contará con los productos snack de camotes nativos ya procesados y listo para su transporte.

3.3. Detalle del mobiliario usado en almacenamiento

- REPISAS DE METAL: repisas de metal dentro del almacén para guardar los productos finales y poder evitar el contacto directo con el suelo con cuatro niveles y de medidas: 2:00 metros de altitud, 2:40 de largo de y 0:40cm ancho
- CAJAS DE CARTON: servirá para sostener los chips de camotes nativos después de su posterior selección, pesado envasado y sus medidas respectivas son: 50 cm de alto, 60 cm de largo y 40 cm de ancho.
- PALLETS MODELO EUROPEO: los pallets de modelo europeo servirán para sostener los productos embalados y evitar el contacto directo con el piso, y poder de esta manera evitar la descomposición o alteración del producto final, puesto que el pallet es una plataforma de madera o metal que asegura y conserva mejor el producto tanto en el almacén como en el transporte del producto las dimensiones son; 80 cm x 120 cm.
- EXTINTOR LARGO TIPO ACB: para mayor seguridad de los colaboradores y evitar cualquier tipo de accidentes tipo A (fuegos originados en maderas y plásticos), y para el cumplimiento de las normas de seguridad establecidas por el estado, el local contara con extintores tipo ABC de 2 kilos marca Grauser en funcionamiento,
- BOTIQUÍN DE PRIMEROS AUXILIOS; la empresa contara también con botiquín de primeros auxilios en caso de que ocurra algún accidente en las instalaciones.
- LUCES DE EMERGENCIA: en caso de apagones, lluvias intensas, tormentas eléctricas, terremotos o cualquier otro fenómeno natural u accidente provocado por la mano del hombre, las instalaciones contarán con luces de emergencia marca Halux de 220v 60Hz.

Tabla 7. Costos de almacén

Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Mes S/.	Costo Mes US \$
estante de metal	150.00	Unidad	12	1,800.00	467.53
caja de carton	4.80	Unidad	160	768.00	199.48
computadora HP	1,200.00	Unidad	1	1,200.00	311.69
impresora epon (para escritorio)	350.00	Unidad	1	350.00	90.91
escritorio de oficina	800.00	Unidad	1	800.00	207.79
maquina selladora de bolsas	510.00	Unidad	1	510.00	132.47
balanza digital	130.00	Unidad	1	130.00	33.77
juego de sofa para recepcion	1,800.00	Unidad	1	1,800.00	467.53
pallets modelo europeo	42.00	Unidad	23	966.00	250.91
extintor largo tipo ABC	45.00	Unidad	3	135.00	35.06
botiquin de primeros auxilios	35.00	Unidad	1	35.00	9.09
luces de emergencia	30.00	Unidad	5	150.00	38.96
Total activo fijo				8,644.00	2,245.19

Nota: elaboración propia del autor

3.3 Costos fijos de almacén

Tabla 8. Cuadro de costo fijo de almacén

Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Mes S/.	Costo Mes US \$
Alquiler de local	650.00	Unidad	1	650.00	168.83
Servicio internet, telefonía	100.00	Unidad	1	100.00	25.97
Utiles de oficina	80.00	Unidad	1	80.00	20.78
Servicio agua y desague	55.00	Unidad	1	55.00	14.29
Costo energía eléctrica	280.00	Unidad	1	280.00	72.73
Depreciación activo fijo				42.41	11.02
TOTAL				1,207.41	313.61

Nota: elaboración propia del autor

CAPITULO IV

4. ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO

En este capítulo se dará el proceso de envase y será impreso sobre la bolsa de chips de camotes nativos. La información del rotulado será impresa en el envase cuyo material de plástico permitirá imprimir la información requerida para el consumidor.

4.1. Modelo de etiquetas y rotulado de producto

Los datos que se presenta deberán contribuir información fundamental para la protección y preferencia del cliente final, y varía de acuerdo al determinado territorio donde va dirigido el producto es decir el etiquetado de los productos alimenticios es fundamental e importante porque el último consumidor denominado final varía de acuerdo al destino de donde este se dirigiese, el organismo regulador es la Administración de Alimentos y Medicamentos viendo nuestro destino EE.UU (FDA, 2021)

Tomando como punto de partida a la Administración de Alimentos y Medicamentos (FDA) este es quien se responsabiliza a garantizar los alimentos

que se vendiesen en los Estados Unidos deben ser seguros, saludables y estos etiquetados adecuadamente ya sean para productos elaborados nacionalmente o los que pretendan ingresar al mercado estadounidense. (FDA, 2021)

De acuerdo a los requerimientos de Estados Unidos sobre el etiquetado, nos exige usar las regulaciones de la FDA, y el rotulado deberá considerarse con los siguientes aspectos.

- DECLARACIÓN DE IDENTIDAD: En esta parte del trabajo indicamos el nombre comercial del producto final, “camotes nativos peruanos 100% naturales”. Y deberá ubicarse en la parte superior de la etiqueta.
- DECLARACION DE CONTENIDO NETO: 125 gramos de chips de camotes nativos, y para el caso del mercado de Estados Unidos deberá estar expresado en onzas, y en el caso de la etiqueta se ubicará en la parte inferior.
- GLUTEN FREE: Estados Unidos en agosto del 2013 a través FDA pide a los productores de alimentos bajo normativa promulgada, etiquetar sus alimentos sin gluten, lo cual le asegura a los consumidores finales una adecuada y confiable ingesta y de esta manera poder controlar su salud. La Administración de Alimentos y Medicamentos de los Estados Unidos (FDA) en agosto del 2013 es quien promulga un reglamento normativo para el etiquetado de alimentos “sin gluten” este asegura a los consumidores que aquellos con enfermedad celiaca puedan tener una ingesta confiable como herramienta para de este modo controlar su salud. (FDA, 2021)
- INFORMACION NUTRICIONAL: La información nutricional es esencial para que el consumidor pueda verificar el contenido alimenticio del producto, y de esta manera optar por los alimentos más saludables o de su preferencia.
- LISTADO DE INGREDIENTES: Se puede apreciar una información detallada sobre el contenido y porcentaje exacto de las cantidades, esta información es de manera obligatoria para todos aquellos productos de carácter formal.
- PAÍS DE ORIGEN: En este caso el país de origen es Perú, y deberá ir acompañado de las palabras MADE IN....

- FECHA DE PRODUCCIÓN: Se deberá introducir en el etiquetado la fecha en la cual se produce los chips de camotes naturales.
- FECHA DE VENCIMIENTO: La fecha de vencimiento será en un promedio de 10 meses de después de haber sido producido ya que se usará la técnica de envasado al vacío, que conserva la vida útil de los alimentos a un periodo de un año aproximadamente.
- BENEFICIOS DEL PRODUCTO: El camote nativo es una fuente de antioxidantes anticancerígenos; los camotes nativos con el color amarillo es predominante, son las que gran cantidad de vitamina C, el jugo de los camotes curdas previene y combate las úlceras gástricas y alivia los males reumáticos; las de color rojo, morado predominan las propiedades antioxidantes, ideales para pacientes con cáncer, para prevenir enfermedades degenerativas, gracias a las antocianinas y carotenos, sustancias antioxidantes naturales anticancerígenas.
- No lleva octógonos, por lo cual el producto es saludable.
- Contiene hasta 5 veces menos de grasas saturadas que otros productos de la misma categoría.

(FDA, 2021) menciona que:

Los alimentos que porten el etiquetado “sin gluten”, “libre de gluten” y “no contiene gluten”, deberán cumplir con un límite de menos de 20 partes por millón (ppm) de gluten. Este nivel es el más bajo que puede detectarse fehacientemente en los alimentos mediante métodos de análisis científicamente validados ya que las personas con enfermedad celiaca pueden tolerar muy pequeñas cantidades de gluten en los alimentos.

Figura 14. Etiqueta del producto Bucky snacs



Nota: elaboración propia del autor

4.2. Normas técnicas aplicable

En el país de Estados Unidos como en la mayoría de países del mundo, se les exige colocar etiquetas que contenga toda la información posible concerniente al origen y contenido del producto sobre el envase, y una de las características sobre esta información es que debe ser fácil de comprender para el cliente. La FDA es la entidad que regula las etiquetas en los productos envasa

Según el (Indecopi, 2021) la Norma Técnica Peruana nos menciona que: “Ningún alimento deberá describirse o presentarse en forma falsa, equívoca o engañosa, o de ninguna manera que pueda crear en el consumidor una impresión errónea en cuanto a su naturaleza”. (p.25)

La ley exige que cada alimento elaborado contenga un doble etiquetado: etiquetado general (general food labeling) y etiquetado nutricional (nutrition facts) y adicionalmente un código de barras con los datos del producto.

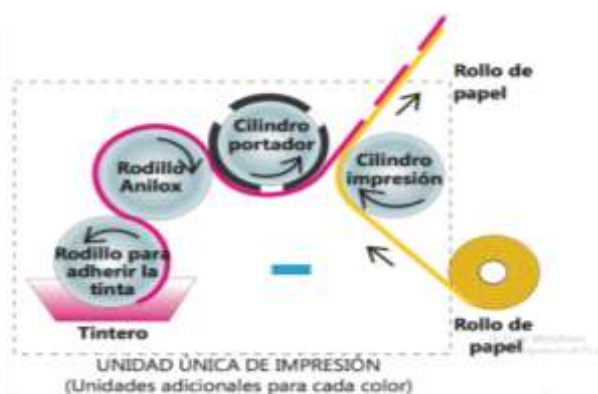
Mientras que dentro de la legislación nacional tenemos:

- Ley N° 29571. Código de Protección y Defensa al Consumidor.
- Ley N° 28405. Ley de Rotulados Industriales y Manufacturados.

4.3 Proceso de rotulado

El proceso de rotulado se encontrará a cargo de Impresión Flexográfica S.A. pues, esta empresa utiliza un procedimiento en su impresión de en la impresión a alta velocidad, ya que poseen maquinarias con placa flexible con relieve que aportan una mejor calidad en la impresión.

Figura 15. Proceso de rotulado del envase



Fuente: Empresa Envapack

4.4. Tiempos y costos del proceso de envasado

Considerando como empaque primario o envase a las mallas de polietileno de baja densidad, que protege al producto; previa cotización de S/. 150.00 por millar. El tiempo del empackado de las 6 unidades de camotes será aproximadamente 30 segundos.

Tabla 9. Cuadro de costo y tiempo del proceso de envasado de 1000 unidades

DESCRIPCIÓN	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Mes S/.	Costo Mes US \$
Rotulo cajas de exportación	0.10	Unidad	60	6.00	1.56
TOTAL				6.00	1.56

Nota: elaboración propia del autor

CAPITULO V

5. EMPAQUE

Según (Villanueva , 2021): “Es un tipo de envoltorio cuya función principal es agrupar varias unidades de un mismo producto en una misma unidad (paquete). En ese sentido presentamos una ficha técnica del empaque seleccionado para nuestro producto”. (p.50)

5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado

En este capítulo se va realizar la ficha técnica del empaque que se utilizara y se mostrara sus componentes, dimensiones y que lo distingue principalmente de los productos de la competencia

Tabla 10. Ficha técnica de empaque

FICHA TECNICA DEL EMPAQUE	
NOMBRE	Cartón master isotérmicas
USO	Tendrá la capacidad de albergar 22 bolsas de chips de camote
MEDIDAS	-25 cm de alto - 30 cm de largo - 20 cm ancho
COMPOSICIONES	El cartón este compuesto principalmente de pasta de madera de árboles de pino
MATERIAL	Papel reciclado en material de cartón
PESO DE LA CAJA	150 gr

Nota: elaboración propia del autor

5.2. Criterios usados para la selección del empaque

- PERMEABILIDAD. El material debe permitir que ingrese el aire dentro de la caja para que el producto se conserve en buen estado y no sufra ninguna descomposición por elevación de la temperatura
- RESISTENCIA. El material de la caja empaque debe ser resistente a los golpes y caídas puesto que esta caja mantiene y protege al producto principal y también sirve como presentación del producto
- DESPRENDIMIENTO DE PARTICULAS. El material debe evitar descomponerse al momento que por un accidente o infortunio entre al contacto con el agua
- REPELENCIA. El material debe poseer resistencia al agua, alcohol y muchos otros líquidos, para garantizar la protección de los chips de camotes naturales

- MEMORIA. El empaque deberá tener memoria, es decir que conserven siempre su forma y sea más fácil desempacar el producto
- FACILIDAD DE USO. El empaque debe ser fácil de manipular, no solo se requiere agilidad de las personas, sino también el empaque debe ser resistente y a la vez sencillo en su para que no genere mayor dificultad en su transporte
- NORMATIVIDAD EXIGIDA: La normatividad actual exige el uso de productos ecológicos y de protección adecuada para los productos a transportar. También incluye la normatividad el país al cual va ingresar y no solo la norma del país en el cual se produce.
- ECOLOGICO. El material que se va usar es bio degradable, quiere decir que no tendrá efectos dañinos para el medio ambiente

5.3. Proceso de empaque

Es un proceso sencillo, pues las cajas de cartón se adquieren doblados y listos para ser usados. Cuando se deben utilizar, estos productos producidos en base a papel reciclado son ensamblados directamente en el lugar de empaque.

Luego de proceder con el armado se pasa a verificar que la caja posea la forma adecuada y suficiente estabilidad para contener los productos a transportar

5.4 Tiempo y costo del proceso de empaquetado

Se prevé contratar a la empresa “Envases Selectos E.I.R.L.”, pues esta organización cuenta con la experiencia en la elaboración y venta de todo tipo de cartón, tanto como empaques, embalajes y demás requerimientos que se pueden producir de acuerdo a las indicaciones de los clientes.

Web: www.envasesselectos.com

Teléfono: +51 1 6516417

Celular: +51 996 290342

Fábrica: Av. El Triunfo #320, El Dorado, Puente Piedra. Perú

Tabla 8. Tiempo y costo del empaquetado

Nota: elaboración propia del autor

Tabla 11. Tiempo y costos del empaquetado

Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Mes S/.	Costo Mes US \$
Cajas de cartón corrugado	0.15	Unidad	480	72.00	18.70
TOTAL				72.00	18.70



PRECIO	mil cajas de cartón esta S/.150 la unidad cuesta 0,15 céntimos
TIEMPO	Aproximadamente un plazo menor a 7 días

Nota: elaboración propia del autor


CAPITULO VI

6. EMBALAJE

Según (Rodriguez, 2021), menciona que: “El embalaje es un objeto manufacturado que protege, de manera unitaria o colectiva, bienes o mercancías para su distribución física a lo largo de la cadena logística”. En términos sencillos durante las operaciones de transporte tanto como manejo, transporte, descarga, almacenamiento, estiba y posible exhibición.

6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado

Tabla 10. Ficha técnica del embalaje seleccionado

NOMBRE	Cartones Master Isotérmicas
COMPOSICION	Principalmente compuesta por pasta de madera de árboles de pino
IMAGEN	
MEDIDAS	ESPESOR: 0.40 m LONGITUD: 0.60 m ALTITUD: 0.50
CAPACIDAD	8 cajas de empaque y 176 bolsas de snack
GRAMAJE	160 gramos por metro cuadrado
PESO	2.00 KILO

Nota: elaboración propia del autor

6.2. Criterios usados para la selección de embalaje

Nos basaremos en las normas internacionales y especialmente en las que Estados Unidos tiene mayor consideración:

- Que la humedad sea absorbida por el material del cartón para poder evitar daño al producto.
- Que el peso del producto sea distribuido uniformemente por la caja de cartón y de esta manera evitar deformaciones del embalaje.
- Que se resistente y pueda brindar una adecuada seguridad al producto, pues a pesar que estará anclada se tiene que proveer siempre este criterio
- Que se adecuó al uso de paletas para la unitarización para asegurar un fácil manejo.
- Debe contar con la rótula que permita brindar la información sobre la etiqueta y embalaje

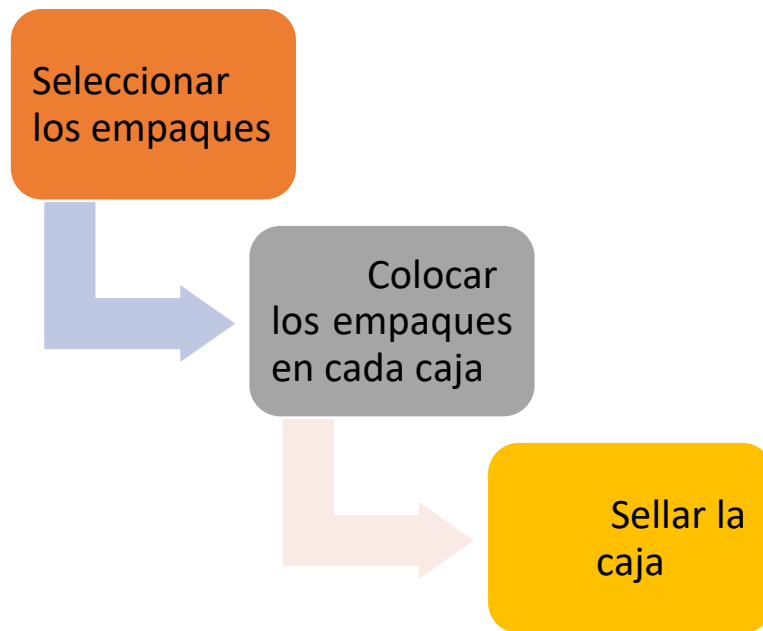
Dependiendo de las características del producto pueden aplicar especificaciones particulares. En este caso como se trata de alimentos deben tener todos los datos de información nutricional y componentes de preparación. Además, se debe listar toda la información nutricional del producto. Para más información se debe consultar la Administración de Comida y Droga (Food and Drug Administration), la Comisión Federal de Comercio (Federal Trade Commission) y el Departamento de Agricultura (Department of Agriculture - USDA).

6.3. Proceso de embalaje

El proceso se realiza de la siguiente manera:

- SELLAR LOS EMPAQUES. Para que los envases no tengan movimientos toscos que maltraten al producto o dañen la envoltura
- DESINFECTAR LOS EMPAQUES. Se procede a desinfectar las cajas para evitar que algún contaminante que no es percibido por los ojos este impregnada y cause algún daño
- COLOCAR LOS EMPAQUES. Se procede a colocar los empaques a las cajas de embalaje
- DESINFECTAR LOS EMBALAJES. De la misma manera de los empaques se procede también a desinfectar los embalajes para evitar cualquier infección
- SELLAR LOS EMBALAJES. En esta etapa se procede a sellar los embalajes
- ROTULAR. Se debe rotular con las indicaciones brindadas por la agencia contratada para la paletización y los aspectos generales que contiene la caja

Figura 15. Embalaje de los productos



Nota: elaboración propia del autor

6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje

Se puede visualizar en la tabla, a continuación:

Tabla 11. Tiempos y costos del proceso de embalaje

Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Mes S/.	Costo Mes US \$
Cajas para exportación	2.50	Unidad	60	150.00	38.96
Cinta sujetadora de carga para el pallet	65.00	Unidad	9	585.00	151.95
Embalador (1)	4.00	Unidad	60	240.00	62.34
TOTAL				975.00	253.25

Nota: elaboración propia del autor

CAPITULO VII

UNITARIZACIÓN

Según (Melendez , 2021) menciona que:

La unitarización de la carga consiste en ordenar y agrupar mercancía con el fin de conservar la integridad de los productos durante todas las fases que ese producto va superando en el almacén y facilitar y agilizar los traslados de mercancía. Obviamente, no es lo mismo que un operario mueva una caja tras otra de forma individual que si traslada muchas de ellas a la vez.

Para que sea correcta la unitarización y cumpla los dos objetivos que se reflejan.

7.1 Ficha técnica del pallet seleccionado

Para la exportación de lo chips de camotes naturales se desarrolla la siguiente ficha técnica del pallet

Tabla 12. Ficha técnica del pallet

NOMBRE	EUROPALETAS – MADERA					
IMAGEN						
MEDIDAS	<table border="1"> <thead> <tr> <th data-bbox="619 757 1046 808">espesor(B)</th> <th data-bbox="1046 757 1364 808">largo (A)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="619 808 1046 864">80 centímetros</td> <td data-bbox="1046 808 1364 864">120 centímetros</td> </tr> </tbody> </table>	espesor(B)	largo (A)	80 centímetros	120 centímetros	
espesor(B)	largo (A)					
80 centímetros	120 centímetros					
CARACTERÍSTICAS	<ul style="list-style-type: none"> • Se puede trasladar sin ninguna dificultad. • Son perfectos para bodegas automáticos • Debe verificarse que sea de buena calidad. • Se denominan europalets a las normas europeas que detallan su elaboración. 					
MANIPULACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> • Lado A: almacenaje en estantería convencional, por gravedad y push-back de rodillos. • Lado B: almacenaje en estanterías compactas, push-back de carros y Pallet Shuttle. En estanterías convencionales necesitan travesaños para pallets. 					
TIPO DE BASE SEGÚN NORMA	EN-13382					

Nota: elaboración propia del autor

7.2 Criterios usados para la selección del pallet

Se mostrarán los siguientes criterios.

Seguridad: los europallet se caracterizan por brindar una alta protección a las cajas de cartón, pues están poseen una excelente rugosidad

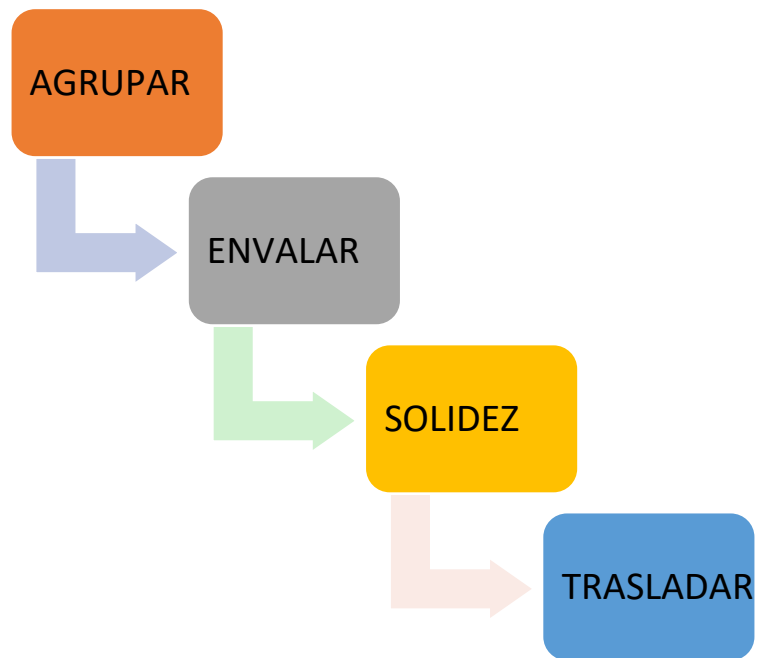
Facilidad en el manipuleo: los europallets pueden ser trasladados fácilmente por cualquier elemento de transporte de pallet, incluida una carretilla

7.3 Proceso de paletización

Se debe considerar los siguientes pasos

- AGRUPAR LAS CAJAS DE EMBALAJE. Colocar las cajas de cartón sobre los pallets para proceder con el siguiente paso
- EMBALAR. Se procede a embalar todas las cajas de cartón para la sostenibilidad de los productos paletizados
- SOLIDEZ. Una vez embaladas las cajas de cartón se debe verificar si estas están ajustadas de manera adecuada para que posean la solides necesaria y sean trasladados al contenedor
- TRASLADAR. Una vez colocados de manera segura en el contenedor se procede a trasladar en un largo viaje a Miami Estados Unidos

Figura 16. Proceso de paletización



Nota: elaboración propia del autor

7.4 Plano de estiba del pallet

Se procederá a colocar de la siguiente manera

LOS PALLETS

- CANTIDAD: 3 PALLETS
- MEDIDAS: 100 cm X 120 CM
- MODELO: europallet

LOS ENVALAJES

- CANTIDAD: 60 cajas de embalaje
- CONTENIDO. Cada caja de embalaje contiene 8 cajas de empaque, y en total se suma 176 bolsas de chips de camotes naturales por cada caja de embalaje
- MEDIDAS: Cuatro cajas en la base de cada pallet y serán cinco filas de altura que hacen un total de 20 cajas de embalaje

7.5 Tiempos y costos del proceso de contenedorización

Se muestra en la siguiente tabla

Tabla 13. Proceso de contenedorización

Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Mes S/.	Costo Mes US \$
Acomodo de cajas de pallet	2.00	Unidad	60	120.00	31.17
alquiler de maquina de carga y estiba	400.00	Unidad	1	400.00	103.90
Otros gastos	40.00	Unidad	1	40.00	10.39
TOTAL				560.00	145.45

Nota: elaboración propia del autor

CAPITULO VIII

CONTENEDORIZACIÓN

Según (Manrique, 2021) hace mención:

La contenedorización es un método de transporte de mercancías que utiliza contenedores, el uso de éstos ha facilitado en gran medida esta función de la cadena de suministro consiguiendo que los exportadores ya no tengan necesidad de desplazar sus bienes sueltos hasta el puerto, al poder enviar las mercancías en contenedores que viajan a través de diferentes medios intermodales.

Daremos a conocer los procesos y aspectos de contenedorización que se suscitan en el proceso de exportación:

8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado.

La ficha técnica del contenedor elegido para el traslado de los chips de camotes hasta Miami Estados Unidos es:

Tabla 14. Ficha de pallet

TIPO	Contenedor refrigerado 20´
USO	Este tipo de contenedor se usa especialmente para productos perecederos de materia seca o refrigeradas.
IMAGEN	
INFORMACION	El container posee un motor en si interior que solo necesita ser conectado con la energía eléctrica del buque para que se convierta un tipo de refrigeradora
DISEÑO	Este container es especial para transportar alimentos orgánicos que sufren deterioración en sus componentes con el paso de los días
MEDIDAS	-5,450 mm de longitud -2,280 mm de ancho -2,790 mm de altura
APERTURA DE PUERTA	-2,290 mm ancho -2,264 mm altura
PESAJE	-29,140 kg

Fuente: Manufacturas de Alimentos ,2019

8.2. Criterios usados para la selección del contenedor

La elección del contenedor será realizada por criterios esenciales para el transporte del producto

- TAMAÑO: debemos tener en cuenta los tamaños de las cajas de embalaje al momento de elegir un contenedor, siendo en este caso los contenedores de 20 y 40 pies las mas adecuadas para

el transporte, pero se elige la de 20 pies por sobre la de 40 por ser la mas usada para este tipo de productos y otros

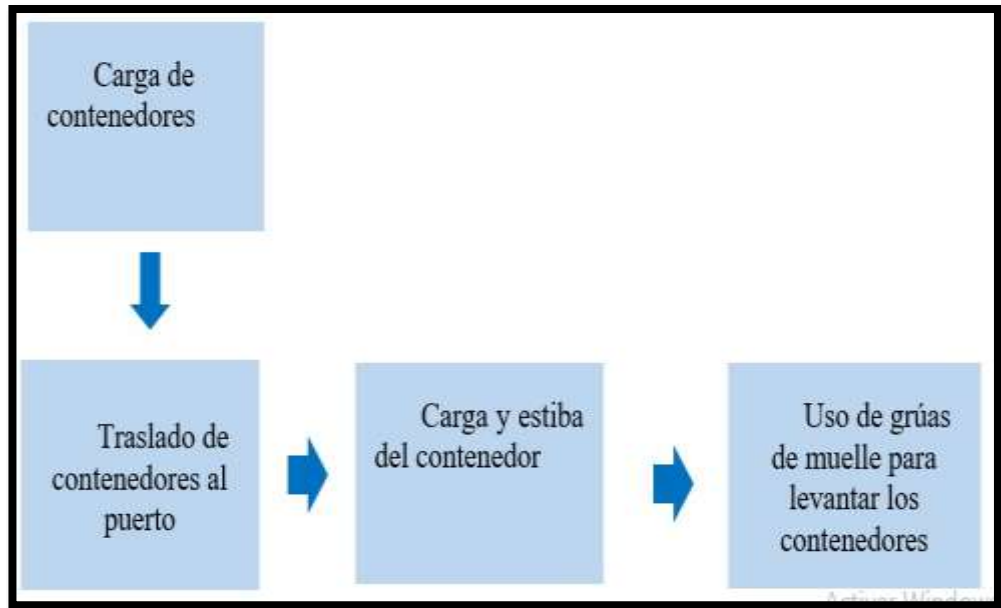
- CERTIFICACION ISO: los producto o servicios que ofrecen ISO son catalogados con mayor confiabilidad, por tener en este caso la certificación que asegura el cumplimiento de las normas extranjeras y nacionales
- PRODUCTO: también el escoger de manera un contenedor depende del tipo del producto que se desea transportar, teniendo como referencia si es un producto perecedero o si se trata de productos con necesidades diversas

8.3. Proceso de contenedorización

Posterior a la paletización del producto se procederá con:

- CARGA DE CONTENEDORES: se realiza la carga de contenedores con las cajas de embalajes de los chips de camotes naturales, este proceso se llevará a cabo en la planta
- TRASLADO DE CONTENEDORES AL PUERTO: una vez ingresados los productos, se procede con el cerrado de la las puertas del contenedor y se trasladan los contenedores al puerto
- CARGA Y ESTIBA DEL CONTENEDOR: los contenedores una vez llevados al puerto deben ser conducidos a los muelles para ser colocados en los buques
- USO DE GRUAS DE MUELLE PARA LEVANTAR LOS CONTENEDORES: los contenedores son colocados en las embarcaciones por unas grúas de carga de muelle. De esta manera se logra completar este proceso

Figura 17. *Proceso de contenedorización*



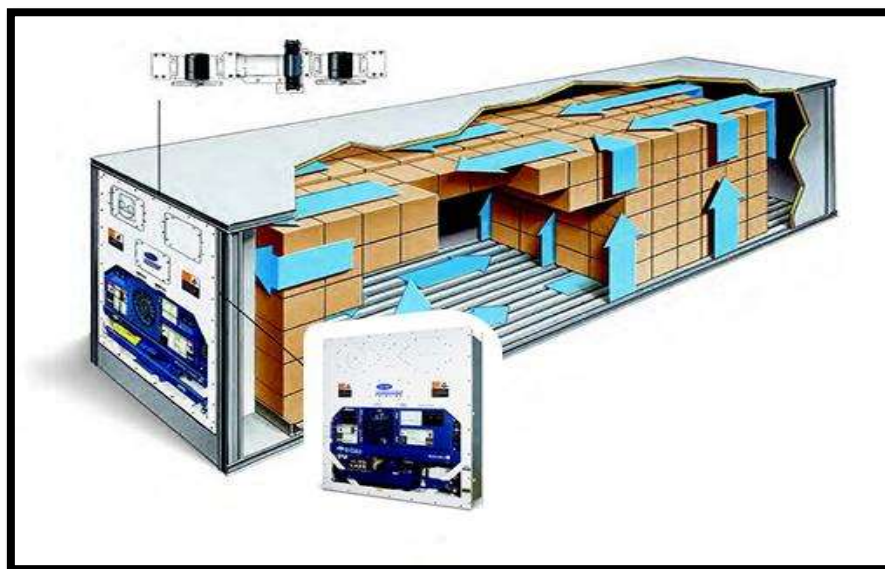
Nota: elaboración propia del autor

Toma de muestra: Afood Perú ,2022

8.4. Plano de estiba del contenedor

En la ilustración se visualiza de excelente manera el fondo de un contenedor con las cajas de embalaje

Figura 18. contenedor Maersk line de 20´



Nota: elaboración propia del autor

8.5. Tiempos y costos del proceso de contenedorización

Considerando por las fichas técnicas de los productos una vida útil entre 15 y 20 viajes es decir que el costo de la inversión es anual.

Tabla 15

Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Mes S/.	Costo Mes US
Cargo por operador portuario	600	Unidad	1	600.00	155.84
Alquiler de contenedor de 20 pies	2,700.00	Unidad	1	2,700.00	701.30
alquiler de la grua staker	2,000.00	Unidad	1	2,000.00	519.48
Alquiler de la máquina de estiba y desestiba	800.00	Unidad	1	800.00	207.79
TOTAL				6,100.00	1,584.42

Nota: elaboración propia del autor

CAPITULO IX

9. TRANSPORTE

9.1. Proveedores del transporte interno

Un proveedor de transporte interno es aquella organización que se encarga de trasladar los productos finales listos para exportar, y su labor empieza desde el almacén de la empresa y finaliza en los almacenes de la contenedorización. El grupo ADUAN, es la agencia general donde el transporte interno deberá llevar los productos desde nuestra ubicación hasta el puerto del callao, que es donde se ubica este grupo

A continuación, mostraremos en la siguiente figura a cinco empresas que ofrecen el servicio de transporte nacional

Figura 19. Empresas que brindan servicio de transporte de carga nacional

	contenedores. • Servicio de transporte refrigerado, congelado y seco.	Jirón Los Robles, 201 - Urb. Alto de los Ficus , Santa Anita - Lima
	• Servicio de carga en general y refrigerado temoking a nivel nacional. Portacontenedores 40", furgones, refrigerados	Urb. Ciudad del Pescador Mz. W1 Lt. 5, Piso 3-8 , Bellavista - Callao
TRANSPORTE CONGELADO A NIVEL NACIONAL DALBET INVERSIONES E I.R.L.	• Transporte congelado y refrigerado	Jirón Belgrano, 109 - Urb. Los Libertadores , San Martín de Porres - Lima
	• Transporte de carga en general a nivel nacional. Destinos: Norte, Centro, Sur y Oriente.	Avenida Bausate y Meza, 909 - Esquina Av. Abtao, Lima, Perú.
	• Servicio de transporte refrigerado y congelado a nivel nacional.	Jirón Marañón, 331 Rimac - Lima

Nota: elaboración propia del autor. Sitio web de cada empresa

9.2. Costo de transporte interno

Se realizó la siguiente cotización en la organización VEMAR S.A.C que es una empresa que transporta carga y mercadería a dentro del territorio peruano, y el costo aproximado fue de S/.258.40. La cotización se hizo por el traslado de 3 pallets y el costo incluye los siguientes servicios: embarque, manipuleo, tracción, almacenaje, gastos administrativos, pesaje, inspección de precintos y daños, uso del muelle, verificación de temperaturas, monitoreo y registro, conexión y registro, etc.

Tabla 16. Costo de transporte interno

Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Mes S/.	Costo Mes US \$
Transporte terrestre Ayacucho - Lima Callao	258.40	Unidad	1	258.40	67.12
TOTAL				258.40	67.12

Nota: elaboración propia del autor

9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional

Los proveedores de servicio para el transporte internacional son empresas que brindan el servicio de llevar la mercadería desde un país a otro. Estas empresas operan en territorio internacional, pero de acuerdo con sus banderas de ensamblaje pueden identificarse con un país de origen.

También conocidos como operadores logísticos internacionales, son empresa que se encargan de la distribución física internacional, almacenaje y muchos de los procesos documentarios como los trámites aduaneros, gestión de inventarios, entre otros. Las principales empresas que se identificó para este servicio son las que se muestran a continuación:

Figura 20. Empresas que brindan servicio de transporte internacional

<p>MediterraneanShippingCompan y del Perú S.A.C.</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • Respuesta rápida a sus necesidades de transporte de carga. 	<p>Avenida Álvarez Calderó n. 185 - Of. 501 . San Isidro - Lima</p>
	<ul style="list-style-type: none"> • Somos un operador logístico, hacemos logística integral puerta a puerta. 	<p>Avenida Juan Bielovucic, 1371 - Alt. De la cdra. 15 de la Av. César Vallejo . Lince - Lima</p>
	<ul style="list-style-type: none"> • Tu promesa. Entregado. 	<p>Calle Chinchó n. 1018 - 4to. Piso . San Isidro - Lima</p>
	<ul style="list-style-type: none"> • Su aliado en transporte de carga internacional. 	<p>Jirón Los Ángeles . 271 - Urb. Las Vegas , Comas - Lima</p>

Nota: elaboración propia del autor

9.4. Cotizaciones de flete marítimo

Para el caso de los chips de camotes naturales, respecto a su exportación, se consultó en la página SIICEX Rutas marítimas, donde se procedió a observar las diferentes cotizaciones en las diversas rutas internacionales que existen para Miami Estados Unidos, el precio promedio de la cotización en un contenedor de 20 pies desde el puerto callao fue de \$1,519 , este por ser una muy transitable esta ruta tiene salidas semanales y el tiempo de llegada del puerto del callao a Miami, con un aproximando de tiempo de llegada de 12 días

Figura 21. Cotización del transporte internacional

Puerto de origen (Perú)	Puerto de destino	US\$ Tarifa promedio de flete por contenedor (*)				Días de tránsito (**)	Frecuencia de salida (***)	Líneas navieras
		Contenedores 20 pies	40 pies	40 pies refrigerado	Mercadería Consolidada Tm/m³			
Callao	Bahus (Panamá)	1,308	1,615	2,131	78	4	SEMANAL	Ver líneas
Callao	Miami (Estados Unidos)	1,519	2,208	3,538	75	16	SEMANAL	Ver líneas
Callao	Port Everglades (Estados Unidos)	2,128	1,451	4,594	80	15	SEMANAL	Ver líneas
Callao	Charleston (Estados Unidos)	1,580	2,031	4,035	106	19	SEMANAL	Ver líneas
Callao	Norfolk (Estados Unidos)	1,580	2,031	4,035	97	18	SEMANAL	Ver líneas
Callao	Baltimore (Estados Unidos)	1,472	2,031	4,035	75	23	SEMANAL	Ver líneas
Callao	New York (Estados Unidos)	1,838	2,138	4,094	70	16	SEMANAL	Ver líneas
Callao	Montreal (Canadá)	2,394	2,960	5,112	220	19	SEMANAL	Ver líneas

Nota: elaboración propia del autor

CAPITULO X

10. SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1. Agentes de aduana

Las organizaciones responsables en acompañar al exportador o importador en diversos procesos, brindando especialmente asesoría para el cumplimiento de normas e informando sobre los costos y que mecanismos le conviene más utilizar, son conocidos como los agentes de aduanas.

Se prevé contratar como Agentes de Aduanas al Grupo ADUAN. Este grupo nos garantiza no sólo asesoría en el proceso de exportación frente a las ADUANAS del Callao, sino que también brinda el servicio de ser agencia general, brindando el servicio de carga, acondicionamiento y transporte para el ingreso al muelle de ENAPU.

Tabla 17. Agentes de aduanas - Grupo ADUAN



<p>Presentación</p>	<p>GRUPO ADUAN está conformado por Grupo ADUAN-Operador logístico y Grupo Aduan-agencia de aduana.</p> <p>Es un grupo humano con gran experiencia en el campo del comercio exterior, y altamente calificado que nos permite urgentessay.net brindar un servicio de calidad, eficaz, y seguro al momento de elegir nuestros servicios.</p> <p>Grupo ADUAN Operador Logístico es miembro afiliado a la Cámara de Comercio de Lima y de la WCA, brindan a sus asociados en negocios la seguridad que la logística del transporte internacional necesita, a través de una red de agentes altamente competitivos y con el menor riesgo posible.</p> <p>Grupo ADUAN – Agencia de Aduana cuenta a la fecha con la certificación BASC (<i>Business Alliance for Secure Commerce</i>), en cumplimiento de las exigencias y estándares de seguridad internacional, con el fin de promover y apoyar un comercio internacional seguro. Su éxito en las operaciones de comercio exterior se basa en el grupo humano que forma la familia de Grupo ADUAN. Todas las actividades que desarrolla nuestro personal, lo hace con un alto grado de eficacia, puntualidad y responsabilidad.</p>
---------------------	--

Nota: elaboración propia del autor

10.2. Costo de agenciamiento

El costo de agenciamiento se realizará con el GRUPO ADUAN agencia de aduanas. La empresa se encarga de realizar los trámites de administración y de control ante SUNAT. En este caso requiere el servicio de control documental y procesamiento el costo es de \$130

Tabla 18. Costo de agenciamiento del grupo ADUAN

Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Mes S/.	Costo Mes US \$
Servicio de agenciamiento aduanero	460.00	Unidad	1	500.50	130.00
TOTAL				500.50	130.00

Nota: elaboración propia del autor

Figura 21. Costo de agencia grupo ADUAN

CONCEPTO	POR B/L	POR CONTENEDOR	DESCRIPCIÓN
Doc Fee	USD 115.00		Gestión administrativa y electrónica para cumplir con la transmisión ante la SUNAT dentro de los plazos establecidos. Incluye el servicio de habilitar la impresión de Copias No Negociables desde la Extranet según transmisión a la Aduana Peruana.
Box Fee		USD 130.00	Servicio que incluye el procesamiento y control documental de la información del contenedor, supervisión de la transmisión de información a la aduana de la nota de tarja y la verificación de precintos de la Línea.
SCAC		USD 30.00 (a partir del 01/09/2021)	Servicio de control y administración de contenedores por los daños que se generen al equipo cuando se encuentra bajo responsabilidad del cliente. No incluye daños inherentes a la carga.
Metal security seal		USD 15.00	Cargo administrativo aplicado por la entrega/asignación de un precinto de cuerda de metal a los contenedores con destino final México y USA. Se asignará el concepto en la liquidación de gastos portuarios.
Administrative charges	USD 7.00		Aplica a toda factura emitida por Mercator.

Fuente: <https://www.mercator.pe/tarifas.php>

10.3. Aseguradoras

En el caso de la exportación de los chips de camotes naturales, las entidades que garantizan un adecuado cuidado contra cualquier incidente, pérdida, robo, imprevistos, catástrofes, daños, etc. Son las aseguradoras de

comercio internacionales. Una aseguradora es un documento donde se transfiere el bienestar y cuidado del producto a una determinada empresa que se dedica a este rubro, pues en caso ocurra algunos de los incidentes mencionados la empresa de seguros indemniza parte o todo el precio del producto final

Figura 22. Contrato con la aseguradora Mapfre



Fuente: Aseguradora Mapfre.

10.4. Póliza de seguros Cobertura y costo

La empresa Mapfre seguros se encargará de brindar un servicio de protección del producto final embalado, que comienza en el puerto del Callao y termina en Miami Estados Unidos. Para esto la aseguradora Mapfre debe cumplir las siguientes condiciones

-**PERDIDAS Y DAÑOS.** Desde el puerto de embarque del Callao hasta el puerto internacional destino, la aseguradora deberá garantizar que nuestro producto no se pierda y sufra daños leves o graves en el proceso de traslado

-**NO CUBRE.** La aseguradora al igual que muchas empresas aseguradoras la protección tiene un límite que es asaltos de piratería, huelga de las

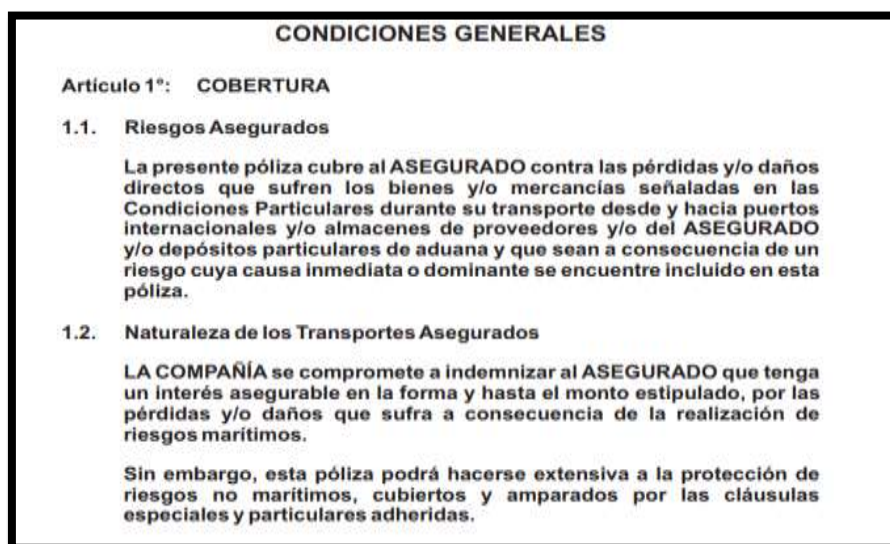
tripulaciones, embalajes de pésima calidad, y tormentas que puedan dañar o hundir la embarcación

-INFORMACION. Para la determinación de la póliza, el asegurado deberá poseer la información de: razón social, descripción de tallada de la mercadería, los límites de cobertura de la póliza

-COBERTURA. La aseguradora Mapfre cubre la cobertura de un 95% de los daños que pudieran presentarse por un costo de \$1000

En la figura siguiente se observa la póliza de seguros para la empresa Mapfre.

Figura 23. Póliza de seguros de Mapfre



Nota: elaboración propia del autor

Además, también se presenta el interés asegurable, el cual representa el interés que presenta un propietario por un patrimonio que puede resultar afectado por algún tipo de riesgo marítimo.

Figura 24. Interés asegurable

1.3. Interés Asegurable

Existe interés asegurable cuando una persona tiene un interés directo en una legítima aventura marítima, de tal manera que su patrimonio pueda resultar afectado, directa o indirectamente, por la realización de un riesgo marítimo. El interés parcial así como el interés contingente son susceptibles de asegurarse.

El interés asegurable debe existir al momento de la realización del riesgo, no siendo necesario que el ASEGURADO lo tenga al tiempo en que se celebró el contrato de seguro marítimo, siempre y cuando haya tenido una razonable expectativa de adquirirlo.

EL ASEGURADO tiene derecho a ser indemnizado a pesar de que el siniestro se haya producido antes de que se perfeccione el contrato de seguro marítimo, a no ser que EL ASEGURADO hubiere tenido conocimiento de esa circunstancia y LA COMPAÑÍA no.

1.4. Medio de Transporte

La carga asegurada será transportada en buques clasificados de acuerdo a la cláusula de clasificación adherida. Además se cubren los tránsitos aéreos en aviones de líneas de itinerario regular y los tránsitos terrestres en vehículos de empresas legalmente establecidas.

Nota: elaboración propia del autor

Un criterio relevante a la hora de asegurar una mercadería es el tiempo de duración del contrato del seguro. La siguiente figura presenta las condiciones.

Figura 25. Duración del contrato de seguro

DURACIÓN	
8. Cláusula de Tránsito	
8.1.	Este seguro toma efecto desde el momento en que las mercancías dejan el almacén o sitio de almacenaje en el lugar mencionado en la presente para comienzo del tránsito, continúa durante el curso ordinario del mismo y finaliza ya sea:
8.1.1.	A la entrega en el almacén de los Consignatarios u otro almacén final o lugar de almacenaje en el destino mencionado en la presente.
8.1.2.	A la entrega en cualquier otro almacén o lugar de almacenaje, ya sea anterior al o en el destino mencionado en la presente, que EL ASEGURADO decida utilizar

Fuente: <https://www.mapfre.com.pe/seguro-transportes/seguro-de-transporte-de-importacion-y-exportacion/>

10.5. Terminales de almacenamiento

También conocido como depósitos temporales, y tiene como finalidad mantener a las mercaderías que se encuentran pendientes para la embarcación

y transporte donde la mayoría de estos depósitos se encuentran el puerto del callao, lo cual beneficia para transportar

La información recibida por la SUNAT sugiere que existen 47 depósitos temporales, de los cuales 23 se encuentran en perfecto estado para contener la mercadería.

IMUPESA S.A. es una empresa que brinda este tipo de servicios y cuenta con la experiencia en el rubro, y a esto le adhiere la estiba y desestiba del embarque

Figura 26. Terminal IMUPESA



Nota: elaboración propia del autor

Fuente: Sitio web de IMPUESA. <http://www.imupesa.com.pe/>

Las tarifas que la empresa IMUPESA ofrece a los clientes son públicas y se observa en la siguiente table.

Tabla 8. Tarifas públicas de la empresa IMUPESA

EXPORTACIÓN	20'	40'
Derecho de Embarque APM	335.00	435.00
Derecho de Embarque DPW	313.00	395.00
Posicionamiento Cntr	95.00	105.00
Tracción	173.00	173.00
Gastos Administrativos	3% de lo facturado mínimo 15.00	3% de lo facturado mínimo 15.00

ALMACENAJE	20'	40'
Primer Periodo Del 01 al 10 (por día o fracción)	18.50	36.00
Segundo Periodo Del 11 al 20 (por día o fracción)	24.00	45.00
Tercer Periodo Del 21 a más (por día o fracción)	32.00	55.00

En las tablas de las tarifas públicas de la empresa IMUPESA se observa que los derechos de embarque tanto para los contenedores de 20 pies como para los contenedores de 40 pies son similares y ronda entre los \$335 y los \$435.

CAPITULO XI

11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO

11.1. Puertos disponibles para la carga peruana

ENAPU es la empresa nacional de puertos que se encarga de gestionar un puerto que este en disposición para la carga.



Fuente: Sitio web de la empresa ENAPU. www.enapu.com.pe

La ubicación de la empresa ENAPU S.A. es en el puerto del callao, pues este es el puerto principal del país gracias a su capacidad de almacenaje y tráfico. Este puerto cuenta con toda la implementación necesaria para el estibo de carga de manera manual o a través de una de sus 7 grúas porticas

Tabla 19. Puerto de carga ENAPU

Puerto de:	
Fuente:	Empresa Nacional de Puertos S.A.
Dirección:	Av. Contralmirante Raygada 110 Callao Peru
Teléfono:	51 1 429-9210
Fax:	51 1 469-1010
BDD Número:	
Email:	
Sitio web:	www.enapu.com.pe
Latitud:	-12°-3' -13°-5'
Longitud:	-77°-7' -16°-W
Número UN:	
Fuente:	Seaport
Tamaño del puerto:	Large
Calado Máximo:	m

Información general	
Primer puerto de entrada:	Yes
Mensaje:	Yes
Publicación:	
Gráfica:	
Representante en EE.UU.:	Yes
Instalaciones médicas:	Yes

Características del puerto	
Tamaño del puerto:	Medium
Refugio:	Good
Tamaño máximo del buque:	Over 500 feet in length
Tipo:	Coastal Breakwater
Área:	Yes
Buena sujeción:	Yes

Fuente: SEARATES (2019)

11.2. Análisis de la infraestructura portuaria del país destino

Infraestructura portuaria en Estados Unidos

Miami- Port-Everglades ubicada en la Florida de Estados Unidos es el grupo portuario que se pretende usar, pues este grupo portuario está conformado por 30 empresas de línea de transporte marítimo. También se estableció trabajar con este grupo portuario, porque es la más importante de Miami y su ubicación estratégica permite un adecuado comercio con todo el país. Además de ser el principal puerto, se analiza que dispone de algunas características importantes que lo vuelven en una buena alternativa. Estos son:

- En la zona existe poco oleaje, lo cual hace que las mercancías sean embarcadas y desembarcadas en menor tiempo.
- La carretera de autopistas interestatal se encuentra ubicada cerca a este puerto, y esto puede servir para transporte multimodal.
- A futuro este puerto permitirá conectarnos con nuevos destinos
-

11.3. Descripción de puerto, infraestructura, capacidad y costos.

El Port-Everglades en la Florida ubicada en Miami es el puerto de carga que se describirá a continuación

Tabla 20. Puerto de carga y descarga Miami-Port Everglades Florida

País	Estados Unidos	director del puerto	Steven M. Cemak
Ubicación	Broward County, Florida	Estadística	
detalles		tonelaje anual de carga	22,1 millones
Abrío	1928	Anual recipiente volumen	5,79 millones de toneladas
Operado por	Port Everglades	Tráfico de pasajeros	3,6 millones
Propiedad de	Condado de Broward, FL	Ingresos anuales	\$ 139 millones de
Tipo de puerto	Natural / artificial	Ingresos netos	\$ 64 millones de
atracaderos disponibles	33		

También se dispone de otros puertos alternativos, en caso exista dificultad en utilizar el puerto de Miami Port, por lo cual se presenta una comparación entre esta y otros dos puertos disponibles para la descarga.

Tabla 21. Comparativa de puertos de destino en la costa este

Miami-Port Everglades (Florida).	<ul style="list-style-type: none"> - Port Everglades es también el mayor puerto de contenedores en Florida Es el principal puerto para la recepción de productos derivados del petróleo que incluye gasolina, combustible de aviación y combustibles alternativos. - El puerto sirve como almacenamiento primario y el puerto de distribución de productos. - Es reconocida como una de las favoritas marinas de Estados Unidos puerto de la libertad. - Con una profundidad de 43 pies (13m) (en la bajamar media). - Es actualmente el puerto más profundo de Estados Unidos (Océano Atlántico) al sur de Norfolk, Virginia.
Charleston (South)	<ul style="list-style-type: none"> - Los puertos de Carolina del Sur, con la profundidad necesaria para sostener actividad las 24 horas, sirven como

<p>Carolina).</p>	<p>recursos valiosos para muchas empresas y proveen un acceso excelente al Mercado.</p> <ul style="list-style-type: none"> - El Puerto de Charleston, uno de los puertos de contenedores más ocupados por las costas del sureste y del golfo y líder en productividad y eficacia, ha sido un centro importante del comercio global durante tres siglos.
<p>Oakland (California)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - El Puerto de Oakland fue el primer puerto de la Costa Pacífica de los Estados Unidos en construir portacontenedores. - Ahora es el cuarto puerto más ocupado de los Estados Unidos; detrás del de Long Beach, Los Ángeles y el Newark. - Producir un alto volumen de carga que conllevó al Puerto de Oakland a un punto crítico, por lo que se necesitó su expansión de para la cuota de mercado de la mercancía de la Costa Oeste.

Fuente: <http://www.siicex.gob.pe>

11.4. Proceso de importación y nacionalización en el país destino

El proceso de importación en el país de destino inicia con el recibimiento de la naviera que parte del puerto del Callao. Para esta exportación, se prevé trabajar con la empresa naviera MOL, que es una empresa que recorre la ruta Callao a Maimi en 12 días calendarios. Mientras que para realizar el trámite de desaduanaje en el Miami- Port Everglades en Florida se prevé trabajar con la empresa Grupo ADUAN quienes también ofrecen el servicio en el país de destino.

Figura 17. Proceso de importación en el país destino

Ruta Costa Este EE.UU.

Callao - Balboa **Callao - Miami** Callao - Port Everglades Callao - Charleston Callao - Norfolk Callao - Baltimore Callao - New York

Callao - Montreal

Líneas Navieras:
Callao - Miami

Puerto de origen:
Callao (Perú)

Puerto de destino:
Miami (Estados Unidos)

Tarifa promedio de flete por contenedor
 20 pies: \$ 1500
 40 pies: \$ 2600

Línea naviera	Agente	Depósito	Días de tránsito	Frecuencia de salida
Maersk Line	Ian Taylor & Co.	Alconsa	12	Semanal
APL	Amerandes	Nepitania	12	Semanal
MOL (Mitsui O.S.K. Lines)	MOL Perú SAC	Nepitania	12	Semanal
Seaboard Marine	Seaboard Perú	Ransa	15	Semanal
Hapag Lloyd	Hapag Lloyd Perú	Nepitania	17	Semanal

ENTREGA DE LA MERCANCIA EN MIAMI: 12 Días de tránsito

Figura 18. Empresa naviera MOL



La empresa naviera MOL aparte de ser una de las empresas con mayor capacidad del mundo, pues cuenta con más de 851 embarcaciones en todo el mundo. Esta empresa opera desde los servicios más simples hasta los más complicados del mundo, garantizando la entrega de carga en 12 días en la ruta prevista del puerto del callo y puerto de Miami, pero esta empresa incluye también:

- Transpacífico

- Transatlántico
- las Américas
- Asia y Europa.

11.5. Requisitos para importar muestras sin valor comercial

Primero, es posible realizarlo mediante el procedimiento de despacho simplificado de exportación, el cuál es adecuado para exportar mercancías que no tienen fines comerciales y estos no excedan el valor de \$5000. En esta categoría también se incluye: Equipaje y Menaje de Casa, Muestras sin valor comercial, Donaciones, cuyo valor FOB no exceda los US\$ 5,000 dólares, Obsequios, cuyo valor FOB no exceda los US\$ 1 000 dólares de los Estados Unidos de América, Mercancías comprendidas en el Tráfico fronterizo y los bienes que se refiere el numeral 5 del Artículo 33° de la Ley del Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo cuyo valor FOB no exceda de cinco mil dólares US\$ 5 000,00.

Segundo, se debe contar con los siguientes requisitos: El exportador debe contar con un D.N.I del Perú cuando no cuente con RUC (Registro Único del Contribuyente), este último es exigible cuando el exportador realice más de tres (03) exportaciones menores a unos mil dólares de los Estados Unidos de América (US\$ 1 000). Además, la mercancía de muestra debe contar con la copia de la factura o boleta de venta (excepto cuando el comprobante de pago se emita electrónicamente) o presentar la declaración jurada de valor cuando no exista venta entre las partes. Además, debe de contar con la copia del documento de transporte (conocimiento de embarque, guía aérea y carta porte o declaración jurada de flete), según el medio de transporte que se utilizará. Se debe contar con un documento que acredite la donación y Lista de Contenido, si correspondiera.

Tercero, para realizar el procedimiento de exportación se utilizará el formato denominado Declaración Simplificada de Exportación (DSE), el mismo que debe ser llenado de acuerdo con la cartilla de instrucciones (RIN N° 3270, publicada el 03.12.1997 y sus modificatorias).

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

Watson Land Company es la empresa que brindara el servicio logístico en Estados Unidos. Esta es una empresa proveedora de servicios de transporte en el país de Estados Unidos, además de ofrecer el servicio de almacenes temporales para la mercadería recogida.

Figura 19. Empresa proveedora de servicio logístico en el país destino



Los datos técnicos de esta empresa proveedora de servicios logísticos son:

TIPO DE EMPRESA: Proveedor y distribuidor de servicios

DIRECCIÓN: 2210Wimlmington Ave. CA 90745

TELÉFONO: (USA) 310.952.6400

SERVICIOS:

- Transporte por carretera, servicios logísticos.
- Flete internacional.
- Almacenes y deposito.
- Logística para depósitos de mercancías.
- Logística integrada.
- Almacenamiento.

La empresa Watson Land Company es una empresa conocida para el transporte de contenedores en Miami, por su alta calidad de servicios. La

empresa posee 610 navieras portacontenedores por lo cual es una empresa recomendada.

CAPITULO XII

12. DISTRIBUCIÓN

12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor

La ruta trasada para llegar a consumidor final es través de una empresa mayorista de *retail*. En este caso, es vender a la cadena de supermercados Walmart. Con ello, el producto sale del puerto del Callao y llega al puerto de Miami. Luego es recogido por el servicio logístico de Walmart y distribuido por todas las ciudades de la costa este de Estados Unidos, como se observa en la siguiente figura.

Figura 20. Mapa de la secuencia proveedor consumidor

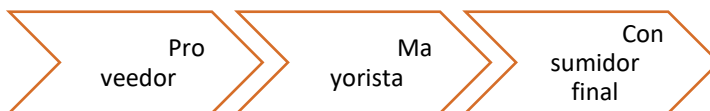


12.2. Identificación y descripción de canales de distribución

Los canales de distribución son dos:

- DISTRIBUCION DIRECTA. Se da cuando el proveedor y el consumidor final realizan acuerdo que el envío del producto sea de manera directa
- DISTRIBUCION INDIRECTA. Se da cuando se necesita varios intermediarios para que el producto llegue al consumidor final una vez llegada al país destino.

Figura 21. Canal de distribución a utilizar



- PROVEEDOR

Nombre de la empresa:

Marca comercial: Chips

RUC: 20291939083

Tél.: (+51) 6145820

<http://www.inkacrops.com>

- MAYORISTA :



Dirección: 6433 Fallbrook Ave, West Hills, CA 91307, EE. UU.

Teléfono: +1 818-719-8602

Correo electrónico: MikeDuke@gmail.com

Nombre del contacto: Mike Duke

- CONSUMIDOR FINAL:

Ciudadanos: Estados Unidos

Estado: Miami

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

Se presentan las condiciones generales para realizar la compra y venta y se muestra en la figura el modelo de contrato.

Figura 22. Contrato de compraventa internacional-Parte 1

CONTRATO

Conste por el presente documento el contrato de compraventa internacional de mercaderías que suscriben de una parte:

Inka Crops, empresa constituida bajo las leyes de la República 20291939083, debidamente representada por Merino Guardia Jeannette Zenovia, con Documento de identidad N° 0624583, domiciliado en su Oficina principal ubicado Av. el Santuario Nro. 1127-San Juan de Lurigancho, a quien en adelante se denominará EL VENDEDOR y, de otra parte **WALMART S.A.**, inscrito en la Partida N° 7678563475 Del Registro de Personas Jurídicas, debidamente representado por su Gerente General don Mike Duke, identificado con DNI N° F521-123-12-345-0 Y señalando domicilio el ubicado en Calle Fallbrook Ave, N° 6433, Urbanización West Hills, distrito de California, provincia y departamento de Los Ángeles, República de los Estados Unidos, a quien en adelante se denominará EL COMPRADOR, que acuerdan en los siguientes términos:

CLAUSULA PRIMERA:

- 1.1. Las presentes Condiciones Generales se acuerdan en la medida de ser aplicadas conjuntamente como parte de un Contrato de Compraventa Internacional entre las dos partes aquí nominadas.

En caso de discrepancia entre las presentes Condiciones Generales y cualquier otra condición Especifica que se acuerde por las partes en el futuro, prevalecerán las condiciones específicas.

- 1.2. Cualquier situación en relación con este contrato que no haya sido expresa o implícitamente acordada en su contenido, deberá ser gobernada por:
- a) La Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa Internacional de Productos (Convención de Viena de 1980, en adelante referida como CISG, por sus siglas en Ingles) y,
 - b) En aquellas situaciones no cubiertas por la CISG, se tomará como referencia la ley del País donde el Vendedor tiene su lugar usual de negocios.
- 1.3. Cualquier referencia que se haga a términos del comercio (Como FOB, CIF, EXW, FCA, etc.) estará entendida en relación con los llamados Incoterms, publicados por la Cámara de Comercio Internacional.

Figura 23. Contrato de compraventa internacional-Parte 2

- 1.4. Cualquier referencia que se haga a la publicación de la Cámara de Comercio Internacional, se entenderá como hecha a su versión actual al momento de la conclusión del contrato.
- 1.5. Ninguna modificación hecha a este contrato se considerará válida sin el acuerdo por escrito entre las Partes.

CLAUSULA SEGUNDA:

- 2.1. Es acordado por las Partes que EL VENDEDOR venderá el siguiente producto: Chips de papas nativas, y EL COMPRADOR pagará el precio de dichos productos.
- 2.2. También es acordado que cualquier información relativa a los productos descritos anteriormente referente al uso, peso, dimensiones, ilustraciones, no tendrán efectos como parte del contrato.

CLAUSULA TERCERA:

EL VENDEDOR se compromete a realizar la entrega de periodo de 30 días luego de recibidas las órdenes de compra debidamente firmadas por el comprador.

CLAUSULA CUARTA:

Las Partes acuerdan el precio de \$7,851 por el envío de los productos de conformidad con la carta oferta recibida por el comprador en **31/10/22**. A menos que se mencione de otra forma por escrito, los precios no incluyen impuestos, aranceles, costos de transporte o cualquier otro impuesto. El precio ofrecido es en base al **incoterm CIF**.

CLAUSULA QUINTA:

Las Partes han acordado que el pago del precio o de cualquier otra suma adecuada por EL COMPRADOR a EL VENDEDOR deberá realizarse por pago adelantado equivalente al CINCUENTA PORCIENTO (50 %) de la cantidad debitada precio al embarque de los productos, y el restante CINCUENTA PORCIENTO (50 %) después de 15 días de recibidos los productos por parte del comprador. Las cantidades adeudadas serán acreditadas, salvo otra condición acordada, por medio de transferencia electrónica a la cuenta del Banco del Vendedor en su país de origen, y EL COMPRADOR considerara haber cumplido con sus obligaciones de pago cuando las sumas adecuadas hayan sido recibidas por el Banco de EL VENDEDOR y este tenga acceso inmediato a dichos fondos.

CLAUSULA SEXTA:

Figura 24. Contrato de compraventa internacional-Parte 3

Si una de las Partes no paga las sumas de dinero en la fecha acordada, la otra Parte tendrá derecho a intereses sobre la suma por el tiempo que debió ocurrir el pago y el tiempo en que efectivamente se pague, equivalente al UNO POR CIENTO (1 %) por cada día de retraso, hasta un máximo por cargo de retraso de QUINCE POR CIENTO (15 %) del total de este contrato.

CLAUSULA SEPTIMA:

Las Partes han acordado que los productos deberán mantenerse como propiedad de EL VENDEDOR hasta que se haya completado el pago del precio por parte de EL COMPRADOR.

CLAUSULA OCTAVA:

El tipo de incoterm que se usará será el CIF.

CLAUSULA NOVENA:

EL COMPRADOR tendrá derecho a reclamar a EL VENDEDOR el pago de daños equivalente al 0,5 % del precio de los productos por cada semana de retraso, a menos que se comuniquen las causas de fuerza mayor por parte del EL VENDEDOR a EL COMPRADOR.

CLAUSULA DECIMA:

EL COMPRADOR examinará los productos tan pronto como le sea posible luego de llegados a su destino y deberá notificar por escrito a EL VENDEDOR cualquier inconformidad con los productos dentro de 15 días desde la fecha en que EL COMPRADOR descubra dicha inconformidad y deberá probar a EL VENDEDOR que dicha inconformidad con los productos es la sola responsabilidad de EL VENDEDOR.

En cualquier caso, **EL COMPRADOR** no recibirá ninguna compensación por dicha inconformidad, si falla en comunicar al EL VENDEDOR dicha situación dentro de los 30 días contados desde el día de llegada de los productos al destino acordado.

Los productos se recibirán de conformidad con el Contrato a pesar de discrepancias menores que sean usuales en el comercio del producto en particular.

Figura 25. Contrato de compraventa internacional-Parte 4

Si dicha inconformidad es notificada por **EL COMPRADOR, EL VENDEDOR** deberá tener las siguientes opciones:

Reemplazar los productos por productos sin daños, sin ningún costo adicional para el comprador; o reintegrar a **EL COMPRADOR** el precio pagado por los productos sujetos a inconformidad.

CLAUSULA DECIMO PRIMERA:

EL COMPRADOR deberá informar inmediatamente a **EL VENDEDOR** de cualquier reclamo realizado contra **EL COMPRADOR** de parte de los clientes o de terceras partes en relación con los productos enviados o sobre los derechos de propiedad intelectual relacionado con estos.

EL VENDEDOR deberá informar inmediatamente a **EL COMPRADOR** de cualquier reclamo que pueda involucrar la responsabilidad de los productos por parte del **COMPRADOR**.

CLAUSULA DECIMO SEGUNDA:

No se aplicará ningún cargo por terminación ni a **EL VENDEDOR** ni a **EL COMPRADOR**, ni tampoco ninguna de las partes será responsable, si el presente acuerdo se ve forzado a cancelarse debido a circunstancias que razonablemente se consideren fuera de control de una de las partes. La parte afectada por tales circunstancias deberá notificar inmediatamente a la otra parte.

CLAUSULA DECIMO TERCERA:

A menos que se estipule de otra forma por escrito, todas las disputas surgidas en conexión con el presente contrato deberán ser finalmente resueltas por la ley de ... y serán competencia exclusiva de la jurisdicción de las cortes de ... a las cuales las partes por este medio nominan excepto que una parte deseara buscar un procedimiento arbitral en concordancia con las reglas de arbitraje de ... por uno o más árbitros nombrados de conformidad con dichas reglas.

CLAUSULA DECIMO CUARTA:

Todas las notificaciones realizadas en base al presente acuerdo deberán constar por escrito y ser debidamente entregadas por correo certificado, con acuse de recibo, a la

Figura 26. Contrato de compraventa internacional-Parte 5

dirección de la otra parte mencionada anteriormente o a cualquier otra dirección que la parte haya, de igual forma, designado por escrito a la otra parte.

CLAUSULA DECIMO QUINTA:

Este acuerdo constituye el entendimiento integral entre las partes. No deberá realizarse cambios o modificaciones de cualquiera de los términos de este contrato a menos que sea modificado por escrito y firmado por ambas Partes. En señal de conformidad con todos los acuerdos pactados en el presente contrato, las partes suscriben este documento el 31 del mes de Agosto de 2019.

Merino Guardia Jeannette Zenovia
"INKA CROPS"
Tél.: (+51) 6145820

Mike Duke
"WALMART"
Tél.: +1 818-719-8802

12.4. Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación

Una investigación realizada sobre papas fritas elaborado por Marketdesk.com publica la investigación "Papas Fritas en el mercado global" su Análisis 2015-2020 y la previsión 2020-2026. En el estudio se presenta que el mercado de papas fritas presenta una tendencia de crecimiento anual de 4,2%, lo cual representa tanto un crecimiento en volumen como en tamaño, además que se pronostica que el mercado se tornará más competitivo por la inclusión de nuevas industrias al mercado.

Impacto de COVID-19 en las Papas Fritas de Mercado.

El impacto que tuvo el coronavirus COVID-19 en la industria de las papas fritas fue que hubo una disminución en el consumo de estos productos a nivel global. Desde el mes de diciembre del año 2019, cuando inició la propagación del virus, existió una reducción del consumo de productos procesados. El impacto global de esta pandemia se sintió en la industria de las papas fritas, con una reducción del consumo de estos productos en torno al 9,7% según el estudio de Marketdesk.com (2021). Sin embargo, la tendencia en el periodo 2022 al 2026 es de recuperación en este mercado.

12.5. Tendencias actuales y su implicación para la comercialización

Se mencionan los siguientes:

- Los precios seguirán siendo una variable importante en el consumidor americano a la hora de decidir una compra, pero a este se sumará otros factores tales como la calidad, la garantía y el servicio post venta.
- El consumidor americano da una especial importancia a cómo se ve el producto, por ello, se requiere prestar atención a la forma del envase o del etiquetado.
- Los productos pueden estar asociados a la novedad, pero los consumidores están más sensibilizados a la calidad y su relación con el precio.
- En Estados Unidos el consumidor de este tipo de alimentos, tienen preferencia a que estos tengan origen orgánico y saludable
- En Estados Unidos los consumidores tienden a experimentar los nuevos productos que entran al mercado
- El consumidor estadounidense se caracteriza por ser consumista y curioso para probar nuevos productos que sean atractivos.
- El consumidor actual es exigente, por ello busca información de importancia en las etiquetas y en los productos.
- La tendencia es que cada vez más consumidores americanos conocen mejor sus derechos y hacen uso de las leyes. Por lo cual, se debe conocer e informar todos los ingredientes y efectos que pudiera generar los insumos de los productos.

CAPITULO XIII

13.1. Matriz de exportación

MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

CONCEPTO		FIJOS	VARIABLES	TOTALES S/.	TOTALES US\$
I.	COSTOS DEL PRODUCTO	6,049.41	38,371.40	44,420.81	11,720.53
1.1.	Materia prima directa		31,881.80	31,881.80	8,412.08
1.2.	Mano de obra directa			0.00	0.00
1.3.	Gasto directo		6,489.60	6,489.60	1,712.30
1.4.	Costos Indirectos de fabricación	1,520.17		1,520.17	401.10
1.5.	Gastos generales y Administrativos	4,438.04		4,438.04	1,170.99
1.6.	Gastos Financieros	91.20		91.20	24.06
II.	COSTOS DE AYUDA A LA COMERCIALIZ.	650.00	0.00	650.00	171.50
2.1.	Folletos, ferias, rueda negocios, pagina web	650.00		650.00	171.50
III.	COSTOS DE DISTRIBUCIÓN Y VENTAS	2,706.11	0.00	2,706.11	714.01
3.1.	Costos de rotulado	127.50		127.50	33.64
3.2.	Costos de empackado	1,014.00		1,014.00	267.55
3.3.	Costos de embalaje	732.20		732.20	193.19
3.4.	Carga en transporte a almacén	100.00		100.00	26.39
3.5.	Gastos de ventas (Certificados exportación)	859.91		859.91	226.89
3.5.	Otros			0.00	0.00
				0.00	0.00
	COSTO TOTAL			47,776.92	12,606.05
	UTILIDAD	55%		26,277.31	6,933.33
	PRECIO EX-WORKS			74,054.22	19,539.37
3.6.	Gastos de Exportación			5,140.00	1,356.20
3.6.1.	Transporte al puerto o aeropuerto	550.00		550.00	145.12
3.6.2.	Gastos Almacenaje			0.00	0.00
3.6.3.	Gastos de paletizado	890.00		890.00	234.83
3.6.4.	Gastos de contenedorización	3,300.00		3,300.00	870.71
3.6.5.	Costo de Agenciamiento	400.00		400.00	105.54
3.6.6.	Otros gastos en puerto de origen			0.00	0.00
3.6.7.	Gastos Operativos				
	PRECIO FAS			79,194.22	20,895.57
3.6.7.	Carga y Estiba	800.00		800.00	211.08
3.6.8.	Gastos Financieros			0.00	0.00
	PRECIO FCA ó FOB			79,994.22	21,106.66
	Nº Unidades del producto (frascos)			8,112	8,112
	Precio de Venta Unitario			9.86	2.60
	Costo por caja de 12 unidades			118.33	31.22

CAPITULO XIV

EVALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA

Fuentes de Financiamiento

Tipo de Financiamiento	Importe
Aporte Propio	20,000.00
Préstamo Bancario Comercial	30,000.00
Total Financiamiento	50,000.00

Datos para Valuación Económica Financiera

Descripción	Datos
Volumen ventas en unidades	10,560
Precio unitario	4.72
Costo unitario	2.76
Costo fijo	11,199.48
Inversión	30,000.00
COK	15%
Crecimiento en ventas	4.50%

Flujo de Caja Financiero

	AÑOS					
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS	0.00	49,801.81	52,042.89	54,384.82	56,832.14	59,389.58
Ventas		49,801.81	52,042.89	54,384.82	56,832.14	59,389.58
Valor residual						
EGRESOS	30,000.00	40,311.35	41,621.39	42,990.37	44,420.96	45,915.93
Costo Fijo		11,199.48	11,199.48	11,199.48	11,199.48	11,199.48
Costo Variable		29,111.88	30,421.91	31,790.90	33,221.49	34,716.45
Inversión	30,000.00					
Flujo Neto	-30,000.00	9,490.46	10,421.50	11,394.45	12,411.17	13,473.65
Flujo Acumulado	-30,000.00	-20,509.54	-10,088.04	1,306.40	13,717.58	27,191.23

Indicadores de Evaluación Económica-Financiera

VAN	7,419.67
TIR	24.38%
Capital de trabajo	-20,509.54
Rentabilidad	24.73%
Valor Presente Flujos Positivos	37,419.67
Valor Presente Flujos Negativos	30,000.00
Ratio Costo beneficio	1.25

CONCLUSIONES

PRIMERO: se llega a la conclusión que los envíos de chips de camote naturales no logran satisfacer el mercado de Miami Estados Unidos, y se pretende cubrir con este proyecto solo el 1.5% de es mercado, por la limitación en el aspecto de producción

SEGUNDO: se debe tener en cuenta las certificaciones sanitarias de los proveedores, pues esto garantiza que la empresa se preocupa por el bienestar de los consumidores y de esta manera la empresa evita ser cerrada por vender productos adulteradas y está a sus consumidores

TERCERO: según el trabajo realizado se logra observar que hay una preferencia por el consumidor estado unidense hacia los productos de origen orgánico y naturales, que cuiden la salud y aporten una adecuada nutrición

RECOMEDACIONES

PRIMERA: se recomienda realizar un plan de exportación con miras al futuro para poder gestionar una producción de mayor cantidad, pues la demanda de Estados Unidos concerniente a los chips de camotes naturales es insatisfecha, y esto es una gran oportunidad que se tiene que aprovechar

SEGUNDA: se recomienda verificar los procesos de producción con una retroalimentación, especialmente en el acopio, pues garantizar a nuestros clientes que nuestros productos son naturales es esencial para la empresa

TERCERO: se sugiere fomentar el consume de los chips de camotes naturales, demostrando todos los beneficios que posee para la salud

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Ayoade Licap, y. (10 de enero de 2022). *organizacion panamericana de la salud*. Obtenido de <https://www.paho.org/journal/es/convocatorias/informacion-sobre-covid-19-para-autores-y-lectores>
- Barrios, J. G. (2021 de 12 de 2022). *galletasnutrih.com*. Obtenido de [galletasnutrih.com](https://www.galletasnutrih.com/): <https://www.galletasnutrih.com/>
- FDA. (01 de 14 de 2021). *Iniciativas empresariales*. Obtenido de Iniciativas empresariales: <https://peru.iniciativasempresariales.com/>
- Indecopi. (14 de 10 de 2021). *Proceso de rotulados para la exportación*. Obtenido de Proceso de rotulados para la exportación: <https://www.gob.pe/indecopi>
- kousonsavath, C. (2018). *Boosting the demand for organic prodt*s.
- Manrique, S. J. (2021). Logística de transporte . En S. J. Manrique, *Logística de transporte* (pág. 80). Peru: Macro.
- Melendez , S. J. (2021). Unitarización de la carga. En S. J. Melendez, *Unitarización de la carga* (pág. 190). Peru: Ambar.
- Robin , M. S. (2021). Logística de Almacenamiento. En M. S. Robin, *Logística de Almacenamiento* (pág. 180). Mexico: Iceditorial.
- Rodriguez, J. N. (2021). La naturaleza del embalaje. En J. N. Rodriguez, *La naturaleza del embalaje* (pág. 180). Panama: J-L Multhon.
- Siicex. (18 de 01 de 2021). *Sistema Integrado de Informacion de Comercio Exterior*. Obtenido de Sistema Integrado de Informacion de Comercio Exterior: https://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=160.00000

Villanueva , A. C. (2021). Empaque, embaaje de productos ganadores. En A. C. Villanueva, *Empaque, embaaje de productos ganadores* (pág. 140). Madrid: Epifinaroush.

ANEXOS