



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE HARINA DE LÚCUMA HACIA
EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS, LOS ANGELES,
COMERCIALIZADO POR LA EMPRESA VALLE BONITO E.I.R.L,
CIUDAD DE LIMA”**

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

PRESENTADO POR:

Bach. QUISPE GARCIA, OSCAR RICARDO

<https://orcid.org/0000-0001-5455-1439>

ASESOR:

Mg. BOZA MUÑOZ, JOAN CARLOS

<https://orcid.org/0000-0002-8461-1612>

LIMA - PERÚ

2023

TSP - PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE HARINA DE LÚCUMA HACIA EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS, LOS ANGELES, COMERCIALIZADO POR LA EMPRESA VALLE BONITO E.I.R.L, CIUDAD DE LIMA

INFORME DE ORIGINALIDAD

17%

INDICE DE SIMILITUD

16%

FUENTES DE INTERNET

0%

PUBLICACIONES

14%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	Submitted to Universidad Alas Peruanas Trabajo del estudiante	9%
2	www.elespanol.com Fuente de Internet	1%
3	Submitted to Universidad del Istmo de Panamá Trabajo del estudiante	1%
4	Submitted to Universidad Politécnica Estatal de Carchi Trabajo del estudiante	1%
5	repositorio.uap.edu.pe Fuente de Internet	1%
6	declara.jne.gob.pe Fuente de Internet	1%
7	Submitted to Aliat Universidades Trabajo del estudiante	<1%

8	www.ingenieriaindustrialonline.com Fuente de Internet	<1 %
9	siga.regionlambayeque.gob.pe Fuente de Internet	<1 %
10	view.genial.ly Fuente de Internet	<1 %
11	cdn.www.gob.pe Fuente de Internet	<1 %
12	www.coursehero.com Fuente de Internet	<1 %
13	repositorio.utl.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
14	Submitted to Universidad Nacional del Centro del Peru Trabajo del estudiante	<1 %

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias < 20 words

Excluir bibliografía

Activo

DEDICATORIA

El proyecto de exportación está dedicado a mis padres Oscar y Luzmila por su apoyo incansable en mis estudios para lograr obtener mi título profesional, y a mi esposa por ser mi apoyo incondicional.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a la Universidad Alas Peruanas por su gran compromiso en la educación superior y en la formación de profesionales con gran valor ético y formativo.

INTRODUCCIÓN

La harina de lúcuma es un producto que tiene ya unos años en el mercado, destacándose por sus propiedades nutricionales, así como también los usos que se les puede dar, se seleccionó este producto por contar con producción nacional todo el año, costo bajo y buena cantidad de proveedores. Pero aún más importante, se lo eligió porque el mercado de Estados Unidos tiene un gran crecimiento por los alimentos orgánicos para una vida más saludable.

La lúcuma tiene un extenso territorio de siembra y cosecha en nuestro país, pudiendo ser plantas en la costa y sierra, como Piura, Cajamarca, La libertad, Huánuco, Áncash, Lima, Pasco, Huancavelica, Ica, Junín, Cusco, Ayacucho, Arequipa, Moquegua, etc.

Actualmente existen más de 2 mil hectáreas de lúcuma en el Perú, esto equivale a un aproximado de 12,215 toneladas hasta el año 2020, de este total Lima representa más del 60% del total sembrado, otra zona con gran porcentaje de producción es Ayacucho en la sierra central, esto por tener una producción casi constante todo el año. El rendimiento promedio por hectárea de lúcuma es aproximadamente las 10.28 toneladas, pero estas pueden variar por zonas, pero siempre por encima de 9 toneladas.

RESUMEN

Del desarrollo del proyecto de exportación y siguiendo cada punto de la estructura, se pudo fundamentar el trabajo con información objetiva y de interés para poder obtener una exportación óptima.

Para la harina de lúcuma, se logró detallar la ficha técnica del producto con información de importante valor, también se pudo identificar el número de partida respecto a la clasificación arancelaria del producto y se detalló un flujograma del proceso productivo.

Se logró identificar proveedores potenciales que tengan la calidad necesaria para lograr la exportación con el estándar mínimo necesario, y para poder seleccionar a uno de ellos se realizó una matriz de selección con la cual se obtuvo a un proveedor con capacidad exportadora.

Para el almacenamiento se desarrolló una estrategia la cual optimizaría espacios para no incurrir en mayores gastos, por lo que esto se apoyó en al lay-out del almacén eficiente, así como se detalló el mobiliario necesario para poder realizar nuestra actividad exportadora.

En el empaque y embalaje se detalló la ficha técnica de ambos, así como los criterios que se usaron para elegir a estos, logrando obtener el más conveniente por calidad y precio, así mismo se detalló el proceso para el empacado y embalado, así como también se detalló el tiempo y costo de esta actividad.

Se realizó el proceso de unitarización, así como el proceso de contenedorización, detallando todos los procesos, tiempos y costes de cada uno. También se pudo detallar el plano de estiba en el pallet y en el contenedor, logrando ver la distribución de cada uno.

Se identificó servicio logístico, transporte nacional e internacional, para el proceso de traslado interno, tanto de proveedor - almacén, así como almacén – puerto del callao y el proceso de entrega al país destino. Obteniendo cotizaciones de aseguradoras, agentes aduaneros, etc.

Por último, se realizó la matriz de costo de exportación para poder realizar una buena evaluación, así como la valuación económica financiera, logrando detallar el VAN y TIR, pudiendo identificar valores importantes que permiten concluir en la viabilidad del proyecto.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

Carátula	
Dedicatoria.....	i
Agradecimiento.....	ii
Introducción.....	iii
Resumen.....	v
Índice de contenidos.....	vi
Índice de Tablas.....	ix
Índice de Figuras.....	x
1. PRODUCTO A EXPORTAR.....	1
1.1 Ficha técnica del producto.....	3
1.2 Clasificación arancelaria del producto.....	4
1.3 Flujograma del proceso productivo.....	5
2. PROVISIONAMIENTO.....	9
2.1 Proveedores potencial.....	10
2.2 Matriz de selección de proveedores.....	11
2.3 Control de calidad.....	12
2.4 Costo de fabricación y/o adquisición.....	13
3. ALMACENAMIENTO.....	15
3.1 Estrategia de almacenamiento.....	15
3.2 Lay-out de almacén.....	16
3.3 Detalle de mobiliario usado en almacenamiento.....	17
3.4 Costo fijo de almacén.....	20
4. ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO.....	21
4.1 Modelo de etiquetas/rotulado de producto.....	22
4.2 Normas técnicas aplicables.....	23
4.3 Proceso de rotulado.....	25
4.4 Tiempos y costos del proceso de rotulado.....	25
5. EMPAQUE.....	27
5.1 Ficha técnica de empaque seleccionado.....	28
5.2 Criterios usados para la selección del empaque.....	28
5.3 Proceso de empaque.....	29
5.4 Tiempo y costo del proceso de empacado.....	30
6. EMBALAJE.....	31
6.1 Ficha técnica de embalaje seleccionado.....	32
6.2 Criterios usados para la selección de embalaje.....	32
6.3 Proceso de embalaje.....	33
6.4 Tiempos y costos del proceso de embalaje.....	34
7. UNITARIZACIÓN.....	35
7.1 Ficha técnica de pallet seleccionado.....	35
7.2 Criterios usados para la selección del pallet.....	37
7.3 Proceso de paletización.....	37
7.4 Plano de estiba del pallet.....	38

7.5	Tiempos y costos del proceso de paletizado.....	39
8.	CONTENEDORIZACIÓN.....	40
8.1	Ficha técnica del contenedor seleccionado.....	40
8.2	Criterios usados para la selección del contenedor.....	41
8.3	Proceso de contenedorización.....	42
8.4	Plano de estiba del contenedor.....	43
8.5	Tiempo y costo del proceso de contenedorización.....	44
9.	TRANSPORTE.....	45
9.1	Proveedores de transporte interno.....	45
9.2	Costo de transporte interno.....	46
9.3	Proveedores de servicio de transporte internacional.....	47
9.4	Cotizaciones de flete marítimo y aéreo.....	49
10.	SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....	50
10.1	Agentes de aduanas.....	50
10.2	Costo de agenciamiento.....	52
10.3	Aseguradoras.....	53
10.4	Póliza de seguros.....	53
10.5	Depósitos temporales.....	54
11.	INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO.....	55
11.1	Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana.....	55
11.2	Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.....	57
11.3	Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos, incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.....	58
11.4	Proceso de importación y nacionalización en el país destino.....	59
11.5	Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino.....	59
12.	DISTRIBUCIÓN.....	61
12.1	Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.....	61
12.2	Identificación y descripción de canales de distribución.....	62
12.3	Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto.....	63
12.4	Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-0120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.....	64
12.5	Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.....	65
12.6	Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.....	66

13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN.....	68
14. VALUACIÓN ECONOMICA FINANCIERA.....	70
14.1 Costos de oportunidad de capital.....	70
14.2 Valor actual neto.....	71
14.3 Tasa interna de retorno.....	72
CONCLUSIONES.....	74
RECOMENDACIONES.....	75
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	76

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Ficha técnica de la harina de lúcuma.....	3
Tabla 2	Clasificación Arancelaria.....	4
Tabla 3	Proveedores de producto.....	10
Tabla 4	Empresa Kumara.....	10
Tabla 5	Cuadro de decisiones de proveedores.....	11
Tabla 6	Costo de exportación.....	14
Tabla 7	Detalle de almacén.....	18
Tabla 8	Costos fijos de almacén.....	20
Tabla 9	Datos de procesamiento de las etiquetas.....	26
Tabla 10	Ficha técnica de empaque.....	28
Tabla 11	Tiempo de empaque.....	30
Tabla 12	Datos de embalaje.....	32
Tabla 13	Etapas para el embalaje.....	34
Tabla 14	Tiempo y costo de embalaje.....	35
Tabla 15	Estructura de la paletización.....	39
Tabla 16	Costos de paletización.....	41
Tabla 17	Información del contenedor.....	42
Tabla 18	Proceso del contenedor.....	43
Tabla 19	Tiempos de contenedorización.....	44
Tabla 20	Servicios logísticos “Multilogístico”.....	47
Tabla 21	Servicios logísticos “Olva”.....	48
Tabla 22	Coste de traslado.....	48
Tabla 23	Servicio logístico “Navitrusio”.....	49
Tabla 24	Servicio logístico “FIR”.....	50
Tabla 25	Servicio logístico “Edicomex”.....	50
Tabla 26	Valor de transporte.....	51
Tabla 27	Agente para la exportación.....	52
Tabla 28	Agente para exportar.....	53
Tabla 29	Empresas aseguradoras.....	55
Tabla 30	Costo de póliza.....	55
Tabla 31	Análisis de puertos.....	60
Tabla 32	Cuadro de costo comercial.....	70
Tabla 33	Ingresos económicos.....	73
Tabla 34	Egresos económicos.....	73

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	Proceso para la obtención de harina de lúcuma.....	6
Figura 2	Harina de lúcuma en doypack	16
Figura 3	Diseño de almacén.....	17
Figura 4	Etiqueta de producto.....	22
Figura 5	Tabla de información nutricional.....	24
Figura 6	Proceso de rotulado de etiquetas.....	25
Figura 7	Etapas para el empaque.....	29
Figura 8	Ficha técnica de pallet.....	37
Figura 9	Estructura técnica.....	40
Figura 10	Estructura técnica del contenedor.....	45
Figura 11	Cotización.....	54
Figura 12	Terminal del Callao.....	58
Figura 13	Aeropuerto Jorge Chávez.....	58
Figura 14	Estructura comercial.....	64

CAPÍTULO I

PRODUCTO A EXPORTAR

El producto elegido es la Harina de lúcuma, elaborado a base de pulpa lúcuma (*Pouteria lucuma*) deshidratada y molida finamente. El cultivo de lúcuma se desarrolla actualmente entre los 0 a 3000 m.s.n.m. y es cultivada principalmente en Perú, Ecuador y Chile. La planta se adapta a climas subtropicales con temperaturas bajas mayores a 12 °C.

En el Perú, la producción de este fruto se durante todo el año, siendo la mayor producción de noviembre hasta abril (5TM), mayo - junio (2TM), Julio - Agosto (hasta 1TM) siendo el periodo de menor producción y setiembre - octubre (2TM).

Para Corral, Marta (2020), La lúcuma es uno de los 50 alimentos que mejoran la salud por muchas de sus propiedades beneficiosas para el organismo, comenzando por su gran aporte de nutrientes, fibra y antioxidantes, entre ellos los betacarotenos. Estos son precursores de la vitamina A, imprescindible para la salud celular, y responsables de la estimulación para la reparación del daño celular y el crecimiento de nuevas células, incluidas las de la piel. También aporta vitamina B3, esencial para el desarrollo muscular y especialmente recomendable para las personas que en cuya dieta no consumen la carne, y una cantidad de minerales nada despreciable.

Así mismo, su alto porcentaje de potasio ayuda a la salud cardiovascular, también es fuente de vitamina C, que excelente para la estimulación de creación de colágeno y aporta elasticidad además de tener también poder antioxidante. La lúcuma ayuda con los problemas digestivos, es muy fácil de tolerar incluso por las personas que sufren gastritis. Contribuye a reparar los daños de las pareces intestinales y es astringente.

1.1. Ficha técnica del producto:

Según Gelvez, Leidy (2021), la ficha técnica es un documento, en el cual se consolidan todas las especificaciones técnicas que un producto requiere para darle seguimiento en la producción. En esta, se contiene toda información requerida para la fabricación/elaboración del producto. Estos documentos, pueden ser consultados en diferentes etapas del proceso productivo.

Para la elaboración de este tipo de fichas, los procesos se articulan a fin de garantizar la comunicación entre las distintas áreas involucradas en la transformación de la materia prima hasta obtener el producto.

Tabla 1

Ficha técnica de la harina de lúcuma

HARINA DE LÚCUMA Nombre científico: <i>Pouteria lucuma</i>	
Familia	Sapotácea
Uso y aplicaciones	Repostería, jugos, yogurt, etc.
Valores nutricionales (por 100g)	Proteínas 4g, Carbohidratos 82g, Calcio 92mg, Fósforo 186 mg, Hierro 4.6mg
Zonas de cultivos	Costa y Sierra Baja

Nota: www.minsa.gob.pe

1.2. Clasificación arancelaria del producto:

“Consiste en asignar un código numérico de identificación de mercancías a nivel de diez dígitos (conocido como sub-partida nacional), que designa a cada producto (sujeto al comercio internacional) en base a sus características y por aplicación de las Reglas Generales de Interpretación de la Nomenclatura.

La clasificación arancelaria se rige por lo establecido en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, que busca establecer un sistema numérico y de textos común. También se determina la sub-partida nacional para poder calcular los tributos que corresponden para pagar su nacionalización, y poder exigir los requisitos aduaneros en la importación o exportación, según como corresponda” (www.gob.pe)

Tabla 2

Clasificación Arancelaria

SECCIÓN	II	Productos del reino vegetal
CAPITULO	11	Productos de la molinería, malta, almidón
PARTIDA DEL SISTEMA	1106.3	De los productos del capítulo 8
SUB PARTIDA NACIONAL	1106.30.20.00	De lúcuma (lúcuma obovata)

Nota: www.sunat.gob.pe

1.3. Flujograma de procesos productivos:

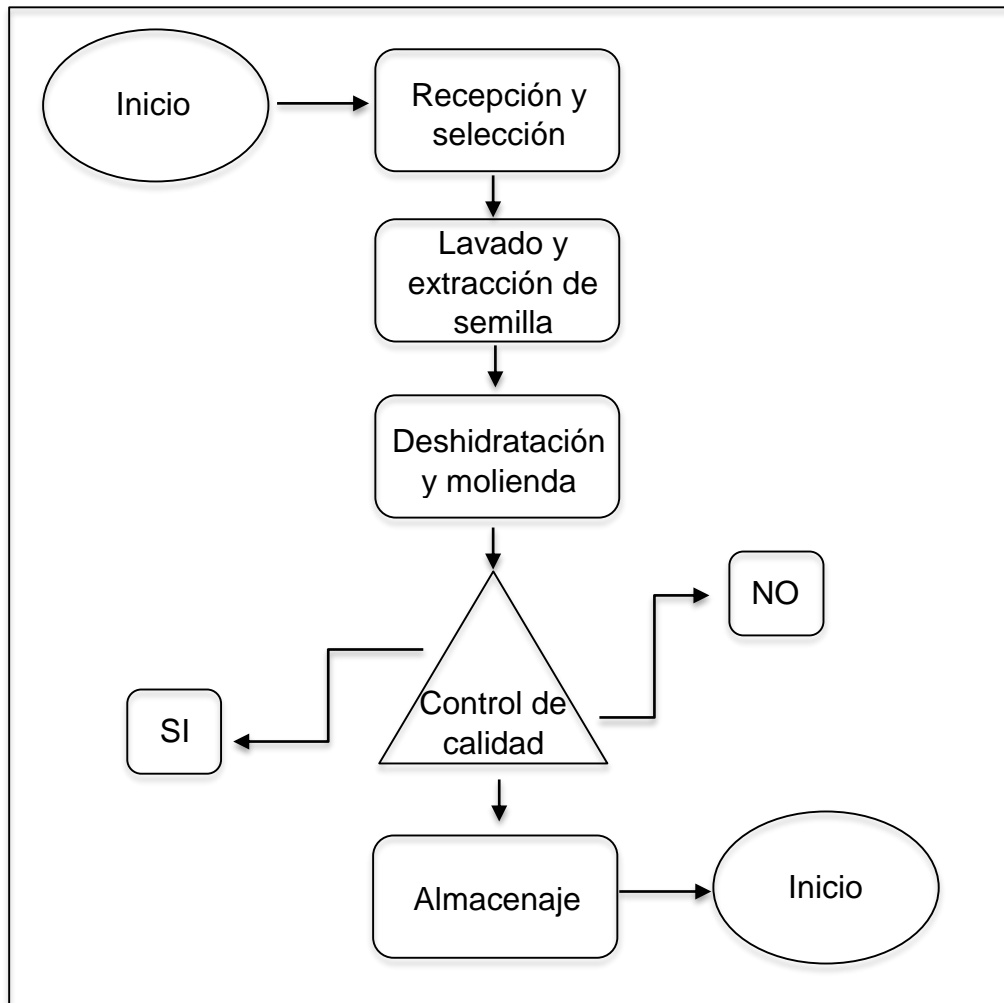
Ucha, Florencia. (2022), define al flujograma como un formato gráfico en el cual se puede organizar y resumir una actividad o proyecto en una secuencia de pasos y/o trazados alternativos para explicarnos de mejor manera una idea. Nos da como ejemplos:

- a) Esquema de programación: Donde de acuerdo a una variable, normalmente por Sí/No, la respuesta está regida por la continuidad.
- b) Proceso de producción, logística y venta de un producto: Dentro del flujograma, en cada paso, es utilizada una figura geométrica que remite a una función específica, asimismo, es acompañado de un texto descriptivo en su interior: el rombo indica una toma de decisión, el rectángulo refiere a un proceso, y el paralelogramo implica una fase de entrada de datos.

A diferencia del cuadro sinóptico, donde los elementos son clasificados en base a un factor determinado, normalmente de orden jerárquico, o el mapa conceptual, donde los conceptos principales son asociados al tema de estudio para su exposición, el flujograma tiene un planteo práctico y dinámico.

Figura 1

Proceso para la obtención de harina de lúcuma



Nota: www.mincetur.gob.pe

Del Castillo, Riky (2006), define las fases del proceso para la obtención de harina de lúcuma de la siguiente manera:

Recepción y selección:

En el inicio de esta operación, al llegar la lúcuma se escoge la fruta en base a la madurez, estado de conservación, estado fitosanitario (plagas o enfermedades) y variedad (blanca o amarilla). Luego, se procede al pesaje en sacos de polipropileno.

Lavado:

Las frutas pasan a proceso de lavado con agua pura y limpia, así se eliminan todo tipo de agentes contaminantes no deseados adheridos a la superficie, teniendo especial cuidado con la pulpa.

Extracción de semilla:

Para el proceso de extracción, se realiza un corte transversal de la fruta, se retira de manera cuidadosa la semilla. Se retira el hollejo, tratando de no cortar pedazos de la pulpa.

Pelado:

El pelado se realiza con cuchillos pequeños, procurando no cortar la pulpa de la fruta y no dejar partes mal peladas, esto se debe evitar para que no influya en el sabor de la harina, también, se deben retirar las partes duras y oscuras, para que no amarguen el producto y no den colores no deseados. Luego se procede a cortar la pulpa con un rebanador, en trozos de entre 0.5 mm a 1 mm de espesor, esto facilita la deshidratación homogénea y rápida.

Deshidratado:

Actualmente existen diferentes formas de deshidratar la pulpa, como secar con aire caliente, deshidratarlo al vacío, liofilización y por energía solar; siendo esta última la más común en los pequeños agricultores en el Perú. El secado natural suele tardar de 3 a 4 días.

Una vez los trozos de pulpa estén secos, deben ser retirados del secador, se colocan en diferentes bolsas rotuladas y se proceden a guardar en cilindros de plástico con tapa. A partir de aquí, se recomienda moler los trozos lo más pronto posible, para evitar que estas se rehidraten con humedad ambiental.

Molienda:

Los trozos secos se convierten en partículas luego que pasan por una zaranda. Luego son impulsadas por un ventilador del molino, el cual las traslada hacia el ciclón de donde son recogidas en sacos. Antes la harina de lúcuma se comercializaba con un tamaño de partícula de 0.175 mm, que correspondía a una malla número 80, mientras que ahora se suele solicitar con una medida de 0.147 mm, correspondiente a una malla 100.

Envasado:

El envasado se dará según el peso requerido. Se pueden usar bolsas plásticas o de papel kraft forradas en su interior con polietileno, estas suelen ser conocidas como doypack. Una vez embolsadas se procede a colocar una etiqueta que describa las principales características del producto.

Almacenaje:

La harina de lúcuma envasada debe ser almacenada en un lugar con buena ventilación, libre de elementos contaminantes, libre de roedores, oscuro, seco y limpio. Estas medidas, evitara la contaminación del producto y que se generen cambios de color en la harina por al menos 3 meses. Periodos que sean más prolongados, podrían originar que la harina se torne blanca.

CAPÍTULO II

APROVISIONAMIENTO

Para Westreicher, Guillermo (2020), el aprovisionamiento es el proceso en el cual los bienes necesarios de una actividad son conseguidos para que se pueda llevar a cabo, sea para lucrar o sin ánimos de lucro.

También, nos dice que, las empresas se deben ocupar del aprovisionamiento de los distintos insumos que estos requieran para el desarrollo de su proceso de producción, de no hacerlo, no podrán abastecer su demanda. En tal sentido, la compañía debe calcular en base a su información

histórica, cuáles serán sus ventas esperadas para cada periodo, y a esto poder agregar un excedente y así poder prevenir un aumento de su demanda.

2.1. Proveedores potenciales:

Tabla 3

Proveedores de producto

Descripción	Ubicación
KUMARA FOOD E.I.R.L. Calle Los Asteroides 103	Lima - Chorrillos
FRUCTUS TERRUM S.A. Calle Universo 146	
GRUPO ZAÑA E.I.R.L. Mz. B Lote 11, Asoc. La encalada	Lima – San Martín de Porres

Nota: Autoría propia

Tabla 4

Empresa Kumara



RUC	20543194108
Teléfono	01 717-3966
Productos	Aceites y resinas, Granos y semillas, Frutas, Raíces, Cacao
Servicios	Maquila, desarrollo de productos, Private label, esterilización orgánica.

Nota: Autoría propia

Kumara foods, es una empresa de capital peruano, alineado con los últimos estándares de producción, calidad y eco sostenibilidad. Cuenta con amplia experiencia en la exportación de productos conocidos como súper alimentos.

2.2. Matriz de selección de proveedores:

Según Rivera, Josué (2022), la matriz de selección o decisión, es una herramienta en la que nos podemos apoyar para realizar una ponderación objetiva. Además, menciona que la matriz consiste en asignar un valor numérico, esto dependerá de su importancia o impacto en las acciones a tomar.

Tabla 5

Cuadro de decisión de proveedores de lúcumo en polvo

Indicadores	KUMARA FOODS E.I.R.L.	FRUCTUS TERRUM S.A.	GRUPO ZAÑA E.I.R.L.
	Valor %		
Calidad de Producto	35%	35	35
Competitividad de Precio	20%	16	20
Plazo de Entrega	10%	10	8
Experiencia en el mercado	10%	10	8
Condiciones de pago	15%	12	12
Certificaciones	10%	10	7
Puntuación	100%	93%	90%

Nota: Autoría propia

Se determinó que como proveedor de materia prima será Kumara Foods E.I.R.L, en base al análisis, por haber los mejores criterios en cuanto a calidad, competitividad de precio, experiencia en mercado, condiciones de pago, plazo de entrega, así como tener certificaciones necesarias.

2.3. Control de Calidad:

Según Carrera, Carlos (2019), el control de calidad se enfoca en los procesos y se fortalece a través de la mejora continua, esto para poder producir sin “defectos de producción”, y que la probabilidad de que un producto no cumpla con los requisitos o especificaciones es muy baja.

Orellana, Pablo (2020), también nos dice que control de calidad nos sirve para verificar el estándar de un producto o servicio mientras que está en su proceso de elaboración, y sirve para poder reducir la probabilidad de que algunos productos con fallas puedan ser insertados.

Certificaciones:

ISO 9001: Referido al sistema de gestión de calidad y se enmarca en:

- La calidad de la harina de lúcuma.
- En los procesos productivos para la obtención de la harina, como pesado, lavado, secado, molienda y almacenaje.
- Productos de calidad de exportación verificada.

HACCP: Referido al análisis de peligros y puntos críticos de control se refieren al:

- Obtención de producto no bio-contaminado.
- Calidad en la cadena de producción para la obtención de la lúcuma.
- Producto certificado para el mercado mundial.

USDA Organic: Referido al tipo de calidad de producto orgánico:

- La calidad orgánica de la harina de lúcuma, libre de agentes químicos en su producción.
- Obtención de la lúcuma, bajo estándares respetuosos del medio ambiente.

2.4. Costo de fabricación y/o adquisición:

Rus, Enrique (2020), define al costo de producción como, gasto necesario, quedando apartados de los financieros. En esto, se suele incluir la materia prima y el aprovisionamiento, mano de obra directa e indirecta y otros de gestión como amortizaciones, alquileres o gastos de asesoramiento.

Tabla 6*Costo de exportación*

Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Total S/.
Producto	6,144 Bolsas	9.65	59,289.60
Procesos productivos	-	-	-
Rotulado	-	-	-
Empacado	-	-	-
Embalado	384 Cajas	3.80	1,459.20
Paletizado	8 Pallet	175.00	1,400.00
Costo Total			S/. 62,148.80
Costo Total			\$ 15,935.59

Nota: Autoría propia

CAPÍTULO III

ALMACENAMIENTO

3.1. Estrategia de almacenamiento:

Para Mauleón, Mikel (2021), el almacenamiento es uno de los aspectos vitales del proceso logístico, ya que además de guardar mercaderías, las protege y conserva de manera correcta y ordenada en el periodo de tiempo determinado, además de facilitar su disposición y distribución cuando se requiriera.

Dado que recibiremos la harina de lúcumas ya envasada de manera individual en doypack, estas serán almacenadas dentro de los estantes, en ambiente controlado con temperatura de 22° centígrados para mantener las propiedades del producto por mucho más tiempo.

Figura 2

Harina de lúcumas en doypack



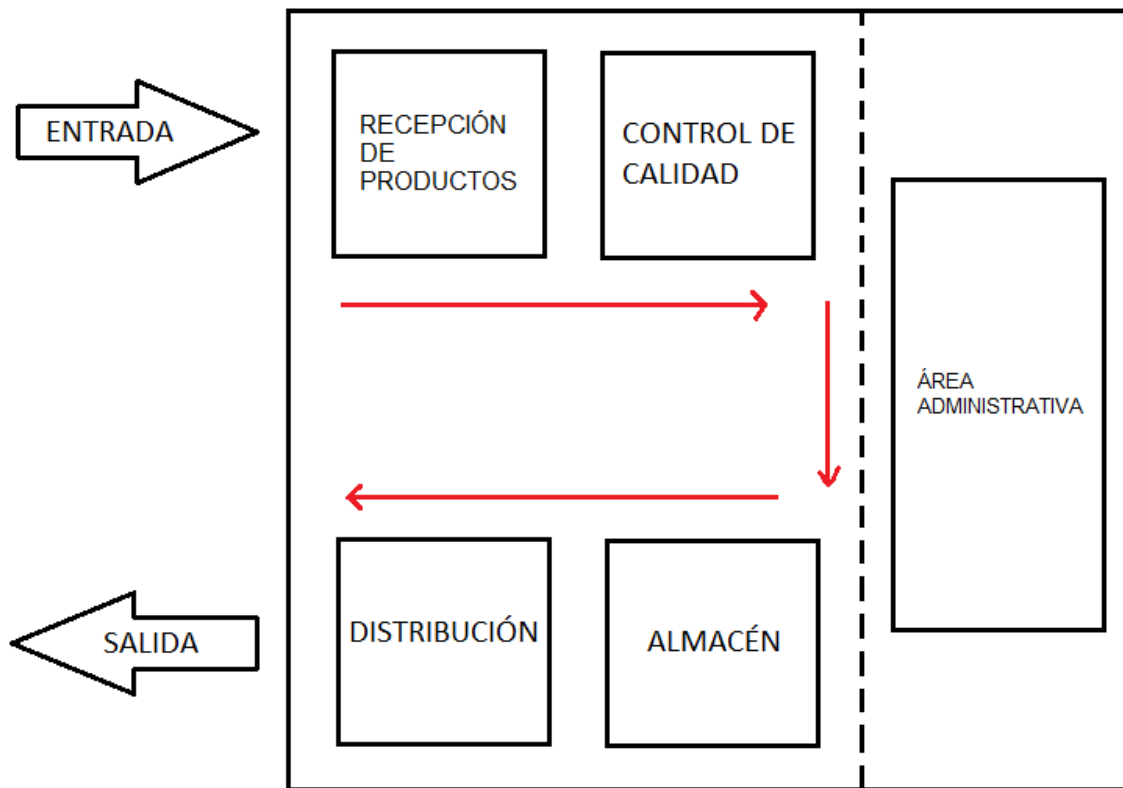
Nota: www.campograndeperu.com

3.2. Lay-out de Almacén:

Alvarado, Fredy (2018), nos dice que el layout de un almacén representa “el diseño de las diferentes zonas para el almacenamiento y los pasillos, así como áreas necesarias para el flujo de los productos, personas y equipos”. Su importancia se fundamenta en asegurar el flujo ordenado y eficiente de los productos en los procesos de recepción, verificación, almacenamiento, selección, empaque y despacho.

Figura 3

Diseño de almacén








Nota: Autoría propia

3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento:

Para Pérez Porto, J. Gardey (2019), la agrupación de los muebles que hay en un determinado lugar o espacio, es denominado como mobiliario, y estos sirven para realizar tareas cotidianas tanto de viviendas o empresas. Estas forman parte del activo de las empresas y se incluyen: mostradores, mesas, sillas, básculas, máquinas de oficina, vitrinas, etc. Existen los que son de uso de almacenaje, los de superficie horizontal y los de calle.

Tabla 7*Detalle de almacén*

Maquinarias		S/
	Estantes: Elaborados de acero inoxidable para colocar los productos para su fácil disposición. 6 unidades.	5,850.00
	Transpaleta: Este equipo ayudará al transporte de las paletas dentro del almacén.	1,900.00
	Mesa de trabajo: Fabricado con acero inoxidable, en el cual se podrá realizar todo tipo de trabajo.	235.50
	Pallets: Servirán para el apilamiento de los productos y su unitarización. 8 unidades	400.00
	Aire Acondicionado: Con este equipo se mantendrá el ambiente a temperatura estable para que los productos tengan un almacenamiento adecuado.	2,999.90

EPPS	S/
	<p>Lentes de seguridad: Para proteger la vista, elaborado de policarbonato.</p> <p style="text-align: right;">4.00</p>
	<p>Casco: Casco de seguridad que cumple con certificaciones internacionales para una real protección.</p> <p style="text-align: right;">15.00</p>
	<p>Guantes de seguridad: Guantes con palma látex para un agarre seguro.</p> <p style="text-align: right;">5.00</p>
	<p>Mascarilla: Tipo kn95 no solo para protegerse ante la coyuntura actual, sino también para protegerse de polvos en almacén.</p> <p style="text-align: right;">2.00</p>
	<p>Chaleco de seguridad: Para que haya una buena visibilidad.</p> <p style="text-align: right;">8.00</p>

Nota: Autoría propia

3.4. Costo fijo de almacén:

Tabla 8

Costos Fijos de almacén

Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Total S/.
Casco	1	14.00	14.00
Chaleco	1	8.00	8.00
Guantes	2	6.00	12.00
Lentes de seguridad	1	7.00	7.00
Mascarillas	6	1.00	6.00
Pallets	8	50.00	400.00
Costo Total			S/.447.00
Laptop HP	1	2,500.00	2,500.00
Escritorio	1	351.00	351.00
Estanterías	6	975.00	5,850.00
Impresora	1	955.00	955.00
Sillas de escritorio	1	200.00	200.00
Aire Acondicionado	1	2,999.00	2,999.00
Mesa de trabajo	1	253.00	253.00
Transpaleta	1	1,900.00	1,900.00
Otros	1	1,200.00	1,200.00
Gasto Operativos			S/.16,208.00
Personal administrativos	1	-	2,000.00
Luz	-	-	100.00
Agua	-	-	50.00
Internet	-	-	100.00
Alquiler empresa	-	-	1,755.00
Otros			
Gastos Administrativos			S/.4,005.00

Nota: Autoría propia

CAPÍTULO IV

ROTULADO Y ETIQUETADO

Las etiquetas pueden contener el registro de los códigos de lote, fecha, código de barras, información nutricional, condiciones de uso o manejo, así como también, cumple especial importancia de cara a los consumidores, ya que también cumple la función de fomentar la compra del producto. (Cámara de Comercio de Bogotá, 2019).

Según Merino, M. (2014), el rotulado tiene como objetivo facilitar información clara y precisa en muy pocas palabras. La intención de esto, es que

la gente sepa que contiene el objetivo, al encontrarse con el envase, recipiente o paquete.

4.1. Modelo de etiqueta/ rotulados de producto:

Figura 4

Etiqueta de producto



Nota: Autoría propia

Rotulado:

- A) **Nombre de la Marca:** Nuestra empresa tendrá como razón social “SUPER ALIMENTOS DEL PERÚ E.I.R.L.”.
- B) **Nombre del producto:** Nuestro producto se llamará “PRETTY VALLEY”.
- C) **Marca comercial:** Será el isologo de nuestro producto.
- D) **Identificación del lote o número de serie:** Código asignado a nuestro producto según producción.
- E) **Contenido Neto:** El peso neto será de 250 gramos.
- F) **Empresa responsable de fabricación:** Especificaremos en el producto la procedencia del producto y el encargado de fabricarla.

- G) **Código de barras:** El código de barras almacena datos que pueden ser ligados al producto de manera rápida y fácil, y ser esta leída por dispositivos ópticos.
- H) **Si el producto es perecible:** Nuestro producto si está considerado como perecible.
- I) **Fecha de vencimiento:** Nuestro producto tiene una vigencia de 12 meses.
- J) **Condición de almacenamiento:** Se recomienda el almacenaje del producto en un lugar seco, sin exposición a la luz solar y a una temperatura de 20 °C.
- K) **Registro sanitario:** Registro sanitario del país de destino de los productos.

4.2. Normas técnicas aplicables:

Las normas técnicas que aplican en la exportación de la harina de lúcuma serán los siguientes:

Normas Técnicas Nacionales: www.properu.gob.pe

- Decreto Supremo 007 – 1998: Reglamento sobre vigilancia y Control Sanitario de Alimentos y Bebidas.
- Resolución Ministerial 449 – 2006: Norma Sanitaria para la aplicación del sistema HACCP en la fabricación de alimentos y bebidas.
- Resolución Ministerial 591 – 2008: Norma sanitaria que establece los criterios microbiológicos de calidad sanitaria e inocuidad para los alimentos y bebidas de consumo humano.

También se tendrán que contar con los siguientes permisos para poder comercializar el producto en Estados Unidos.

- Certificado de Libre Venta o Libre Comercialización (DIGESA).
- Certificado Sanitario Oficial de Exportación de alimentos para consumo humano (DIGESA).

Figura 5

Tabla de información nutricional

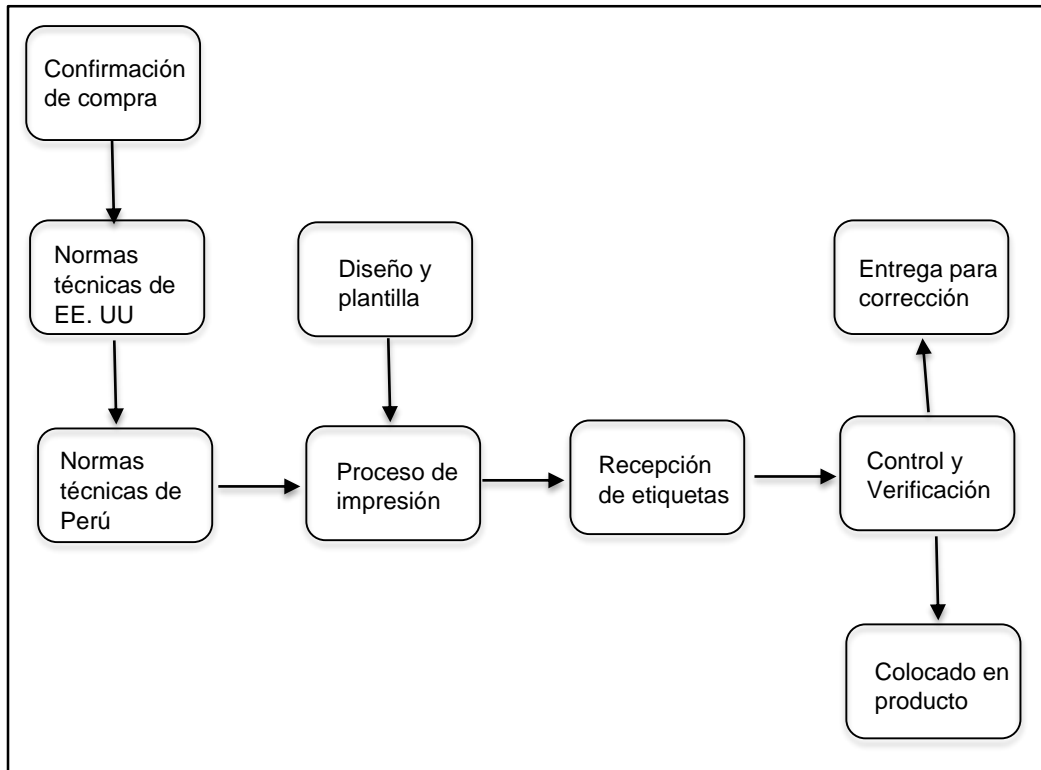
Nutrition Facts	
1	8 servings per container Serving size 2/3 cup (55g)
2	Amount per serving Calories 230
	% Daily Value*
3	Total Fat 8g 10% Saturated Fat 1g 5% Trans Fat 0g
	Cholesterol 0mg 0% Sodium 160mg 7% Total Carbohydrate 37g 13% Dietary Fiber 4g 14% Total Sugars 12g
4	Includes 10g Added Sugars 20% Protein 3g
5	Vitamin D 2mcg 10% Calcium 200mg 15% Iron 8mg 45% Potassium 235mg 6%
6	* The % Daily Value (DV) tells you how much a nutrient in a serving of food contributes to a daily diet. 2,000 calories a day is used for general nutrition advice.

Nota: www.testa.com

4.3. Proceso de rotulado:

Figura 6

Proceso de rotulado de etiquetas



Nota: www.kumarafoods.com

4.4. Tiempos y costos del proceso de rotulación:

Para el proceso de rotulado, se negoció con la empresa contratada incluir dentro de su precio final el costo de etiquetado de los productos, ya que cuentan con las maquinarias necesarias para dicho proceso, por lo que del precio final se desagrega el valor de las etiquetas. Dado que el proceso está mecanizado, se pudo definir el tiempo aprox. del rotulado en sus fases de selección y proceso.

Tabla 9*Datos del procesamiento de las etiquetas*

Detalle	Etiquetas	Tiempos	Costos S/.
Personal			-
Rotular	6144		0.14
Selección		1.5 horas	
Proceso		5 horas	
TOTAL		6.5 horas	860.16
		TOTAL US\$	220.55

Nota: Autoría propia

CAPÍTULO V


EMPAQUE

Ludeña, José Antonio (2021), nos dice que el empaque tiene como objetivo principal preservar/cuidar el producto en determinadas condiciones. También, forma parte de la presentación que ofrece el producto para el cliente final, pudiendo generar el interés de este, por lo que también forma parte del proceso de marketing. Los materiales más utilizados para los empaques o envases son el vidrio, plástico o cartón en sus distintas versiones.

5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado:

Tabla 10

Ficha técnica de empaque

FICHA TÉCNICA DE EMPAQUE DE HARINA DE LÚCUMA	
Nombre	Bolsa Doypack 
Origen	Perú
Envase	Doypack de 250 gr. De cierre hermético
Características	Mantiene al producto con las propiedades adecuadas de su esencia.
Empaque	Cada caja contiene 16 bolsas de 250 gr.
Condiciones de almacenamiento	Almacenar en ambiente fresco y seco
Caducidad	12 meses

Nota: www.pack-lab.eu

5.2. Criterios usados para la selección del empaque:

Los criterios para nuestra selección del empaque sea el doypack fueron los siguientes:


- El envase doypack es un material comprobado para el uso de diferentes tipos de harinas.
- Conserva la calidad y propiedades del producto.

- Teniendo una excelente presentación para el usuario final.
- Es un material muy resistente, posee cierre hermético, no es tóxico, facilita su manejo y manipuleo.

5.3. Proceso de empaque:

Figura 7

Etapas para el empaque

Información Referencial	
	<p>Se seleccionó la harina de lúcumá para la exportación del mercado de Estados Unidos.</p>
	<p>Se procede a la elaboración de las etiquetas respetando la información que debe tener para país destino.</p>
	<p>Considerando los criterios, se seleccionaron los empaques de doypack para la exportación.</p>
	<p>Se realiza el proceso de empacado con el producto a exportar.</p>

Nota: Autoría propia

5.4. Tiempo y costo del proceso del empaque:

Nuestro proveedor nos entregará el producto debidamente pesado, empacado y etiquetado. Al ser tercerizado, no consideramos cuanto personal intervendrá en el proceso, pero si se ha estimado el tiempo de selección y de proceso.

Tabla 11

Tiempo de empaque

Detalle	Bolsas doypack	Tiempos	Costos S/.
Personal			-
Empaque	6144		0.24
Selección		8 horas	
Proceso		48 horas	
TOTAL		56 horas	1,474.56
		TOTAL US\$	378.09

Nota: Autoría propia

CAPÍTULO VI


EMBALAJE

Páez, Gabriel (2020), nos dice que el embalaje es el material usado para cubrir y proteger uno o un conjunto de productos los cuales serán transportados hasta su almacenaje o traslado hasta su punto de reserva. Este debe cumplir con función de poder preservar todas las características y calidad del producto que este contenga. Todo esto, mientras se realice el manipuleo, almacenamiento y traslado, hasta que pueda ser preparado para la entrega al cliente final.

6.1. Ficha del embalaje seleccionado:

Tabla 12

Datos de embalaje

FICHA TÉCNICA DE EMPAQUE DE HARINA DE LÚCUMA	
Caja de Cartón	
Tipo	Corrugado
Condiciones de almacenamiento	Almacenar en ambiente fresco y seco
Considerando el producto que se exportará a los Estados Unidos se seleccionó las cajas de cartón permitiendo una protección adecuada a las bolsas de doypack.	
Características técnicas	
Dimensión de caja	Largo: 50 cm
	Ancho: 30cm
	Alto: 25 cm
Apilamiento	Hasta 6 cajas

Nota: www.suragra.pe

6.2. Criterios usados para la selección de embalaje:

El criterio para la selección del empaque de harina de lúcuma se da bajo los siguientes puntos:

- **Material:** El cartón corrugado es un material liviano y resistente, ampliamente usado en el mundo del comercio, teniendo comprobada capacidad de proteger los productos.
- **Eco amigable:** El cartón es un producto reciclable, ya sea dándole otros usos, o reconvirtiéndolo en papel.
- **Precio:** Existe una excelente relación calidad-precio del cartón corrugado, esto ayuda a poder elegirlo como embalaje frente a otros sustitutos más caros.
- **Presentación:** El cartón permite dar una presentación atractiva, que comunique sobre el producto que lleva.

6.3. Proceso de embalaje:

Tabla 13

Etapas para el embalaje

Información Referencial	
	<p>La harina de lúcuma pasó por varios controles en su envasado, cumpliendo con las normas internacionales exigidas en Estados Unidos.</p>
	<p>En base a los criterios determinados, se optó por la caja de cartón corrugado para su embalaje.</p>



Las bolsas de doypack quedan en buena disposición dentro de la caja sin que ninguna se dañe.

Nota: Autoría propia

6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje:

Los productos, al recibirlo ya empaquetados y etiquetados, nos facilita el proceso de embalaje, ya que el personal se dedicará únicamente a acomodar las unidades correspondientes por caja y procederá a embalar.

Tabla 14

Tiempo y costo de embalaje

Detalle	Cajas	Tiempos	Costos S/.
Personal			300.00
Embalaje	384		1,459.20
Selección		6 horas	
Proceso		16 horas	
TOTAL		22 horas	1,709.20
		TOTAL US\$	438.26

Nota: Autoría propia

CAPÍTULO VII

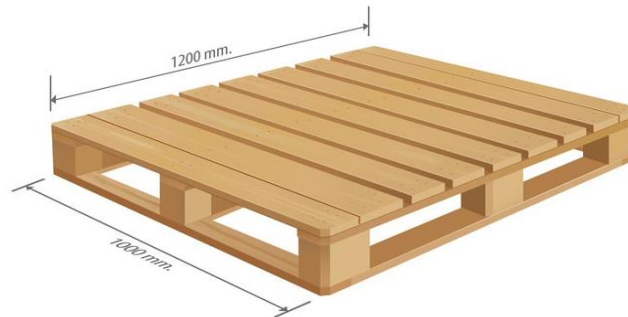
UNITARIZACIÓN

7.1. Ficha técnica de pallet seleccionado:

Salazar, Bryan (2019), define al pallet como una plataforma horizontal, dada de una estructura definida en torno a las necesidades del mercado, de altura mínima compatible con equipos de estiba de materiales, utilizada como base para el embalaje, almacenamiento, manejo y transporte de cargas o mercancías, que permite manipular y almacenar en solo un movimiento varios objetos poco manejables, voluminosos o pesados.

Figura 8

Ficha técnica de pallet



PALLET TIPO AMERICANO	
CARACTERÍSTICAS	Gran durabilidad y resistencia.
	Cumple con norma ninf-15
	Buena presentación al cliente
APLICACIONES	Son utilizados para el embalaje de cajas por su capacidad
CAPACIDAD DE CARGAS	Carga dinámica: 1500kg.
	Carga estática: 4500kg.
	Carga en estanterías: 1300kg.
DIMENSIONES	Ancho: 1000 mm.
	Largo: 1200 mm.
	Altura: 145 mm.
PESO	30 kg (aprox.)

Nota: www.transeop.com

7.2. Criterios usados para la selección del pallet:


El criterio usado para el uso del pallet americano, está basado en los siguientes puntos:

- **Material:** Elaborado en madera, este material es reutilizable, amigable con el medio ambiente además de reutilizable.
- **Estandarizado:** Los pallets americanos son los más utilizados en el comercio exterior, por lo que estas estandarizados en muchos mercados.
- **Precio:** Este tipo de pallet es ampliamente usado por lo que es fácil de encontrar y lleva un precio menor a otros tipos de pallets.
- **Resistencia:** Este pallet ofrece una resistencia suficiente para nuestra exportación.

7.3. Proceso de paletización:

Tabla 15

Estructura de la paletización

Información Referencial	
	En el proceso de empaclado, una vez verificado que el producto se encuentre correctamente etiquetado, se disponen las



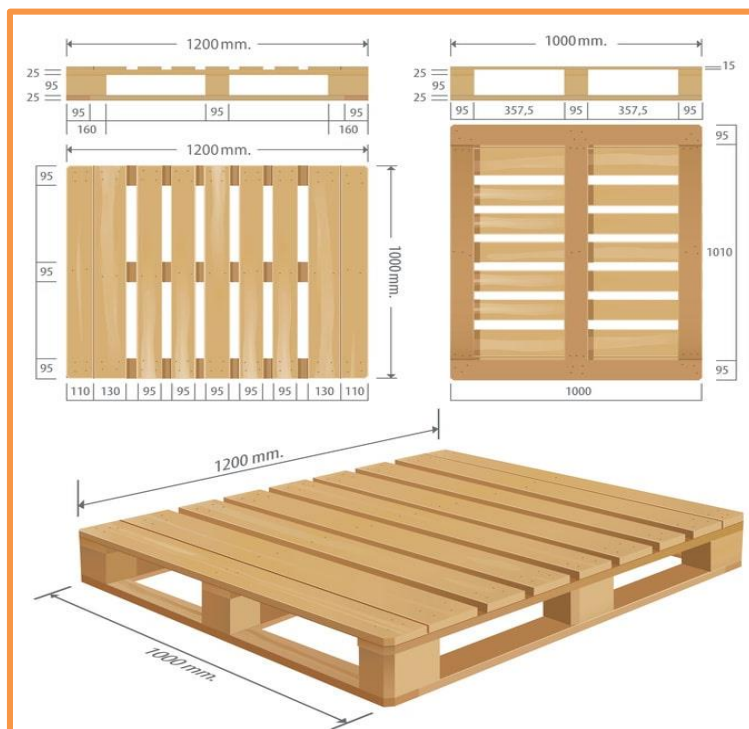
bolsas de forma correcta y se sella la caja, una vez cada caja este bien sellada son colocadas sobre los pallets, en la disposición predefinida para que entren la cantidad de cajas en base determinadas.

Nota: Autoría propia

7.4. Plano de estiba del pallet:

Figura 9

Estructura técnica



Nota: www.transeop.com

7.5. Tiempo y costo de paletización:

Para esta etapa se buscó tercerizar este proceso, en el cual el costo fue de 1400.00 soles, la empresa contratada asumirá los materiales, insumos y otros que sean necesarios para el paletizado, siendo un total de 5 horas para 8 pallets en total.

Tabla 16

Costos de paletización

Detalle	Pallets	Tiempos	Costos S/.
Personal			
Unitarización	8		
Selección		1 horas	
Proceso		4 horas	
TOTAL		5 horas	1,400.10
		TOTAL US\$	359.00

Nota: Autoría propia

CAPÍTULO VIII

CONTENEDORIZACIÓN

8.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado:

Tabla 17

Información del contenedor

Contenedor	
-------------------	--

Para el proceso de exportación de harina de lúcuma se ha seleccionado el contenedor de 20 pies estándar.

INFORMACIÓN

Dimensiones	Largo 6.10 m., Ancho 2.44 m., Alto 2.59 m.
Capacidad	28,000 kg
Volumen	33 metros cúbicos

Nota: www.logisber.com

8.2. Criterios usados para la selección del contenedor:

El contenedor estándar de 20 pulgadas permite ser utilizados en el proceso productivo, transporte y almacenamiento.

- **Coste:** Este tipo de contenedor resulta ser el más conveniente en precio para nuestro tipo de exportación, ya que resististe fácilmente el peso total y su cantidad.
- **Manipuleo:** El contenedor de 20 pies, es más fácil de manipular que otros contenedores por su tamaño, ocupando menos espacio.
- **Estandarización:** Su uso generalizado permite que sea fácil de coordinar, y por su tamaño permite agilizar la descarga de los productos.
- **Calidad:** La calidad del contenedor de 20 pies es la ideal para nuestra exportación, ya que esta cumple con estándares internacionales en su construcción, protegiendo su contenido de manera debida.

8.3. Proceso de contenedorización:

Tabla 18

Proceso del contenedor

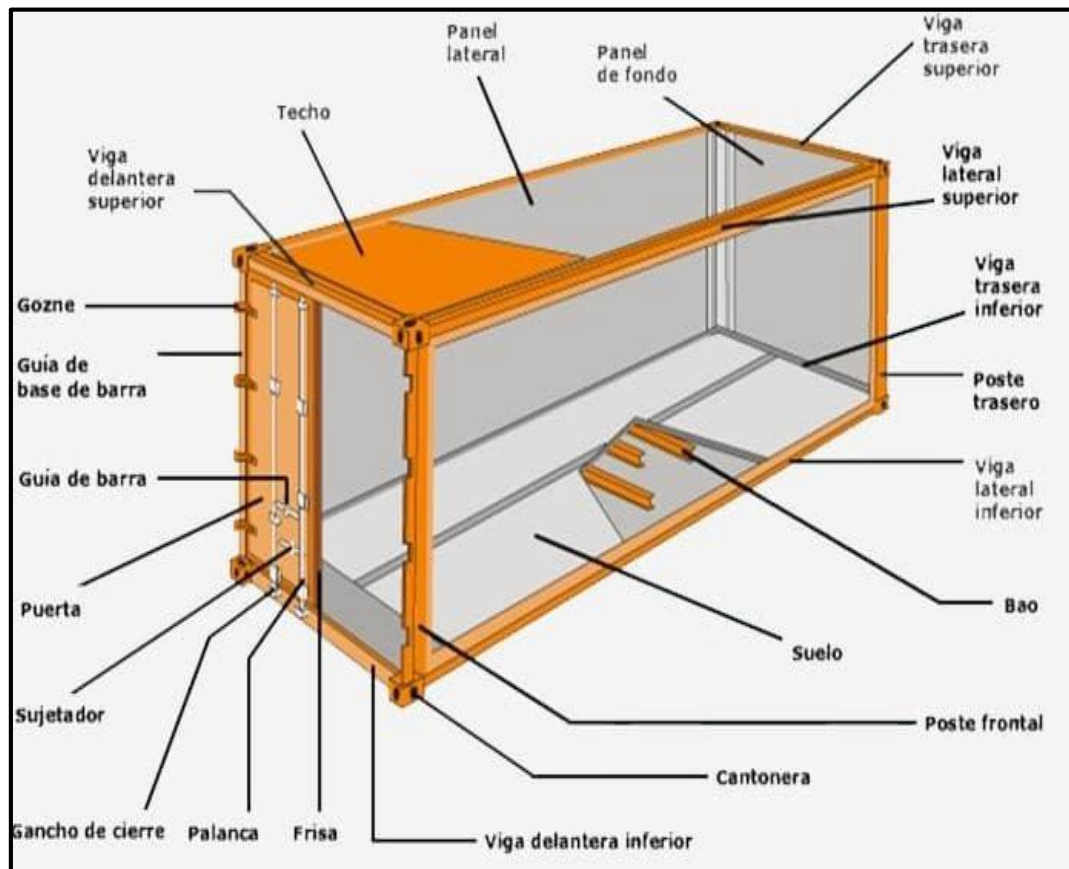
Información Referencial	
	<p>Respecto al empaclado, una vez se tienen las cajas debidamente embaladas, estas, se disponen al apilamiento adecuado dentro del pallet, según el orden predefinido, cuando los pallets están correctamente apilados se proceden a su unitarización, luego de esto se pueden ordenar dentro del container. Por ultimo este, una vez sellado y documentado ya está listo para poner sobre el buque.</p>
	
	
	

Nota: Autoría propia

8.4. Plano de estiba del contenedor:

Figura 10

Estructura técnica del contenedor



Nota: www.icontenires.com

8.5. Tiempos y costos del proceso de contenedorización:

Para el proceso de contenedorización, se decidió realizarlo con personal propio, dado la cantidad de pallets ya unitarizadas que se van a exportar y el tiempo de ejecución que este iba a tomar, era suficiente realizarlo en nuestro local. Así también no incurriríamos en gastos adicionales.

Tabla 19

Tiempos de contenedorización

Detalle	Tipo	Tiempos	Costos S/.
Personal			50
Contenedor	20'		
Selección		1 horas	
Proceso		2 horas	
TOTAL		3 horas	50
		TOTAL US\$	12.82

Nota: Autoría propia

CAPÍTULO IX

TRANSPORTE

9.1. Proveedores de transporte interno:

Tabla 20

Servicios logísticos "Multilogístico"

Multilogístico Perú Cargo	
RUC	20600344995
Departamento	Callao
Dirección	Av. Tomás Valle MZ G7 Lot 7 – Bocanegra
Teléfono	+51 1768 8634

La empresa está especializada en el transporte logístico para exportaciones, contando con una flota adecuada para asegurar el correcto traslado de los productos.

Nota: www.multipercargo.com

Tabla 21*Servicios logísticos "Olva"*

Olva Courier	
RUC	20100686814
Departamento	Lima
Dirección	Av. Paseo de la Republica 1429 - Chorrillos
Teléfono	+01 7140909
Correo	ventas@olva.com.pe
Esta empresa tiene amplia experiencia reconocida en el sector de la logística a nivel nacional, ofreciendo con esto garantía en su servicio.	
Nota: www.olvacourier.com	

9.2. Costo de transporte interno (Inland Freight):**Tabla 22***Coste de traslado*

Multilogistico Perú Cargo			
Ruta	Trayecto	Precio	Tiempo
Lima - Callao	24.7 Kilómetros	S/. 351.00 \$ 90.00	1 hora 30 minutos

Nota: Autoría propia

9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional:

La importancia del transporte internacional radica en el poder completar la logística o cadena de suministro en el proceso del comercio exterior, es decir que, para poder cumplir con nuestros importadores, es importante contar con empresas de transporte que cuenten con la experiencia necesaria, así poder asegurar una entrega no solo a tiempo, sino también con un coste adecuado.

Tabla 23

Servicios logísticos “Navitranso”

Naviera Transoceánica S.A	
RUC	20522163890
Departamento	Lima
Dirección	Av. Manuel Olgúin 501 – Santiago de Surco
Teléfono	+01 5139300
Correo	contacto@navitranso.com

La empresa naviera cuenta con certificaciones internacionales que acreditan su servicio, así como la gran flota con la que cuenta.

Nota: www.navitranso.com

Tabla 24*Servicios logísticos "FIR"*

FIR Logistics S.A.C	
RUC	20602612628
Departamento	Lima
Dirección	Jr. Cruz del Sur 140, Of. 1416 – Santiago de Surco
Teléfono	+511 505 2954
Correo	sales@firlogistics.com

Es una empresa nacional con experiencia en diferentes rubros de la exportación e importación, así como su preocupación de llegar a más exportadores a precios competitivos.

Nota: www.firlogistics.com

Tabla 25*Servicios logísticos "Edicomex"*

Edicomex	
RUC	20605565167
Departamento	Callao
Dirección	Jr. Lincoln 279 - Callao
Teléfono	+511 940449303
Correo	info@edicomex.com

Es una empresa nacional con experiencia en diferentes rubros de la exportación e importación, así como su preocupación de llegar a más exportadores a precios competitivos.

Nota: www.edicomex.com

9.4. Cotización de flete marítimo:

Tabla 26

Valor de transporte

FIR Logistics S.A.C			
Ruta	Costo \$	Precio S/.	Tiempo
Lima - California	1,950.00	7,605.00	19 días

Nota: Autoría propia

CAPÍTULO X

SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1. Agentes de aduanas:

Tabla 27

Agente para la exportación

Empresa	 ANTARES ADUANAS <small>GRUPO TRANSMERIDIAN</small>
Dirección	Av. Canaval y Moreyra N° 340 Piso 7 – San Isidro
Teléfono	+511 616-3900
Correo	comercial@antaresaduanas.com.pe

Nota: www.antaresaduanas.com.pe

Tabla 28*Agente para exportar*

Empresa	
Dirección	Ca. Pedro Peralta 219 -Bellavista- Callao
Teléfono	01 759-0836
Correo	comercial@velkoncargo.com

Nota: www.velkoncargo.com

10.2. Costo de agenciamiento:

Figura 11

Cotización

"EDICOMEX International Logistics S.A.C."



Régimen : EXPORTACIÓN	Fecha : 31/01/2023
Incoterm : FOB Servicio Integral	
Aduana : MARÍTIMA	Empresa : EPP Royal del Perú E.I.R.L
Origen : Callao - Perú	Atención : Carolina Núñez Fernández
Destino : Los Ángeles - USA	
Valor FOB : USD \$22,548.48	T.C Referencial: S/. 3.90
Almacén : ALMACEN MARÍTIMO	

Partida : Harina de Lúcumá	FCL / LCL : FCL 20ST
Contenedores: 1	Cajas / Bultos : 8 pallets
Peso total : 1.54 Tn.	Transito : 16 a 20 días

FLETE MARÍTIMO Callao – Los Ángeles	
Flete (1x20 ST)	\$1,950.00
Transmission fee	\$15.00
BL	\$55.00
SUBTOTAL	USD \$2,020.00

GASTOS DE EMBARQUE APROXIMADOS (Sujeto a variación según resultado de despacho)	
Derecho de Embarque, monitoreo y aproximados	\$60.00
Vistos Buenos	\$15.00
Gastos de Origen	\$200.00
Gastos Operativos	\$60.00
Documentos de Aduanas	\$55.00
Handling	\$110.00
Gastos Administrativos	\$69.70
Consolidación (opcional)	\$95.00
Courier (opcional)	\$25.00
Aforo Físico (opcional)	\$90.00
SUBTOTAL	USD \$779.70

TOTAL PROFORMA	USD \$2,799.70
-----------------------	-----------------------

Cuentas para pagos EDICOMEX INTERNACIONAL LOGISTICS S.A.C.

RUC: 20605565

Banco BCP:

Cta. Ahorros Dólares (\$) : 192 – 96800911-1-96

CCI (\$) : 002 – 192 – 196800911196 – 31

*Tarifa sujeta a disponibilidad de la nave

**Nota: La presente proforma queda sujeta a variación de acuerdo a resultados del despacho. Todos los gastos serán sustentados con sus respectivas facturas.

***La presente no incluye costos de embalajes y otros servicios no mencionados.

Nota: www.edicomex.com

10.3. Aseguradoras:

Tabla 29

Empresas aseguradoras

Detalle	S/.	\$
MAPFRE	136.5.00	35.00
SURA	167.70	43.00
RIMAC	150.15	38.50

Nota: Autoría propia

10.4. Póliza de seguro:

Tabla 30

Costo de póliza

Empresa de seguros MAPFRE		
Detalle	S/.	\$
MAPFRE	136.5.00	35.00
918 366 490	corporativo@mapfre.com.pe	

Nota: Autoría propia

10.5 Depósitos temporales:

Aldesa almacenes:

Empresa especializada en almacenes, cuenta con almacenes diseñados y contruidos específicamente para la operación de un almacén general de depósito. Estos están pensados para general la mejor distribución en sus almacenes facilitando el trabajo de despachos a sus clientes.

SAVAR:

Empresa líder en logística, cuenta con servicio de almacenes, con diseño estratégico para sus clientes. Realizan constantes innovaciones para obtener un mejor servicio, también es reconocida por su infraestructura, proceso y sistemas.

CAPÍTULO XI

INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO

11.1. Puertos disponibles para la carga peruana:

Puerto del Callao

Oficialmente, el *Terminal Portuario del Callao*, es un puerto marítimo de la costa central del Perú, en el Pacífico sur-oriental, perteneciente además a la ciudad del Callao, en la Provincia Constitucional del Callao. Es el principal puerto del país en tráfico y capacidad de almacenaje. Asimismo, es uno de los más importantes de Latinoamérica, y es el elegido también por encontrarse en la misma región que nuestra empresa exportadora.

Figura 12: *Terminal del Callao*



Nota: www.apmterminals.com

Aeropuerto Jorge Chávez

Este, es el principal aeropuerto del Perú, no solo turísticos sino también del comercio internacional, ubicado en el Callao. Concentra la gran mayoría de los vuelos internacionales y nacionales, sirviendo a más de 22 000 000 de pasajeros por año. Cuenta con una ubicación estratégica en medio de la costa oeste de América del Sur, esto lo ha convertido en un importante centro de conexión.

Figura 13: *Aeropuerto Jorge Chávez*



Nota: www.lima-airport.com

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

Puerto de Los Ángeles: Este puerto es la primera puerta de entrada de la nación para el comercio internacional y el puerto marítimo más activo del hemisferio occidental. Ubicado en la bahía de San Pedro, a 25 millas al sur del centro de Los Ángeles, el puerto abarca 7500 acres de tierra y agua a lo largo de 43 millas de costa.

Además, cuenta con terminales de pasajeros y carga, que incluyen cruceros, contenedores, automóviles, carga a granel, gráneles secos y líquidos, y almacenes que gestionan miles de millones de dólares en carga cada año.

Aeropuerto de Los Ángeles: El principal de Los Ángeles, California en Estados Unidos, también conocido como LAX por los ciudadanos, está localizado al suroeste, en Westchester, a 27 kilómetros del centro de Los Ángeles. Es el 5to aeropuerto más transitado del mundo, algo que habla de su gran infraestructura, una preparada, para poder sostener más de 61 000 000 de pasajeros en un año. (www.wikipedia.com)

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

Tabla 31

Análisis de puertos

Puertos para el desembarque de la exportación de harina de lúcumá			
Puerto de Origen en Perú	Puerto de Destino	US\$ Tarifa promedio de flete por contenedor	Frecuencia de Salida
		contenedores de 20 pies	
Callao	San Diego (Estados Unidos)	1,6	18 Semanal
Callao	Long Beach (Estados Unidos)	1,73	15 Semanal
Callao	Los Ángeles (Estados Unidos)	1,59	16 Semanal
Callao	Seattle (Estados Unidos)	1,8	18 Semanal

Nota: Autoría propia

Restricciones:

- Las medicinas se encuentran restringidas para su importación previo permisos.
- Está prohibida la importación de armas.
- También se encuentran prohibidas la importación de drogas.
- La importación de carne se encuentra restringida a los permisos de sus entes correspondientes.

Principales puertos:

- Puerto de Los Ángeles: Este puerto internacional se ubica en el barrio de San Pedro, en la ciudad de Los Ángeles, California. Localizado a 30 km aprox. Al sur del centro de Los Ángeles. También es conocido como la Bahía de San Pedro o Puerto Mundial.
- Puerto de Long Beach: Este puerto es el segundo puerto de contenedores más activo de los Estados Unidos, y se encuentra entre los puertos de envío más grandes del mundo.

11.4. Proceso de importación y nacionalización en el país destino:

El proceso de importación y nacionalización, son para aquellos productos que no han sido procesados en el país, o que hayan tenido su proceso de transformación fuera del país. En nuestro caso nuestro producto es netamente de origen peruano, por lo que no se realizara este paso en la exportación.

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

- **DHL Express:** Es una empresa de logística internacional alemana que ofrece servicios de mensajería, entrega de paquetes y correo urgente, que es una división de la empresa de logística alemana Deutsche Post. Tiene presencia Global, con demostrada experiencia en logística internacional y nacional.
(www.dhl.com)

- **Logistic Dynamics:** Es una empresa especializada en la gestión del transporte y los servicios relacionados con los agentes de carga. Brindan servicios portuarios, intermodales y de carga completa de camión completo a una amplia gama de clientes en toda América del Norte mediante el uso de su red en constante expansión de agentes y socios transportistas. (www.shipldi.com)

CAPÍTULO XII

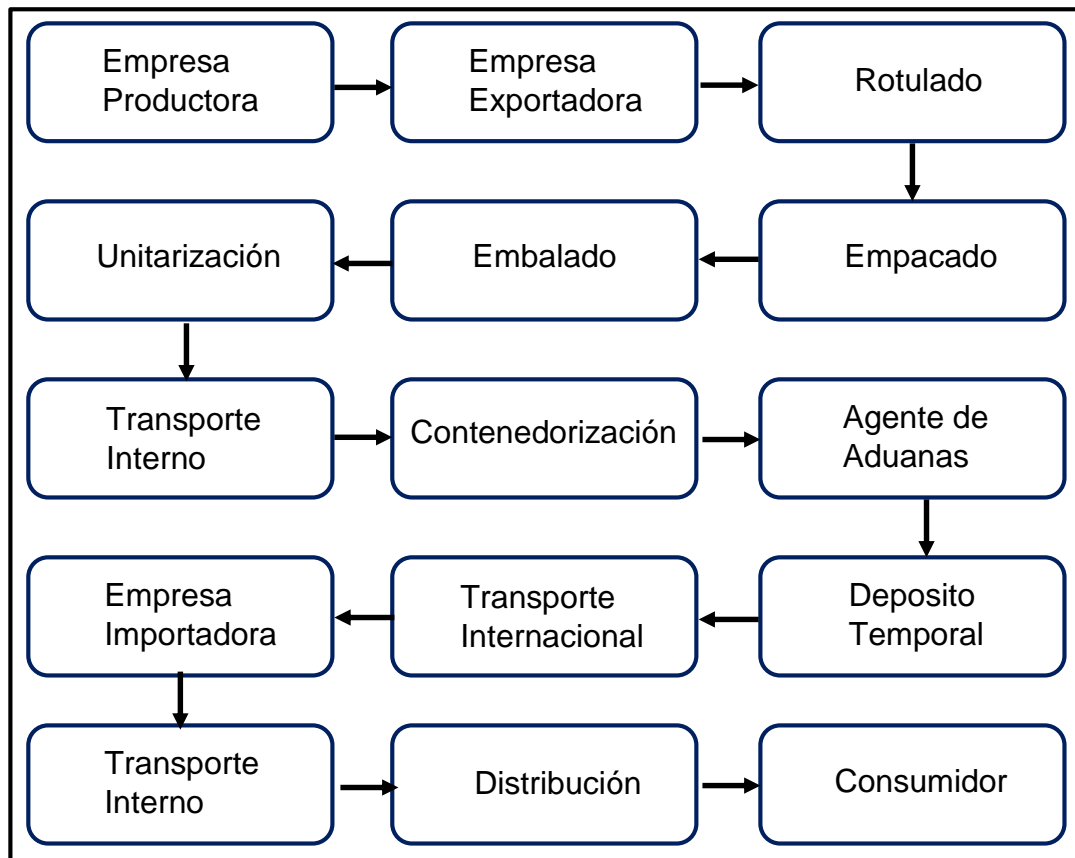
DISTRIBUCIÓN

12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor:

Para la secuencia comercial, se debe especificar cada método usado en el proceso de exportación como el método de transporte, los servicios logísticos integrales, y los servicios aduaneros para el envío de nuestra harina de lúcumá hacia Los Ángeles, California.

Figura 14

Estructura comercial



Nota: Autoría propia

12.2. Identificación y descripción de canales de distribución:

Canal Directo:

Para Bravo, Franco (2021), en el canal de distribución directa nunca intervienen los intermediarios, es el productor o fabricante quien vende directamente al consumidor final los productos. Este canal es utilizado típicamente por los productores o fabricantes de productos nicho o caros, así como artículos perecederos.

Canal Indirecto:

También nos dice que, el canal de distribución indirecta, se utilizan los intermediarios para poder llevar un producto o bien hacia el mercado objetivo, es decir, el consumidor puede comprar los productos a un mayorista o minorista y no directamente al fabricante o productor. Los canales indirectos son típicos de los productos que se comercializan en tiendas físicas tradicionales. Puede haber más intermediarios involucrados en el canal de distribución, el precio del bien también aumenta.

Ficha de perfil:

Proveedor: TRADER JOE'S

Ciudad: Los Ángeles - California

Dirección: 28901 S Western Ave, Rancho Palos Verdes

Contacto: www.traderjoes.com

Teléfono: +1 310-832-1241

Correo: sales@traderjoes.com

Cadena de tiendas de productos naturistas

12.3. Canal de mayor flujo comercial para las importaciones del producto:

Para nuestro proceso de exportación usaremos el canal indirecto, esto quiere decir que no seremos quienes comercialicen el producto directamente, sino que será una cadena especializada en este tipo de alimentos quien venda al consumidor final, pudiendo esta a su vez vender a otros minoristas, no habrá

mayores intermediarios en nuestra exportación que la cadena de tiendas elegida.

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

Nuestra empresa exportadora comercializará harina de lúcuma a un mercado de muy rápido crecimiento en cuanto a alimentos orgánicos y saludables, esto ya desde hace algunos años, se realizará con productos originarios de Perú, hacia Estados Unidos, obteniendo buenos márgenes de ganancia por dicha exportación.

Dentro de las condiciones de compra, se pactó que se realizará dentro de los 60 días, de las cuales los productos deben llegar al país destino. La exportación está basada por el incoterm FOB, estas condiciones, fueron arregladas a 50% de cancelación al iniciar el contrato y el restante 50% por ciento, cuando la mercadería sale a país destino.

El contenedor a usar, será el de 20 pies estándar con capacidad suficiente para nuestra exportación, que tiene por peso 1536 kg para todo el contenedor.

Incoterm FOB Obligaciones del Vendedor:

- Preparar la mercadería según se haya establecido en el contrato de compra-venta, embalarla, empaquetarla y marcarla adecuadamente en función del transporte.
- Transportar la mercancía y asumir los costes hasta entregarlo a bordo del buque en el puerto de embarque designado.

Incoterm FOB Obligaciones del comprador:

- Abonar el precio de la mercancía acordado en el contrato de compra-venta.
- Contratar y asumir el coste del transporte marítimo de la carga que se encuentra a bordo del buque en el puerto de llegada. Si así lo acuerdan, el vendedor puede contratar el transporte marítimo, pero asumiendo el coste y el riesgo el comprador.

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

“La crisis de los contenedores impactó en el transporte marítimo a nivel internacional. Durante la campaña navideña del año pasado, muchos importadores no lograron que los productos en oferta llegaran a tiempo al país, sino casi un mes después, y la situación para este año será similar. A su vez, las empresas peruanas que importan materias primas o insumos ahora pagan más por flete, lo que se refleja en aumentos de 10 % a 20 % en el precio de los productos finales”. (www.esan.com.pe)

“A fin de mitigar los efectos de la crisis logística global en el Perú, ADEX, Mincetur, Asmarpe y APN trabajan en una serie de acciones a favor de la

competitividad del sector. Todas las iniciativas de estos organismos en conjunto serán beneficiosas en la medida en que agilicen las operaciones, reduzcan los costos, los tiempos y los procesos de los operadores logísticos, pero el mayor impacto en el sector dependerá de factores externos como la disponibilidad de contenedores para el transporte marítimo o la inflación en el mundo”. (www.esan.com.pe)

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

“Midagri e INIA presentaron el día de ayer en Cajamarca la nueva avena forrajera 909 KATEKYL, mejorada genéticamente para distintos tipos de ganadería. Esta nueva variedad de avena forrajera debido a su alta calidad, se ha proyectado que incrementará en un 183% la rentabilidad económica de los pequeños y medianos ganaderos de nuestro país.

Este nuevo cultivar, desarrollado por el MIDAGRI a través del Instituto Nacional de Innovación Agraria (INIA), ofrece al productor un rendimiento de 61 toneladas por hectárea de forraje verde y mil kilos por hectárea de semillas, lo que beneficiará en el rendimiento productivo para poder alimentar diferentes tipos de ganadería.

Además, por su buena composición genética, INIA 909 KATEKYL tiene una buena resistencia al ataque del carbón volador, puccinia coronata y puccinia graminis, principales vectores generadores de plagas y enfermedades que ocasionan grandes pérdidas en este cultivo.

Entre otras de sus principales características, tiene ciclo vegetativo precoz (menos de 195 días), posee un rango de adaptación de 2,650 a 3,618 metros sobre nivel del mar y, en comparación con otras variedades locales, KATEKYL tiene una buena resiliencia a efectos del cambio climático".
(www.actualidadganadera.com) - 31 marzo, 2022.

CAPÍTULO XIII

MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

13.1 Matriz de costos de exportación:

Tabla 32

Cuadro de costo comercial

Certificado fitosanitario	72.00
Certificado sanitario	365.00
Certificado de calidad	85.00
Contenedor	50.00
Gastos Operativos	234.00

Documentos de Aduanas	214.50
Gastos administrativos	271.79
Transporte	351.00
Almacenaje	160.68
Gastos de origen	780.00
Derecho de carga	234.00
BL	214.50
Handling	429.00
Vistos buenos	390.00
Transmisión	58.50
Costo de Exportación	1,891.50
Total general de exportación	S/4,145.79
Total general de exportación	\$1,063.02

Nota: Autoría propia

CAPÍTULO XIV

VALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA

14.1. Costo de oportunidad de capital:

Este punto nos señala que existen otras alternativas para exportar con la misma inversión y la rentabilidad sería mayor, que la exportación de harina de lúcuma; pero es un riesgo optar por una exportación en el que se desconoce sus procesos y mercados internacionales, estos aspectos ponen en riesgo la inversión, es lo contrario a la exportación de harina de lúcuma, donde tenemos pleno conocimiento de productores, procesos productivos, empresas tercerizadoras para etiquetas y embalajes, empacado, paletizado, transporte interno, agente de aduanas, servicios logísticos y mercados internacionales.

14.2. Valor actual neto:

Tabla 33

Ingresos económicos

Año	Ingresos S/
0	-95,000.00
1	114,000.00
2	136,800.00
3	164,160.00
4	196,992.00
5	236,390.40

Nota: Autoría propia

Tabla 34

Egresos económicos

Año	Egresos S/
Producto Harina de lúcuma	59,289.60
Proceso productivo	300.00
Rotulado	860.16
Empacado	1,474.56
Embalado	1,459.20
Paletizado	1,400.10
Transporte interno	351.00
Gastos del proceso de exportación	3,931.29
Costo fijo de almacén	447.00

Gastos de personal/empresa	4,005.00
TOTAL	73,517.91

Nota: Autoría propia

$$VAN = \frac{-i + \text{Año1} + \text{Año2} + \text{Año3} + \text{Año4} + \text{Año5}}{(1+TIR)^1 + (1+TIR)^2 + (1+TIR)^3 + (1+TIR)^4 + (1+TIR)^5}$$

TIR = 0.55

$$= \frac{-95,000.00 + 114,000.00 + 136,800.00 + 164,160.00 + 196,992.00 + 236,390.40}{1.55 \quad 2.40 \quad 3.72 \quad 5.76 \quad 8.93}$$

$$= -95,000.00 + 73,548.39 + 57,000.00 + 44,129.03 + 29,512.50 + 26,471.49$$

$$VAN = 135,661.41$$

14.3. Tasa interna de retorno:

$$VAN = \frac{-i + \text{Año1} + \text{Año2} + \text{Año3} + \text{Año4} + \text{Año5}}{(1+TIR)^1 + (1+TIR)^2 + (1+TIR)^3 + (1+TIR)^4 + (1+TIR)^5}$$

$$TIR = a + \frac{m}{m-n} * (b - a)$$

$$TIR = 1.04 / 1.05 / 1.06 / 1.07 / (a) 1.08 / (b) 1.36$$

(a)

$$= \frac{-95,000.00 + 114,000.00 + 136,800.00 + 164,160.00 + 196,992.00 + 236,390.40}{2.35 \quad 5.52 \quad 12.97 \quad 30.48 \quad 71.63}$$

$$= -95,000.00 + 48,510.64 + 24,782.61 + 12,656.90 + 6,462.99 + 3,300.16$$

$$= 713.30 \text{ (m)}$$

(b)

$$= \frac{-95,000.00 + 114,000.00 + 136,800.00 + 164,160.00 + 196,992.00 + 236,390.40}{\begin{array}{cccccc} & 2.36 & 5.57 & 13.14 & 31.01 & 73.18 \end{array}}$$

$$= -95,000.00 + 48,305.08 + 24,560.14 + 12,493.15 + 6,352.53 + 3,230.26$$

$$= -58.84 \text{ (n)}$$

$$\text{TIR} = 1.35 + \frac{713.30}{713.30 - 58.84} * (1.36 - 1.35) = 1.36\% \text{ mensual } \acute{o} \text{ 16.32\% anual}$$

CONCLUSIONES

1. En este proyecto se tomaron en cuenta factores decisivos para una exitosa implementación, tales como el aprovisionamiento, logística nacional e internacional, así como también el análisis del VAR y TIR, los cuales nos permitieron definir que este es viable.
2. Después de analizar el mercado objetivo de California-Estados Unidos, podemos determinar que el crecimiento sostenido en la comercialización de los productos orgánicos y la preocupación de tener una mejor dieta para una vida saludable está en constante crecimiento, por lo que los productos naturales y orgánicos son cada vez más elegidos por los norteamericanos.
3. En la elección de la harina de lúcuma, pesaron la oportunidad de aprovechar nuestro mercado de producción nacional, en el cual se tiene frutos de gran calidad, también los precios que se manejan en nuestro país son muy accesibles ya que la lúcuma se puede cosechar a lo largo de toda las costa y sierra del Perú, esto a su vez nos da buena capacidad de producción.
4. Al optar por la harina de lúcuma, también se tuvo en cuenta la capacidad exportadora de este producto, es decir la experiencia de empresas para el aprovisionamiento, y en el Perú, se cuenta con muchas empresas que cumplen los requisitos que solicita Estados Unidos para el ingreso de estos productos, así como también cuenta con certificaciones adicionales que permitirían ingresar al mercado europeo.

RECOMENDACIONES

1. Mediante el presente proyecto se recomienda la implementación de nuevos productos que son variantes del desarrollado aquí, tales como harina de plátano, harina de coco, etc., ya que tienen gran aceptación por el mismo mercado objetivo, y la inversión necesaria es muy similar, sin variar en otro tipo de inversiones en su proceso.
2. Ampliar conocimientos para los productos a exportar, actuales y futuros, es decir capacitarse en temas relacionados al comercio internacional no solo de la harina de lúcuma sino de diferentes gamas de productos para poder tener un ingreso al mercado de manera exitosa.
3. Es necesario crear lazos comerciales con otras empresas con experiencia en la exportación de estos productos para aprovisionamientos, pudiendo tener capacidad de exportación suficiente, y no solo depende de un proveedor, tanto como para la harina de lúcuma como para otros productos a desarrollar.
4. Poder tener mayor relación con agentes aduaneros, y con esto poder agilizar procesos futuros, tales como procesos documentarios, carga y descarga en controles de aduanas, así como lograr mejores precios al trabajar continuamente, generando un beneficio mutuo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Definición de Flujograma (2022). *Definición ABC*.

<https://definicionabc.com>

Carrera, (2018). *Sistemas de gestión de Calidad*. Instituto Superior Corporativo Edwards Deming.

Torres, (2021). *Logística inbound – Logística para el siglo XXI*. Ediciones Díaz de santos.

Control de calidad (2020). *Economipedia*.

<https://economipedia.com>

Canal de distribución, la guía definitiva (2021). *Ecommercenews*.

<https://www.ecommercenws.com>

Lúcuma: todos los beneficios y propiedades del 'oro de los incas' (2020). *El Español*.

<https://www.elespanol.com>

Clasificación Arancelaria (2022). *Gobierno del Perú*.

<https://www.gob.pe>

Sistema de Empaque, envase, embalaje y etiquetas. (2019) *Cámara de comercio de Bogotá*.

Embalaje (2020). *Economipedia*.

<https://www.economipedia.com>

Que es la Ficha técnica (2021). *Scribd*.

<https://es.scribd.com>

Costo de producción (2020). *Economipedia*.

<https://www.economipedia.com>

Matriz de Selección (2022). *LinkedIn*.

<https://es.linkedin>.

Paletización (2019). *Ingeniería Industrial online*.

<https://www.ingenieriaindustrialonline.com>

¿Qué es el layout de un almacén? (2018). *ESAN*.

<https://www.esan.edu.pe>

Definición de mobiliario (2019). *Definición*.

<https://www.definicion.de>

Aprovisionamiento (2020). *Economipedia*.

<https://www.economipedia.com>

Definición de Rotulo (2014). *Definición*.

<https://www.definicion.de>