



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE UVA DE MESA A ESTADOS  
UNIDOS, CALIFORNIA, COMERCIALIZADO POR LA EMPRESA SOL  
DE ORO S.A.C. DE LA CIUDAD DE ICA”**

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

**PRESENTADO POR**

Bach. ROJAS HERNANDEZ, PEDRO PABLO

**ASESOR:**

MG. ESTEBAN AUGUSTO BARCO SOLARI

**LIMA – PERÚ**

**2022**

## **DEDICATORIA**

El presente trabajo está dedicado muy especialmente a Dios, principalmente por creer en él y por darme mucha salud y dicha a mí y mi familia, logrando ser una persona de bien.

## **AGRADECIMIENTO**

Agradecer a la UAP por ser mi alma mater donde me forme y me convertí en un excelente profesional, también es muy importante agradecer a los docentes quienes con mucha dedicación y gran profesionalismo se encargaron de impartir sus conocimientos y enseñanzas.

## INTRODUCCIÓN

El producto a exportar al mercado internacional, conllevara a la organización lograr posicionarse a otros países potenciales ofreciendo productos que son de alta demanda y que es rentable. También en otros países del mundo ya que es un alimento que cuenta un grandes beneficios y de valor nutricional, parte también de una digestión sumamente ligero, ya que contiene ciertas vitaminas y previene diversas enfermedades la cual es un aportante nutritivo para tener una buena calidad de vida.

La Uva de Mesa, producto considerado tradicional de la zona costera del Perú, ha pasado de ser un producto de consumo familiar a ser parte del negocio gastronómico que traspasa regiones y al propio país de origen. En los últimos años, gracias a distintas empresas agrícolas han apostado por el cultivo y cosecha de esta fruta y por su calidad para su posterior proceso productivo. Actualmente gracias a estas empresas el producto de Uva de Mesa se encuentra posicionado a nivel nacional e internacional.

El trabajo cuenta con catorce capítulos referidos al producto que se va a exportar, el aprovisionamiento, los almacenes, el proceso de rotulado y etiquetado técnico, el empaque, el embalaje, el proceso de paletización, los tiempos y criterios del contenedor, el transporte interno, la infraestructura para la distribución física del país destino, el procedimiento de distribución de la mercancía en el país de origen, la matriz de costos de exportación y la valuación económica financiera.

## RESUMEN

El proyecto de exportación a ejecutar ha pasado por diversos análisis de producción, procesos productivos y costos que viabilicen el comercio internacional y que permita a la empresa SOL DE ORO obtener ingresos que a su vez incidan en una mejora continua. Se cumplió con la estructura del trabajo, iniciando con la descripción del producto y estableciendo su flujograma.

Se identificó proveedores que suministren de materia prima, y se determinó controles de calidad con su costo de fabricación; se pudo diseñar el almacén de la empresa y la lista de equipamientos y maquinarias con su respectivo costos; se señaló los procesos para el rotulado de las etiquetas, el empaque y el embalaje, previo a ello se estableció una serie de criterios para cada uno de los procesos.

Para seleccionar el pallet se identificó las características que se ajusten a los productos que van a exportar y los tiempos que se requieren para la carga y descarga; se evaluó el tipo de contenedor y su función básica para proteger los productos durante el viaje hacia el país destino, previo a ello se tuvo que analizar el transporte interno y marítimo para el traslado de la mercancía.

Fue importante concretar con agencias de aduanas y empresas de seguro para prevenir riesgos durante el trayecto de la mercancía, se analizó la infraestructura vial, aérea y el sistema de puertos del país de destino como el proceso de distribución; se concretó objetivamente los costos en la matriz de exportación y el valor actual neto como la tasa de interés de retorno.

## ÍNDICE

Caratula.....	i
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Introducción.....	iv
Resumen.....	v
Índice.....	vi
Índice de tablas.....	ix
Índice de figuras.....	x
<b>1. PRODUCTO A EXPORTAR.....</b>	<b>11</b>
1.1 Descripción del producto.....	11
1.2 Ficha técnica del producto.....	12
1.3 Clasificación arancelaria del producto.....	13
1.4 Flujo grama de proceso de productivos.....	13
<b>2. APROVISIONAMIENTO.....</b>	<b>15</b>
2.1 Proveedores potenciales.....	15
2.2 Matriz de selección de proveedores.....	18
2.3 Control de calidad.....	18
2.4 Costo de fabricación y/o adquisición.....	22
<b>3. ALMACENAMIENTO.....</b>	<b>23</b>
3.1 Estrategia de almacenamiento.....	23
3.2 Lay-out de almacén.....	24
3.3 Detalle de mobiliario usado en almacenamiento.....	25
3.4 Costo fijo de almacén.....	27
<b>ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO.....</b>	<b>29</b>
4.1 Modelo de etiquetas / rotulado de producto.....	29
4.2 Normas técnicas aplicable.....	30
4.3 Proceso de rotulado.....	31
4.4 Tiempos y costos del proceso de empaçado.....	32
<b>4. EMPAQUE.....</b>	<b>33</b>
5.1 Ficha técnica de empaque seleccionado.....	33
5.2 Criterios usados para la selección del empaque.....	34
5.3 Proceso de empaque.....	35
5.4 Tiempo y costo del proceso de empaçado.....	37
<b>5. EMBALAJE.....</b>	<b>38</b>
6.1 Ficha técnica de embalaje seleccionado.....	38
6.2 Criterios usados para la selección de embalaje.....	39
6.3 Proceso de embalaje.....	41
6.4 Tiempos y costos del proceso de embalaje.....	42
<b>6. UNITARIZACIÓN.....</b>	<b>43</b>
7.1 Ficha técnica del pallet.....	43
7.2 Criterios usados para la selección del pallet.....	44
7.3 Proceso de Paletización.....	45

7.4 Plano de estiba del pallet.....	46
7.5 Tiempo y costos del proceso de paletizado.....	47
<b>7. CONTENEDORIZACIÓN.....</b>	<b>48</b>
8.1 Ficha técnica del contenedor.....	48
8.2 Criterios usados para la selección del contenedor.....	50
8.3 Proceso de contenedorización.....	50
8.4 Plano del contenedor.....	51
8.5 Tiempos y costos del proceso de contenedorización.....	52
<b>8. TRANSPORTE.....</b>	<b>53</b>
9.1 Proveedores del transporte interno.....	53
9.2 Costo de transporte interno (Inland Freight) .....	55
9.3 Proveedores de servicio de transporte internacional.....	55
9.4 Cotizaciones de flete marítimo y aéreo.....	57
<b>9. SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....</b>	<b>58</b>
10.1 Agentes de aduana.....	58
10.2 Costo de agenciamiento.....	60
10.3 Aseguradoras.....	61
10.4 Póliza de seguros.....	61
10.5 Depósitos temporales.....	62
<b>10. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN PAÍS DESTINO.....</b>	<b>63</b>
11.1 Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana.....	63
11.2 Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.....	64
11.3 Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.....	67
11.4 Datos de Proveedores de servicio logístico en el país de destino.....	68
<b>12 DISTRIBUCIÓN.....</b>	<b>69</b>
12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor y consumidor.....	69
12.2 Identificación y descripción de canales de distribución (Ficha de perfil que incluye: ciudad, contacto, dirección, teléfono, fax, e-mail, número de establecimiento o puntos de ventas, estrategias y términos de compra, cubrimiento geográfico, productos, proveedores actuales, márgenes, plazos).....	71
12.3 Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto.....	72
12.4 Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.....	72
12.5 Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.....	73

<b>13</b>	<b>MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN</b>	<b>74</b>
<b>14</b>	<b>VALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA</b>	<b>76</b>
14.1	Costos de oportunidad de capital	76
14.2	Valor actual neto	77
14.3	Tasa interna de retorno	78
	Conclusiones	79
	Recomendaciones	80
	Referencias Bibliográficas	81



## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1</b>	Ficha técnica del producto.....	12
<b>Tabla 2</b>	Clasificación arancelaria.....	13
<b>Tabla 3</b>	Proveedores.....	15
<b>Tabla 4</b>	Matriz de selección.....	18
<b>Tabla 5</b>	Costo de fabricación del producto.....	22
<b>Tabla 6</b>	Mobiliario Usado.....	25
<b>Tabla 7</b>	Equipamiento.....	27
<b>Tabla 8</b>	Implementos.....	27
<b>Tabla 9</b>	Gastos operativos.....	28
<b>Tabla 10</b>	Costos fijos del almacén.....	28
<b>Tabla 11</b>	Tiempo y costo de rotulado.....	32
<b>Tabla 12</b>	Ficha técnica de empaque.....	34
<b>Tabla 13</b>	Tiempo y costo de empaquetado.....	37
<b>Tabla 14</b>	Ficha técnica de embalaje.....	39
<b>Tabla 15</b>	Proceso de embalado.....	41
<b>Tabla 16</b>	Tiempo y costo de embalaje.....	42
<b>Tabla 17</b>	Ficha técnica de pallet.....	44
<b>Tabla 18</b>	Proceso de paletizado.....	45
<b>Tabla 19</b>	Tiempo y costo de paletizado.....	47
<b>Tabla 20</b>	Ficha técnica del contenedor.....	49
<b>Tabla 21</b>	Tiempo y costos del proceso de contenedorización.....	52
<b>Tabla 22</b>	Proveedores de transporte interno.....	53
<b>Tabla 23</b>	Costo de transporte interno.....	55
<b>Tabla 24</b>	Proveedores de transporte internacional.....	55
<b>Tabla 25</b>	Cotización de flete marítimo.....	57
<b>Tabla 26</b>	Cotización de exportación.....	60
<b>Tabla 27</b>	Aseguradoras.....	61
<b>Tabla 28</b>	Póliza de seguro.....	61
<b>Tabla 29</b>	Mapeo Descriptivo.....	70
<b>Tabla 30</b>	Costo de exportación.....	74
<b>Tabla 31</b>	Costo de oportunidad.....	76
<b>Tabla 32</b>	Flujo de caja.....	77
<b>Tabla 33</b>	Tasa interna de retorno.....	78

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1</b>	Flujograma de Proceso.....	13
<b>Figura 2</b>	Logo de la Empresa.....	16
<b>Figura 3</b>	Logo de la empresa .....	17
<b>Figura 4</b>	ISO 9001.....	19
<b>Figura 5</b>	ISO 22000.....	20
<b>Figura 6</b>	Certificación Fitosanitario.....	21
<b>Figura 7</b>	Distribución del almacén.....	24
<b>Figura 8</b>	Etiqueta.....	30
<b>Figura 9</b>	Proceso de empaçado.....	36
<b>Figura 10</b>	Plano de pallet.....	46
<b>Figura 11</b>	Proceso de contenedorización.....	50
<b>Figura 12</b>	Plano del contenedor.....	51
<b>Figura 13</b>	Logo de empresa.....	54
<b>Figura 14</b>	Logo de empresa.....	55
<b>Figura 15</b>	Logo de empresa.....	56
<b>Figura 16</b>	Logo de empresa.....	57
<b>Figura 17</b>	Logo agencia aduanera.....	58
<b>Figura 18</b>	Logo agencia aduanera.....	59
<b>Figura 19</b>	Puerto Callao.....	64
<b>Figura 20</b>	Infraestructura vial.....	65
<b>Figura 21</b>	Infraestructura portuaria.....	66
<b>Figura 22</b>	Infraestructura aérea.....	66
<b>Figura 23</b>	Mapeo comercial.....	70
<b>Figura 24</b>	Canales de distribución.....	71
<b>Figura 25</b>	Canal con mayor flujo.....	72

## **CAPÍTULO I**

### **PRODUCTO A EXPORTAR**

#### **1.1 Descripción del producto del producto:**

El bien a exportar es la Uva de Mesa, es una fruta que tiene alta demanda en el mercado local como en el mercado internacional, esta fruta se consume de manera fresca y de manera directa en su estado natural, pero también forma parte de diversos platos gastronómicos o con la combinación con otros productos o alcohol. La uva de mesa es una fruta que tiene bajo contenido de azúcar y su sabor es muy agradable y carnosos a la hora de su consumo, si no se mantiene en un lugar fresco o ventilado este producto tiende a descomponerse rápidamente.

## 1.2 Ficha técnica del producto:

**Tabla 1**

*Ficha técnica del producto*

---

<b>Nombre Comercial</b>	<b>Uva de mesa</b>	
<b>Descripción</b>	Fruta carnosa de forma redondeada que crece en racimos compuestos por muchos frutos. La piel puede ser verdosa, amarillenta o purpúrea, y la pulpa es jugosa y dulce, conteniendo varias semillas o pepitas.	
<b>Propiedades</b>	Los beneficios sanitarios de la uva derivan tanto de sus componentes nutritivos como de otra serie de sustancias, Las uvas contienen unas sustancias conocidas como flavonoles, una clase de flavonoides, y que no son otra cosa que sustancias antioxidantes. Unas sustancias que evitan el envejecimiento prematuro de las células.	
<b>Composición</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Proteína: 0,72g.</li><li>- Carbohidratos: 18,1g.</li><li>- Fibra: 0,9g.</li><li>- Azúcar: 15,48g.</li><li>- Grasa: 0,16g.</li><li>- Grasa Saturada: 0,054g.</li><li>- Grasa Poliinsaturada: 0,048g</li></ul>	
<b>Zona de producción</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Ica (40%)</li><li>- Piura (30%)</li><li>- Lima (14%)</li><li>- Otros (16%)</li></ul>	
<b>Consumo</b>	Las uvas crudas son deliciosas y versátiles, se prestan a formar parte de macedonias, mueslis, tartas y todo tipo de dulces. Pero también las podemos incorporar en recetas saladas para conseguir un toque agridulce.	

---

**Nota:** [www.google.com](http://www.google.com)

1.3 Clasificación arancelaria del producto:

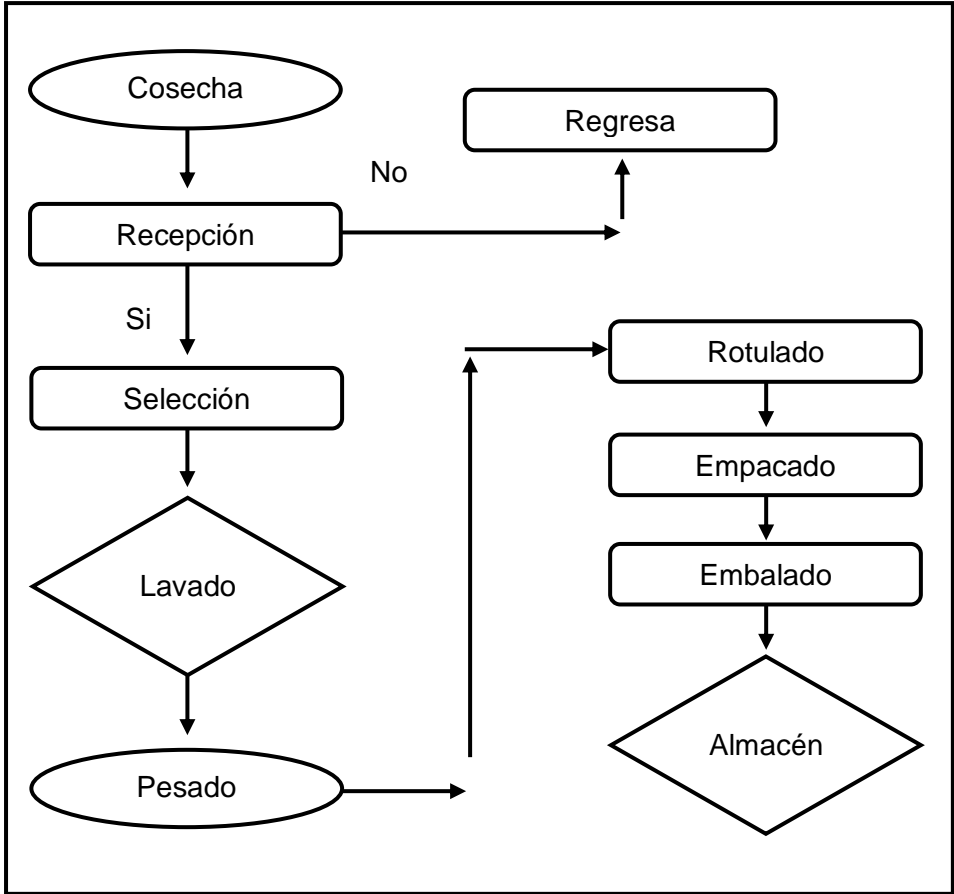
**Tabla 2**  
*Clasificación arancelaria*

Producto	Partida Arancelaria
Uvas Frescas	0806100000

**Nota:** <http://www.aduanet.gob.pe>

1.4 Flujograma de proceso de productivo:

**Figura 1**  
*Flujograma de proceso*



**Nota:** Autoría propia

**Cosecha:** Los racimos de uvas son cortadas de las parras, por personal calificado y son colocadas en jabas, para ser llevados a la empresa.

**Recepción:** La empresa compradora recepcionará las uvas para asegurar que es el peso y la calidad exigida para su compra.

**Selección:** En esta etapa el personal se encarga de retirar los granos pequeños y aquellos que están dañados para que los racimos de uvas tengan una apariencia agradable libre de fruta dañada.

**Lavado:** Después de la selección de la uva, el producto es transportado en jabas, por medio de fajas para ser lavadas, esto ayuda a retirar los restos de polvo e impurezas.

**Pesado:** Ya lavado las uvas estas son pesados en cajas de cartón, cada caja debe contener 8 kilos de uva.

**Rotulado:** Se procede a poner las etiquetas en el envase donde se depositan los productos.

**Empacado:** La uva ya pesada es colocada en las fajas, las cuales llevará el producto hacia el personal que se encargará de poner cada racimo en bolsas stand up.

**Embalado:** Una vez empacados los racimos de uvas son colocados en cajas de cartón, estas son apiladas sobre los pallets para ser llevadas hacia almacén.

**Almacén:** Los pallets de uva son guardados en cámaras de frío, para su conservación hasta el momento que sean transportadas.

**Transporte:** los pallets destinados a exportar son colocados en los camiones para ser llevados al puerto de salida.

## CAPÍTULO II

### APROVISIONAMIENTO

#### 2.1 Proveedores potenciales:

**Tabla 3**

*Proveedores de uva*

Item	Proveedor	Lugar
1	EL PEDREGAL S.A.	PIURA
2	AGRICOLA SAFCO S.A.C.	ICA
3	CORPORACION AGROLATINA S.A.C.	ICA
4	AGRICOLA DON RICARDO S.A.C.	ICA
5	CAMPOSOL S.A.	LA LIBERTAD

**Nota:** Autoría propia.

**Empresa proveedora:** Camposol S.A.

**Lugar:** La Libertad

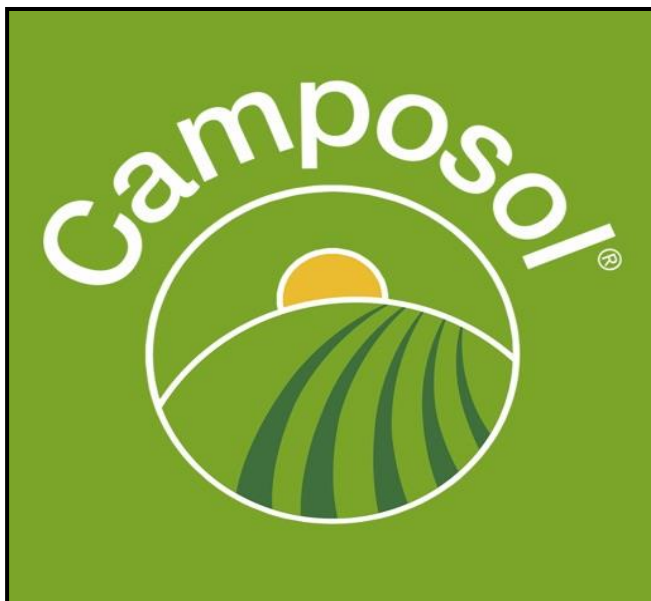
**La Empresa:** Sus operaciones se iniciaron en 1997 y con principios para un trabajo con protección al mar, cuyos procesos están enfocados para actividades sostenibles, y aporta mano de obra a personas con una actitud de cambio y visionario dando oportunidad de desarrollo donde las partes interesadas se benefician mutuamente.

**Productos:**

- Paltas
- Arándanos
- Uvas
- Mandarinas
- Mangos

**Figura 2**

*Logo de la empresa*



**Nota:** [www.googleimágenes.com](http://www.googleimágenes.com)



**Empresa proveedora:** Pedregal S.A.

**Lugar:** Piura

**La Empresa:** La política empresarial representa un valor agregado para su desarrollo organizacional.

**Misión:** Ser un empresa con servicios de calidad y alcanzar sus objetivos en el mediano plazo.

**Visión:** Liderar en mercados internacionales ofreciendo productos de calidad con indicadores de evaluación, cumpliendo con sus valores, ética empresarial, cultura organizativa y con un desarrollo permanente enfocado en la tecnología.

### **Figura 3**

*Logo de la empresa*



**Nota:** [www.googleimagenes.com](http://www.googleimagenes.com)

## 2.2 Matriz de selección de proveedores:

**Tabla 4**

*Matriz de selección*

Criterios	DESCRIPCIÓN									
	Agrícola Safco		Camposol		El Pedregal		Corporación Agrolatina		Agrícola Don Ricardo	
	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
Precio	3	12%	4	16%	4	16%	5	20%	3	12%
Seguridad	4	16%	3	12%	4	16%	3	12%	5	20%
Transporte	5	20%	4	16%	5	20%	4	16%	4	16%
Certificaciones	4	16%	5	20%	5	20%	5	20%	4	16%
Cercanía	3	12%	4	16%	5	20%	4	16%	3	12%
<b>Total</b>	19	76%	20	80%	23	92%	21	84%	19	76%

**Nota** <https://www.infoautonomos.com/utilidades/plantillas/matriz-para>

La empresa seleccionada es EL PEDREGAL S.A., empresa productora que ofrece las mejores alternativas relacionadas con el precio, seguridad, transporte, certificaciones y cercanías. Estos criterios son indicadores que benefician directamente a la empresa que exportara las Uvas de Mesa al mercado de Estados Unidos.

## 2.3 Control de calidad:

Para un proceso de exportación es necesario establecer indicadores que midan la optimización del producto, los procesos productivos y desempeño de cada colaborador de acuerdo a sus funciones, para cumplir con las exigencias

de la empresa compradora, los controles legales y técnicas exigidas por las adunas en el Perú como en el país destino.

- **Certificaciones:**

### **ISO 9001**

Un sistema de gestión de calidad ISO 9001 le ayudará a supervisar y gestionar continuamente la calidad en toda su empresa para que pueda identificar áreas de mejora. A nivel internacional, es el sistema de calidad de elección. La ISO 9001 es una norma ISO internacional elaborada por la Organización Internacional para la Estandarización (ISO) que se aplica a los Sistemas de Gestión de Calidad de organizaciones públicas y privadas, independientemente de su tamaño o actividad empresarial.

### **Figura 4**

*ISO 9001 gestión de calidad*



**Nota:** [www.google.com](http://www.google.com)

**ISO 22000**

Es la nueva y recientemente revisada norma internacional para la inocuidad de los alimentos, diseñada para armonizar los requisitos de los sistemas de gestión de inocuidad de los alimentos para empresas de la cadena alimentaria a escala global.

La ISO 22000 combina y refuerza los elementos básicos de la ISO 9001 y APPCC para proporcionar un marco efectivo para el desarrollo, implantación, control y mejora continua de un sistema de gestión de inocuidad de los alimentos (SGIA) documentado dentro del contexto global de riesgos de la organización.

### **Figura 5**

*Logo ISO 22000*




**Nota:** [www.google.com](http://www.google.com)



**Figura 6**

*Modelo certificación fitosanitario*

 <b>CERTIFICADO FITOSANITARIO</b> <b>PHYTOSANITARY CERTIFICATE</b>		<b>Ministerio de Agricultura y Riego</b> <b>SENASA</b> <b>Servicio Nacional de Sanidad Agraria</b> <b>PERU</b>
		N° <b>0000000</b>
ORGANIZACIÓN DE PROTECCIÓN FITOSANITARIA DEL PLANT PROTECTION ORGANIZATION OF PERU		A : ORGANIZACIÓN DE PROTECCIÓN FITOSANITARIA TO : PLANT PROTECTION ORGANIZATION DE(OFF)
<b>DESCRIPCIÓN DEL ENVÍO - DESCRIPTION OF CONSIGNMENT</b>		
Nombre y dirección del exportador - <i>Name and address of exporter</i>		
Nombre y dirección declarados del destinatario - <i>Declared name and address of consignee</i>		
Cantidad declarada y nombre del Producto - <i>Declared quantity and name of product</i>	Nombre botánico de las plantas - <i>Botanical name of plants</i>	
Número y descripción de bultos - <i>Number and description of packages</i>	Marcas distintivas - <i>distinguishing marks</i>	
Lugar de Origen - <i>Place of Origin</i>	Medios de transporte declarados <i>Declared means of conveyance</i>	Punto de entrada declarado - <i>Declared point of entry</i>
<p>Por la presente se certifica que las plantas, productos vegetales y otros artículos reglamentados descritos aquí se han inspeccionado y/o sometido a ensayo de acuerdo con los procedimientos oficiales adecuados y se considera que están libres de las plagas cuarentenarias especificadas por la parte contratante importadora y que cumplen los requisitos fitosanitarios vigentes de la parte contratante importadora, incluidos los relativos a las plagas no cuarentenadas reglamentarias.</p> <p><i>This is to certify that plants, plant products or other regulated articles described herein have been inspected and/or tested according to appropriate official procedures and are considered to be free from the quarantine pest specified by the importing contracting party and to conform with the current phytosanitary requirements of the importing contracting party, including those for regulated non quarantine pests.</i></p>		
<b>TRATAMIENTO DE DESINFESTACIÓN Y/O DESINFECCIÓN - DISINFESTATION AND/OR DISINFECTION TREATMENT</b>		
Fecha - <i>Date</i>	Tratamiento - <i>Treatment</i>	
Producto químico (ingrediente activo) - <i>Chemical Product (active ingredient)</i>	Concentración - <i>Concentration</i>	
Duración y temperatura - <i>Duration and temperature</i>	Información adicional - <i>Additional information</i>	
<p>El titular es responsable de cautelar la integridad del documento. Quedando prohibida su comercialización, alteración, adulteración, falsificación o cualquier enmendadura que se efectue en su contenido. El SENASA se reserva el derecho de iniciar las acciones civiles o penales que corresponda.</p>		
<b>DECLARACIÓN ADICIONAL - ADDITIONAL DECLARATION</b>		
Fecha de Inspección <i>Date of inspection:</i> _____ Nombre del funcionario autorizado <i>Name of authorized officer:</i> _____ Lugar y fecha de expedición <i>Place and date of issue:</i> _____		
Firma y Sello (Signature and Stamp)		
El SENASA, sus funcionarios y representantes declinan toda responsabilidad financiera resultante de este Certificado. <i>No financial liability with respect to this certificate shall attach to SENASA or to any of its officers or representatives.</i>		
Este certificado ha sido adoptado por el Perú por Resolución Legislativa N° 21175, concordante a la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria de la FAO		

**Nota:** [www.google.com](http://www.google.com)

## 2.4 Costo de fabricación:

**Tabla 5**

*Costo de fabricación y/o producto*

DESCRIPCIÓN		
Descripción	Cantidad	Precio Total
Productor	42,000 kilos	504,000.00
Etiquetado	5,250 etiquetas	1,575.00
Empacado	5,250 empacados	5,250.00
Embalado	105 embales	2,100.00
Paletizado	105 pallets	2,625.00
<b>Costo Total</b>		<b>S/. 515,550.00</b>
1 caja = 8 kilos = 5,250 Cajas – Exportar: 42,000 kilos		

**Nota:** Autoría propia.

## **CAPÍTULO III**

### **ALMACENAMIENTO**

#### **3.1 Estrategia de almacenamiento:**

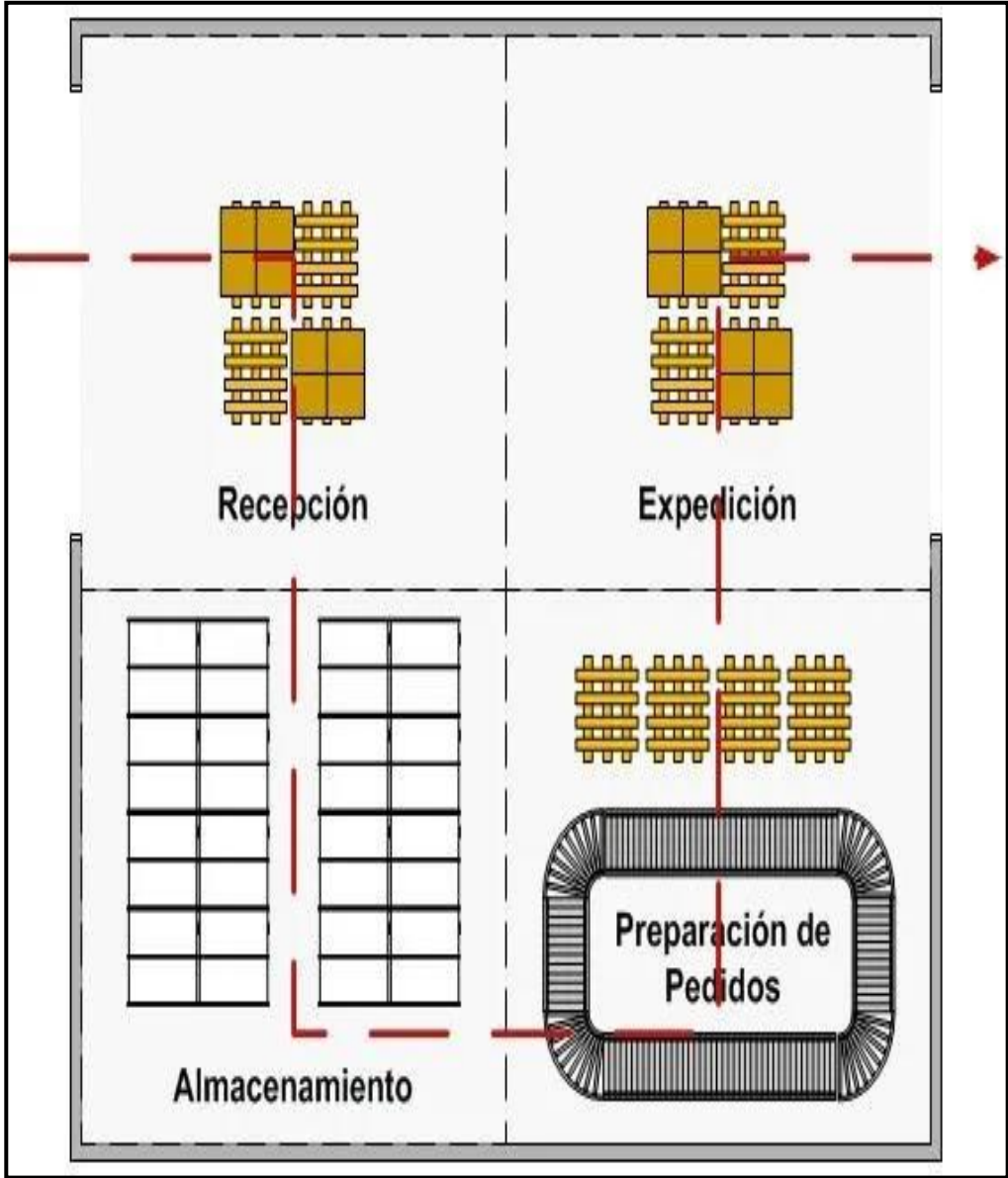
La empresa exportadora debe contar de manera estratégica con almacenes que estén debidamente acondicionados con maquinarias y equipos que permitan la protección, custodia y mantenimiento de los productos en su estado natural hasta la salida de la mercancía en el transporte interno para que lleve el producto al puerto Callao para complementar la etapa final de la exportación. La empresa debe contar con operadores logísticos capacitados y con experiencia para la manipulación y cuidado de los productos que se almacenan.



3.2 Lay-out de almacén:

Figura 7

Distribución del almacén



Nota: [www.google.com](http://www.google.com)



### 3.3 Detalle de mobiliario usado en almacenamiento

**Tabla 6**

*Mobiliario usado en almacenamiento*

	<p>Escalera transportables para ubicar en altura los productos</p>
	<p>Envase recolector de las uvas de mesa</p>
	<p>Mesa para seleccionar el producto para el proceso de empacado y embalado</p>
	<p>Carreta transportable que permita movilizar el producto hacia los almacenes</p>
	<p>Balanza eléctrica que permite pesar la mercancía recepcionada o productos ya empacados</p>

	<p>Carro plataforma que se usa cuando los productos ya están empacados y permite movilidad segura</p>
	<p>Carretilla trilateral que permite movilizar los productos empacados y puede elevar la mercancía en altura</p>
	<p>Implementos de seguridad que la empresa debe otorgar a sus empleados para su seguridad integral</p>
	<p>Equipos de comunicación que deben utilizar los operadores logísticos para los procesos</p>

**Nota:** Autoría propia

### 3.4 Costo Fijo de Almacén:

**Tabla 7**

*Equipamiento*

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>P. Unitario S/.</b>	<b>Total S/.</b>
Escalera transportable	2	1,100.00	2,200.00
Tacho de recolección	2	200.00	400.00
Mesa de selección	2	1,300.00	2,600.00
Carreta de transporte	2	600.00	1,200.00
Balanza eléctrica	2	500.00	1,000.00
Carro de plataforma	2	1,200.00	2,400.00
Carretilla trilateral	2	4,000.00	8,000.00
		<b>Total S/.</b>	<b>17,800.00</b>

**Nota:** Autoría propia.

**Tabla 8**

*Implementos*

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>P. Unitario S/.</b>	<b>Total S/.</b>
Guantes reflectivos	2	50.00	100.00
Zapatos de seguridad	2	200.00	400.00
Arnés de seguridad	10	10.00	100.00
Protectores auditivos	10	10.00	100.00
Gafas de seguridad	10	10.00	100.00
Chalecos reflectores	10	50.00	500.00
Casco 3M	10	60.00	600.00
		<b>Total S/.</b>	<b>1,900.00</b>

**Nota:** Autoría propia.

**Tabla 9***Gastos operativos*

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>P. Unitario S/.</b>	<b>Total S/.</b>
Útiles de oficina	-	500.00	500.00
Personal	5	1,500.00	7,500.00
Personal de seguridad	2	1,200.00	2,400.00
Personal de mantenimiento	2	1,200.00	2,400.00
Preparación de almacén	-	1,000.00	1,000.00
Alquileres	-	3,000.00	3,000.00
Amortización de almacén	-	2,000.00	2,000.00
		<b>Total S/.</b>	<b>18,800.00</b>

**Nota:** Autoría propia.

**Tabla 10***Costo fijo del almacén*

<b>Detalle</b>	<b>Total S/.</b>
Equipamiento	17,800.00
Implementos de seguridad	1,900.00
Gastos operativos	18,800.00
	<b>38,500.00</b>

**Nota:** Autoría propia.

## **CAPÍTULO IV**

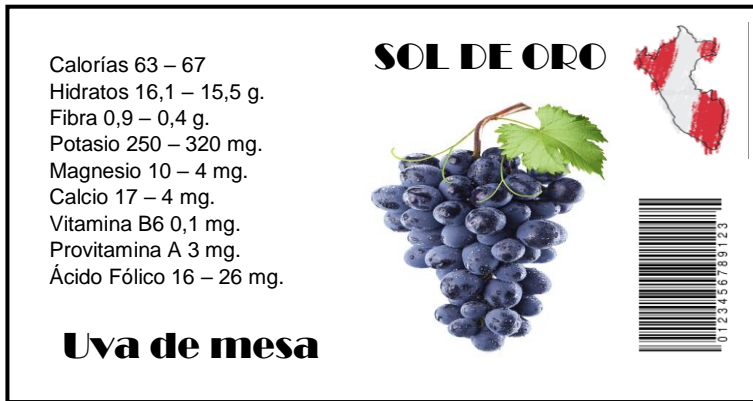
### **ROTULADO Y ETIQUETADO TECNICO**

#### **4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto:**

De acuerdo a los producto y al país de destino se tienen que realizar las etiquetas; esta presenta información relevante para la empresa importadora y para cumplir con el proceso de exportación; las etiquetas por ser un documento técnico deben ajustarse a las exigencias de la empresa compradora como a los controles de aduanas; la información debe ser en el idioma del país de destino y debe ser objetiva y clara para la comprensión de los consumidores finales.

## Figura 8

### Etiqueta del producto



**Nota:** Autoría propia

## 4.2 Normas técnicas aplicables:

### Normas de Perú:

Aduanas en el Perú evalúa y controla a las empresas exportadoras toda la documentación técnica y legal para que la mercancía pueda salir al comercio internacional, se debe contar con los informes emitidos por SENASA:

- Certificado de producción
- Permisos de la planta de empaque
- Certificado de inspección fitosanitaria
- Permisos de tratamiento de frío
- Certificado fitosanitario

### Tratamientos requeridos:

- Inmersión de agua caliente
- Sistema para temperaturas bajas
- Fumigación contra insectos
- Procesos de residuos

### **Normas de acceso de EEUU:**

Para poder comercializar un alimento. Debe tener el visto bueno del FDA (Food And Drug Administration).

### **Requisitos para productos agrícolas frescos:**

- Estar sujetos a cuarentena y aprobada el permiso por el APHIS. (Animal and Plant Health Inspection Service) Servicio de Inspección Zoonosaria y Vegetal
- Libre de mosquitos
- Libre plagas

### **4.3 Proceso de rotulado:**

Se menciona algunos indicadores que se debe considerar en las etiquetas y que son exigencias legales para que la exportación pueda ser optima en su cumplimiento, el proceso debe consignar los siguientes aspectos:

- Nombre del producto
- Contenido neto
- Introducción para la conservación
- Número de lote
- Registro sanitario
- Fecha de vencimiento
- Nombre y dirección del fabricante

#### 4.4 Tiempos y costos del proceso de rotulado:

**Tabla 11**

*Tiempo y costo de rotulado*

INFORMACIÓN		
Duración	Precio	Etiquetas
1 hora	0.15	Rotular 50 Cajas
8 horas laboradas	30.00	Rotular 400 Cajas

**Nota:** Autoría propia



## **CAPÍTULO V**

### **EMPAQUE**

#### **5.1 Ficha técnica de empaque seleccionado:**

Este proceso permite que la mercancía se exporte de una manera segura y protegido de cualquier daño externo, el objetivo del empaque además de brindar seguridad al producto tiene la finalidad de conservarlo en su estado natural, por ellos todos los empaques que se seleccionan deben cumplir normas técnicas que se ajusten al mantenimiento de los productos que se van a depositar en los empaques, además de las especificaciones técnicas se debe contar con los certificados de calidad y bioseguridad que certifique que el empaque es el adecuado para el producto que se va a exportar.

## Tabla 12

### Ficha técnica del empaque

#### EMPAQUE SELECCIONADO



Las bolsas stand up o bolsas bilaminadas sirven para el envasado de uva fresca, protegen el producto con ventilación adecuada que evita la deshidratación y soportan bajas temperaturas.

<b>Características</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Envase versátil</li><li>• Ligero y adaptable</li><li>• Resistencia a bajas temperaturas</li><li>• Gran resistencia</li></ul>
<b>Material</b>	Las bolsas stand up son de PET CR/PE BOPP CR/CPP CR
<b>Ventajas</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Son prácticas para todo tipo de productos</li><li>• Se puede sellar tantas veces</li><li>• Protege contra la suciedad y el polvo</li><li>• Brinda mayor visibilidad del producto</li><li>• Proporciona nuevas posibilidades de diseño</li><li>• Respeta el medio ambiente</li><li>• Permite seguridad al producto</li></ul>

**Nota:** Autoría propia

## 5.2 Criterios usados para la selección del empaque:

Estos indicadores expuestos por la empresa SOL DE ORO S.A.C. utilizarán en cuenta con las siguientes características:

- Envase versátil
- Ligero y adaptable
- Resistencia a bajas temperaturas

- Gran resistencia
- Protege contra la suciedad y el polvo
- Brinda mayor visibilidad del producto
- Proporciona nuevas posibilidades de diseño

## **5.2 Proceso de empaque:**

Este sistema es fundamental porque la finalidad es proteger al producto de cualquier cuerpo extraño que podría afectar a la mercancía, para tal, se señala el siguiente proceso:

### **Recepción:**

Se recaba la materia prima y se pesa para establecer la cantidad exacta cumpliendo el abastecimiento.

### **Verificación sanitaria:**

El personal calificado revisara que el producto este en buenas condiciones y libre de químicos.

### **Selección manual:**

Es un control de calidad que se verifica que el producto cumpla con las especificaciones técnicas.

### **Limpieza:**

Para eliminar las impurezas o químicos usados en el cultivo y para que el producto tenga una presentación de acuerdo al registro sanitario.

### **Selección automática:**

Para este proceso se considera el diámetro y calibre del producto.

### **Empacado:**

Es fundamental este sistema para que los productos estén conservados hasta el proceso de exportación.

### **Almacén:**

Todas las cajas conteniendo la mercadería se ingresan al almacén con una temperatura fría para su estado natural.

### **Transporte:**

Luego se carga la mercadería al transporte interno con dirección al puerto el Callao.

### **Exportación:**

Pasa por los controles de aduanas y se debe cumplir con las certificaciones y permisos, otorgando pase para la exportación al país destino.

### **Figura 9**

*Proceso de empackado*



**Nota:** Autoría propia

#### 5.4 Tiempo y costo del proceso de empaclado:

**Tabla 13**

*Tiempo y costo de empaclado*

DESCRIPCIÓN		
Tiempo	Costos S/.	Productos
1 hora	0.20	Empaque de 50 Bolsas
8 horas laboradas	40.00	Empaque de 400 Bolsas

**Nota:** Autoría propia

## **CAPÍTULO VI**

### **EMBALAJE**

#### **6.1 Ficha técnica de embalaje seleccionado:**

Es un proceso importante cuando se trata de exportar cualquier producto o mercancía a otro país, en este sistema se colocan los productos que ya han pasado por el envasado, este proceso permite que las mercancías puedan ser transportados para su embarcación y llegado a su destino le permite para una distribución fácil de manipular. También se considera que el proceso de embalaje como un medio de brindar seguridad y protección para que cualquier cuerpo extraño no pueda ingresar directamente al producto y este pueda llegar en malas condiciones o malograr o descomponer sus propiedades. El embalaje que se selecciona para las uvas serán cajas de cartón corrugado.

## Tabla 14

### Ficha técnica del embalaje

#### EMPAQUE SELECCIONADO



De acuerdo al producto que se va a exportar se ha considerado utilizar las cajas de cartón corrugado.

Características generales	Dimensiones: Largo 52 cm. – Ancho 34 cm. – Alto 12 cm. Peso: Máximo 19.18 Kg. – Mínimo 16.56 Kg. Densidad: 0.59
Capacidad	8 Kilos
Aplicaciones	Pueden ser utilizados para el transporte interno e internacional.
Almacenamiento	La mercancía debe estar en un lugar donde sea una temperatura tiempo o mínimo grado de temperatura fría.

**Nota:** Autoría propia

#### 6.2 Criterios usados para la selección del embalaje:

La empresa SOL DE ORO S.A.C., para complementar su proceso de exportación tomará en cuenta los siguientes criterios para la selección del embalaje:

- Tamaño y volumen:  
Se diseñará de acuerdo al peso que soportara en empaque.
- El material y su calidad:  
Debe estar sujeto a las normas técnicas en al ámbito local e internacional.
- Cartón:  
Por sus procesos forman parte para beneficio del medio ambiente y por ser reciclable.
- Ergonomía:  
Sus condiciones permiten que la manipulación de las cajas sean viables y seguras.
- Tipo de impresión:  
El material como es el cartón permite que se incorpore información impresa o adherir etiquetas.
- Diseño:  
Este depende exclusivamente de la empresa importadora y de los controles en aduanas.
- Comunicación:  
Esta debe estar en las etiquetas y se deben colocar en las cajas para su ubicación, peso, posición, y otros de interés.
- Conservación y seguridad:  
Por su condición debe proteger al producto durante el tiempo que dura el proceso de exportación.
- Sostenibilidad: La empresa está utilizando este empaque por ser normado para todo proceso de comercio internacional.



### 6.3 Proceso de embalaje:

**Tabla 15**

*Proceso de embalado*

<b>Proceso de Embalado</b>	
	<p>La empresa SOL DE ORO S.A.C. comercializadora de Uva de Mesa, seleccionará sus productos considerando los procesos productivos de calidad, Se realiza el proceso de pesa de las uvas por kilos para su empacado.</p> <p>Se llenan las bolsas stand up cumpliendo con las normas técnicas y requisitos exigidos para la exportación.</p> <p>Se agrupan 8 kilos de uva para complementar el proceso de embalado.</p> <p>Los productos empacados se depositan en el embalaje seleccionado como proceso final para la exportación.</p>
	
	
	
	

**Nota:** Autoría propia.

#### 6.4 Tiempos y costos del proceso de embalaje:

**Tabla 16**

*Tiempos y costos de embalaje*

<b>CONSIDERACIONES</b>		
<b>Duración</b>	<b>Precio</b>	<b>Embalaje</b>
1 hora	0.10	50 Cajas
8 horas laboradas	20.00	400 Cajas

**Nota:** Autoría propia


## **CAPÍTULO VII**

### **UNITARIZACIÓN**

#### **7.1 Ficha técnica del pallet seleccionado:**

Proceso para ordenar y acondicionar correctamente la mercancía en unidades de carga para su transporte ya sea por vía aérea, vía marítima, o vía terrestre. Para la unitarización utilizaremos los pallets de madera o también denominadas parihuelas ya que estas están aprobadas para uso de exportación. Estas pasan por tratamiento MINF 15. Los pallets cumplen un papel importante dentro del proceso de exportación y su mantenimiento debe ser permanente ya que estos soportan cantidad de productos y maltrato en su manipulación.

**Tabla 17***Ficha técnica del pallet*

DESCRIPCIÓN				
<b>PALLETS</b>				
	Alto 15 cm.	Largo 120 cm.	Peso 18 kg.	Peso Máximo 1,500 Kg.
<b>Características</b>	Soporta peso Precios económicos Reciclable Resiste golpes Permite manipulación carga rápida			
<b>Fabricado</b>	Pino			
<b>Actualidad</b>	El 95% de las empresas utilizan este sistema para el comercio internacional.			
<b>Nota:</b> (Noatum, 2021)				

**7.2 Criterios usados para la selección del pallet:**

- Permite su almacenamiento con ambientes húmedos.
- Su capacidad es mayor en las partes verticales
- Con la mercancía puesta ofrece estabilidad
- Por su diseño permite cubrir los puntos en las esquinas
- Por su resistencia soporta volúmenes de mercancía
- No permite que la húmeda afecte la mercancía
- Genera estabilidad en movimiento
- Hace que la carga sea rápida

### 7.3 Proceso de Paletización:

**Tabla 18**

*Proceso de paletizado*

<b>Proceso de Paletización</b>	
	<p>Es la protección primaria y la presentación que tendrán las uvas, el embalaje será de cajas de cartón.</p> <p>Las cajas de uvas serán colocadas en los pallets.</p> <p>En cada pallet irán 50 cajas de uvas debidamente embaladas.</p> <p>Luego las paletas son llevadas a los almacenes de reposo donde están ahí ubicadas para su mantenimiento hasta la hora de ser transportadas a su destino final.</p>
	
	
	

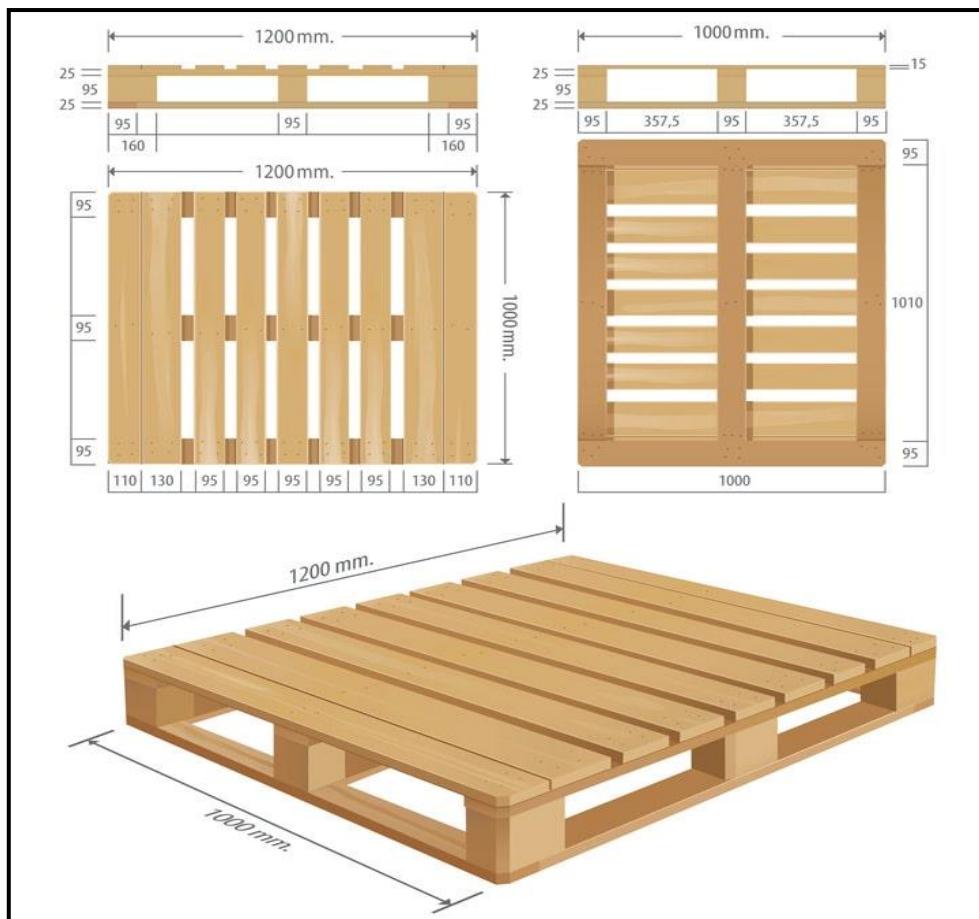
**Nota:** Autoría propia

#### 7.4 Plano de estiba del pallet:

Los pallets cumplen una función principal en el proceso de exportación por sus características tiene medidas que son estándar y su diseño es de madera, cuya forma permite una resistencia soportando gran cantidad de mercancía.

**Figura 10**

*Plano de estiba del pallet*



**Nota:** [www.google.com](http://www.google.com)

## 7.5 Tiempos y costos del proceso de paletizado:

**Tabla 19**

*Tiempo y costos del proceso de paletizado*

DESCRIPCIÓN		
Descripción	Costo S/.	Paletizado
1 hora	5.00	Apilar 10 Pallet de 50 Cajas
8 horas laborales	400.00	Apilar 80 Pallet de 50 Cajas

**Nota:** Autoría propia

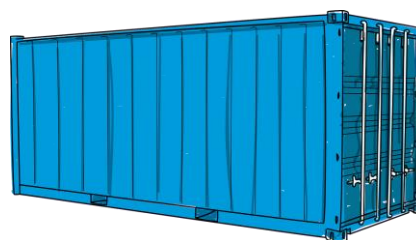
## **CAPÍTULO VIII**

### **CONTENEDORIZACIÓN**

#### **8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado:**

Esta herramienta de transporte hace posible que la mercancía que se pone en los pallet se carguen en el contenedor de manera ordenada y con la seguridad que se requiere, para que los productos estén estables no se desprendan perjudicando la mercancía. La selección del contenedor puede ser de 20 y 40 pies, esto es relativo a la cantidad de productos a exportar.



**Tabla 20***Ficha técnica del contenedor***DESCRIPCIÓN**

De acuerdo a las Uvas de Mesa depositadas en cajas y debidamente paletizado será expuesta en el contenedor hasta el país destino.

Capacidad Cubica	76.4 mc
Techo	2.340 mm. Ancho 2.535 mm. Alto
Tara:	4.100 K.
Color	Azul
<b>MEDIDAS</b>	
Largo	12.571 mm.
Ancho	2.286 mm.
Alto	2.535 mm.
<b>CARGA</b>	
Carga Máxima	26.380 K.
Carga Útil	30.408 K.
Volumen	64.3 m <sup>3</sup>

**Nota:** (SUNAT, 2021)

## 8.2 Criterios usados para la selección del contenedor:

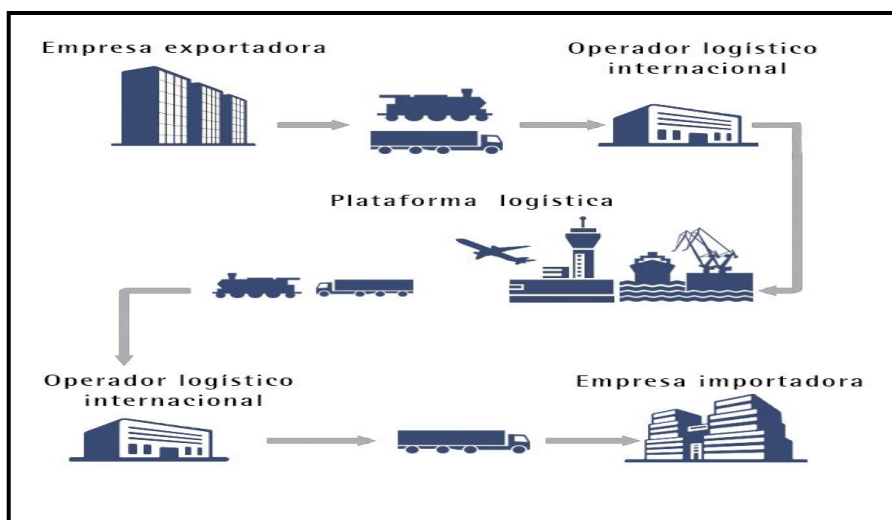
- En función al tamaño y volumen, podrá soportar la cantidad de productos que será exportado.
- De acuerdo al material del contenedor que es de acero permitirá un servicio de calidad.
- Para las aperturas es importante la ergonomía, es decir que no es complejo abrir y cerrar las puertas del contenedor.
- El sistema de contenedor reefer, ofrece un mecanismo adicional para mantener en estado natural los productos.

## 8.3 Proceso de contenedorización:

La Empresa SOL DE ORO S.A.C transportará UVAS en un contenedor reefer de 40 pies.

**Figura 11**

*Proceso de contenedorización*

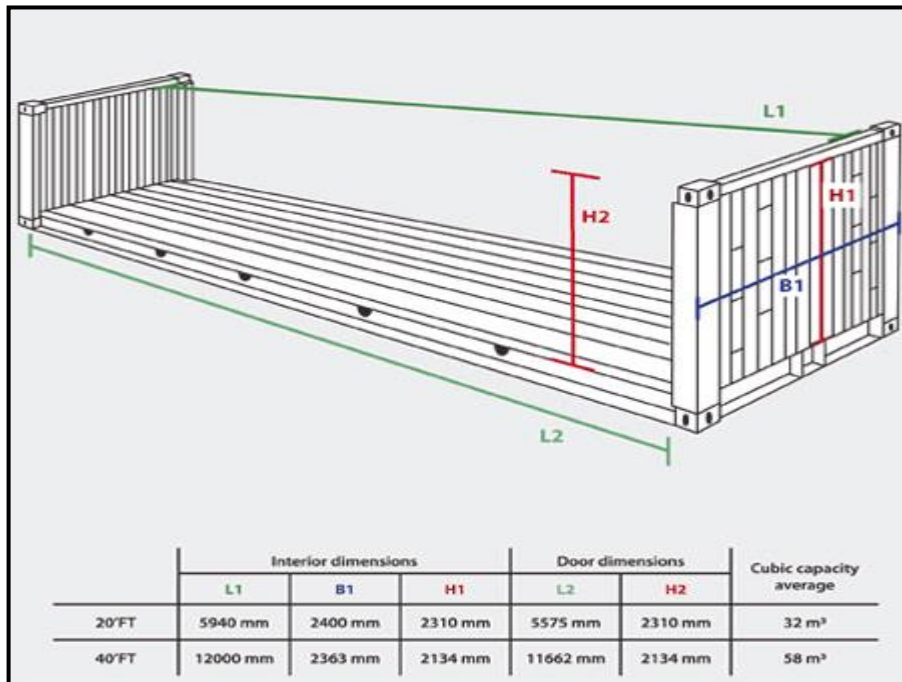


**Nota:** Autoría propia

## 8.4 Plano del contenedor:

**Figura 12**

*Plano del contendor*



**Nota:** Autoría propia

El plano debe señalar información técnica de la infraestructura interna y externa, los equipamientos para la seguridad, las medidas y altura para no tener inconveniente con la mercancía que se cargue.

Por norma este documento debe estar ubicado en la parte interna del contenedor para que los operadores logísticos puedan conocer de las funciones necesarias para la carga y descarga de la mercancía.

También se debe adjuntar en la documentación que exige el control de aduanas para que se otorgue el permiso de salida de los productos.

## 8.5 Tiempo y costos del proceso de contenedorización:

**Tabla 21**

*Tiempos y costos del proceso de contenedorización*

CARACTERÍSTICAS					
Contenedor	Dimensiones	\$	Tiempo	Salida	Destino
Contenedor de 40 pies	Largo: 12.571 mm.	1,985 \$	16 días	Callao	California
	Ancho: 2.286 mm.				
	Alto: 2.535 mm.				

**Nota:** (SIICEX, 2021)

## CAPÍTULO IX

### TRANSPORTE

#### 9.1 Proveedores del transporte interno:

**Tabla 22**

*Proveedores del transporte interno*

<b>N°</b>	<b>Proveedor</b>	<b>Lugar</b>
1	Aduanas Logística Integral S.A.C.	Lima
2	Atlas Cargo S.A.C.	Lima
3	Terracargo S.A.C.	Lima
4	Zetramsa S.A.C.	Lima
5	ABA Internacional Logistic	Lima

**Nota:** Autoría propia

**Empresa proveedora de transporte:** Atlas Cargo S.A.C.

**Lugar:** Av. Industrial Mz. G Lote 19

**Experiencia:** Cuenta con 30 años ofreciendo servicios de logística con unidades de transporte equipados con tecnología para que los productos estén en buenas condiciones como parte de las exigencias del cliente.

**Servicios:** movilidad, consultorías, depósitos y operadores.

### Figura 13

*Logo de la empresa*



**Nota:** Google Imágenes

**Empresa proveedora de transporte:** Zetramsa S.A.C.

**Lugar:** Vía de Evitamiento Km 06 Cerro Colorado

**Empresa:** Cumple con sus políticas empresariales enfocadas a la fidelización de sus clientes y cuenta con profesionales capacitados y de experiencia.

#### **Certificaciones:**

- Certificación Trinorma Calidad ISO 9001
- Seguridad ISO 45001
- Seguridad Vial ISO 39001

## Figura 14

Logo de la empresa



**Nota:** Google Imágenes

## 9.2 Costo de transporte interno:

**Tabla 23**

*Costo del transporte interno*

DESCRIPCIÓN			
Ruta	Trayecto	S/.	Tiempo
Ica - Callao	Panamericana Sur 314.1 Km	2,300.00	6h 56 min

**Nota:** Autoría propia

## 9.3 Proveedores de servicio de transporte internacional:

**Tabla 24**

*Proveedores del transporte internacional*

N°	Proveedor	Lugar
1	Internacional Logistic S.A.C.	Lima – EE.UU
2	Navicon Perú S.A.C.	Lima – EE.UU
3	Antares Logistic S.A.C.	Lima – EE.UU
4	Schenker Perú S.R.L.	Lima – EE.UU
5	Bertling Logistics S.A.C	Lima – EE.UU

**Nota:** Autoría propia

**Empresa:** Antares Logistics S.A.C

**Lugar:** Av. E. Canaval y Moreyra 340

**La Empresa:** En su corto tiempo en el rubro ha posicionado su servicio logístico, contando con trabajadores con amplia experiencia y usando equipos de última generación para optimizar sus procesos.

**Servicios:**

- Servicio Logístico Integral
- Agenciamiento de Carga
- Almacén

### **Figura 15**

*Logo de la empresa*



**Nota:** Google Imágenes

**Empresa:** Schenker Perú S.R.L.

**Lugar:** Av. Dean Valdivia N° 148

**La Empresa:** Es considera entre las mejores por su equipamiento y su personal con experiencia, los servicios logísticos permiten que la mercancía sea transportado con la máxima seguridad y cuenta con almacenes adecuados para todo tipo de productos.



**Certificaciones:**

- ISO 9001
- ISO 14001
- Certificación BASC

**Figura 16**

*Logo de empresa*



**Nota:** Google Imágenes

**9.4 Cotizaciones de flete marítimo y aéreo:****Tabla 25**

*Cotización de Flete*

CONSOLIDACIÓN			
Trayecto	\$	S/:	Duración
Puerto Callao PERÚ hasta Puerto de California EE.UU	1,985.00 \$	Siendo el tipo de cambio 3.50 6,947.50 soles	19 días

**Nota:** Autoría propia

## CAPÍTULO X

### SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

#### 10.1 Agentes de aduana:

**Agente:** ADUALINK S.A.C.

#### **Figura 17**

*Logo de la agencia de aduana*



**Nota:** Internet

ADUALINK S.A.C., como parte en la evolución del grupo empresarial liderado por GAMMA CARGO SAC., inicia operaciones como Agencia de Aduana el 3 de diciembre del 2003. Desde entonces, una firme orientación hacia el cliente y la búsqueda constante por agregar valor al servicio nos ha permitido crecer y consolidarnos en el mercado como una organización con capacidad de prestar soluciones logísticas integrales a medida y puerta a puerta en la cadena de comercio internacional.

**Agente:** ADUAMERICA S.A.

**Figura 18**

*Logo de la agencia de aduana*



**Nota:** Google Imágenes

ADUAMERICA S.A., se creó en los últimos años, como respuesta a las múltiples necesidades de sus clientes, ha ido ampliando sus operaciones hasta convertirse en un operador logístico especializado en todas las actividades relacionadas con el comercio exterior.

## 10.2 Costo de agenciamiento:

El costo de agenciamiento se realizó enviando un correo electrónico a la empresa ADUAMERICA S.A. Para poder saber los costos de dicha empresa.

**Tabla 26**

*Cotización de Exportación con ADUAMERICA S.A.*

Cotización de Exportación con ADUAMERICA S.A.					
Nº de Cotización	98			Vigencia:	30/11/2022
Ejecutivo:	Paula Calixto			Para:	
Fecha:	21/01/2022			Atten.:	
Régimen:	Exportación	Régimen Aduanera:	-	Peso Bruto:	-
Vía:	Marítimo	Incoterms:	FOB	Volumen:	-
Tipo de Carga:	FCL	Ref.:	-	Valor FOB:	-
Tipo de Flete:	Collect	Puerto de Origen:	Callao	Flete:	-
Condición Flete:	-	Puerto Destino:	California	Seguro:	-
Tipo de Servicio:	Integral	Nº Bultos	-	Valor CIF:	-
Tipo de Despacho:	Anticipado	Línea Naviera:	MSC	Días Libres:	10
Gastos de Origen:	CUR	Dólares	Soles	Detalle	
Flete:	USD	\$ 1,000.00	-	X Contenedor	
Seguro Internacional:	USD	\$ 220.00	-	405T/HQ	
Sub Total:		\$ 1,220.00	-	-	
Gastos Locales:	CUR	Dólares	Soles	Detalle	
Visto Bueno:	USD	\$ 190.00	-	X Contenedor (Aprox.)	
Gasto Administrativo:	USD	\$ 40.00	-	X Despacho	
Comisión Aduana:	USD	\$ 100.00	-	CIF 30.000 USD	
Precintado:	USD	\$ 20.00	-	X Despacho	
Almacén Aproximado:	USD	\$ 200.00	-	Aprox. para canal Verde	
Emisión B/L	USD	\$ 60.00			
Derecho de Embarque	USD	\$ 80.00			
Deposito Temporal	USD	\$ 50.00			
Currier	USD	\$ 15.00			
Sub Total:	USD	\$ 755.00			
Sub Total:	USD	\$1,975.00			
IGV:	USD	\$ 355.50			
Total Origen y Locales:	USD	\$ 2,330.50			
Tiempo de Transito:	30 Días Aproximadamente				
Frecuencia en Salidas:	Semanal				
<p>- Las presentes tarifas son aplicables solo para carga general y no aplican para embarques de mercancías peligrosas, cargas valorada, bacterias, carga sobredimensionada, carga perecedera o cualquier otro tipo de embarque que requiera un manejo especial</p> <p>- Pasada la fecha de vigencia se actualizará la tarifa a fecha de zarpe.</p>					

### 10.3 Aseguradoras:

Para un proceso de exportación es importante asegurar la mercancía por ser parte de una inversión, en caso suceda imprevistos en el transporte internacional, de esta forma el capital económico se podrá recuperar y retribuir a la empresa importadora de lo sucedido y reprogramar un nuevo envío:

**Tabla 27**

*Aseguradoras*

DESCRIPCIÓN	
Aseguradora LA POSITIVA	\$ 220.00
Aseguradora LIBERTY	\$ 280.00
Aseguradora RIMAC	\$ 350.00

**Nota:** Autoría Propia

### 10.4 Póliza de seguros (cobertura y costo):

**Tabla 28**

*Póliza de seguro*

DESCRIPCIÓN	
1.41%	Valor FOB

**Nota:** Autoría Propia

## **10.5 Depósitos temporales:**

### **DEPSA:**

La finalidad de estos almacenes es custodiar los bienes por el tiempo que demora en subsanar los problemas legales y técnicos, este servicio lo brinda la empresa, conteniendo amplios depósitos que se ajustan a la protección de los productos a custodiar; la empresa cuenta con certificaciones que abalan sus operaciones logísticas.

### **ALBO Almacenes Bocanegra:**

Cuenta con almacenes que están equipados con tecnología que permite conservar los productos en su estado natural, la empresa maneja una cartera de clientes ya fidelizados por la calidad de sus servicios y el personal calificado con los que cuenta para operar las 24 horas del día para garantizar a sus clientes procesos optimizados.

## **CAPÍTULO XI**

### **INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO**

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

En el Perú se cuenta con diversos sistemas portuarios, siendo el Puerto Callo considerado el mejor en el Perú, también es figuran los puertos de Paita, Salaverry, Chimbote, San Martín, Matarían e Ilo. Respecto a los aeropuertos se considera el de mayor infraestructura el Jorge Chávez, pero también se consideran los aeropuertos de Arequipa, Cusco, Trujillo y Tacna que cuentan con infraestructura moderna para la exportación de productos a cualquier punto de destino internacional.

### **Puerto Callao:**

Cuenta con un sistema moderno de comunicación entre las líneas navieras para la importación y exportación de diversos productos, es considerado el de mayor capacidad para el embarque con 6 muelles dispuestos para el comercio internacional, se ubica en el primer lugar en la zona sur de Sudamérica.

### **Figura 19**

*Puerto Callao*



**Nota:** [www.googleimágenes.com](http://www.googleimágenes.com)

## **11.2 Análisis de infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino:**

### **Infraestructura vial:**

Estados Unidos es un país desarrollado y cuenta con autopistas con seis carriles, permitiendo que las empresas de transporte logística puedan realizar sus operaciones en tiempos reducidos, además cuenta con estaciones de ferrocarriles disponibles para el transporte de mercancía para los estados distantes; además las autopistas tiene controles para la seguridad vial.



### **Infraestructura portuaria:**

Es el sistema de comercio internacional más utilizado por las empresas que se dedican a la exportación, cuenta con 926 sistemas portuarios y aporta para las empresas el 80% para las importaciones; los puertos más importantes son Nueva York, Virginia, Georgia, entre otros; todos cuentan con tecnología para la seguridad y comunicación de las embarcaciones.

### **Infraestructura aérea:**

También es muy utilizado para el transporte de productos o bienes que requieren llegar a su destino lo más rápido por ser bienes perecibles o porque su valor es muy alto, cuenta con 1,206 aeropuertos, esto permite que las empresas exportadoras tienen oportunidades para el traslado de mercancía, en Estados Unidos sus instalaciones aeroportuarias cuentan con la mayor tecnología para las comunicaciones con las empresas aéreas.

### **Figura 20**

*Infraestructura vial*



**Nota:** Google Imágenes

**Figura 21**

*Infraestructura portuaria*



**Nota:** Google Imágenes

**Figura 22**

*Infraestructura aérea*



**Nota:** Google Imágenes

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

Los principales puertos en Estados Unidos son:

- Puerto de Nueva York
- Puerto de Nueva Jersey
- Puerto de Virginia
- Puerto de Savannah
- Puerto de Miami

Los principales aeropuertos en Estados Unidos son:

- Aeropuerto de New York
- Aeropuerto de Chicago
- Aeropuerto de Dallas
- Aeropuerto de Miami
- Aeropuerto de Los Ángeles

Capacidad:

- Para los puertos pueden embarcar buques de grandes dimensiones
- El puerto de Nueva York soporta 175 naves
- Todos los aeropuertos están dispuestos para el comercio
- Son infraestructura que constantemente se actualizan

Restricciones:

- Lácteos
- Productos de carne
- Huevos

#### **11.4 Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino:**

##### **MAERSK LINE:**

Es la compañía de transporte de contenedores del mundo, conocido por los servicios fiables, flexibles y ecológicamente eficientes. Opera con 610 buques portacontenedores proporcionar transporte al mar en todas las partes del mundo. Cuenta con 7.000 marinos y 25.000 empleados en tierra en 374 oficinas comparten su experiencia con los clientes exportadores.

##### **MITSUMI OS.K. LINES:**

Es una de las mayores empresas de transporte multimodal del mundo, que operan 861 embarcaciones. Empleando una plantilla de más de 9.200 en todo el mundo. MOL opera una de las redes más grandes y diversas de servicios de línea y logística en todo el mundo, incluyendo semanal Transpacífico, Transatlántico, las Américas y servicios entre Asia y Europa.

## **CAPÍTULO XII**

### **DISTRIBUCIÓN**

#### **12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor:**

La secuencia para la exportación del producto de Uva de Mesa por parte de la empresa SOL DE ORO S.A.C, con destino a Estados Unidos, donde la mercancía será llevada hacia nuestro cliente, iniciando este proceso desde el Puerto de Miami, ya que será desestibada y descargada en el puerto, seguidamente será transportada al depósito temporal, por lo tanto pasará por transmisión electrónica con la Numeración DAM 10, luego pasará por el trámite aduanero donde se realizará un pago para poder retirar la mercancía, se contratará el servicio de transporte logístico acondicionado para el mantenimiento del producto y llegue en buenas condiciones a la empresa.

**Figura 23**

*Mapeo comercial*



**Nota:** Autoría propia

**Tabla 29**

*Mapeo descriptivo*

U\$ Tarifa Flete				Días de Tránsito	Frecuencia de Salida	Líneas Navieras
Contenedor		Mercancía Consolidada				
20 Pies		Tm/m <sup>3</sup>				
\$ 1,000		28 Kilos				
Puerto Origen	Callao	Puerto Destino	California	16	Semanal	MSC

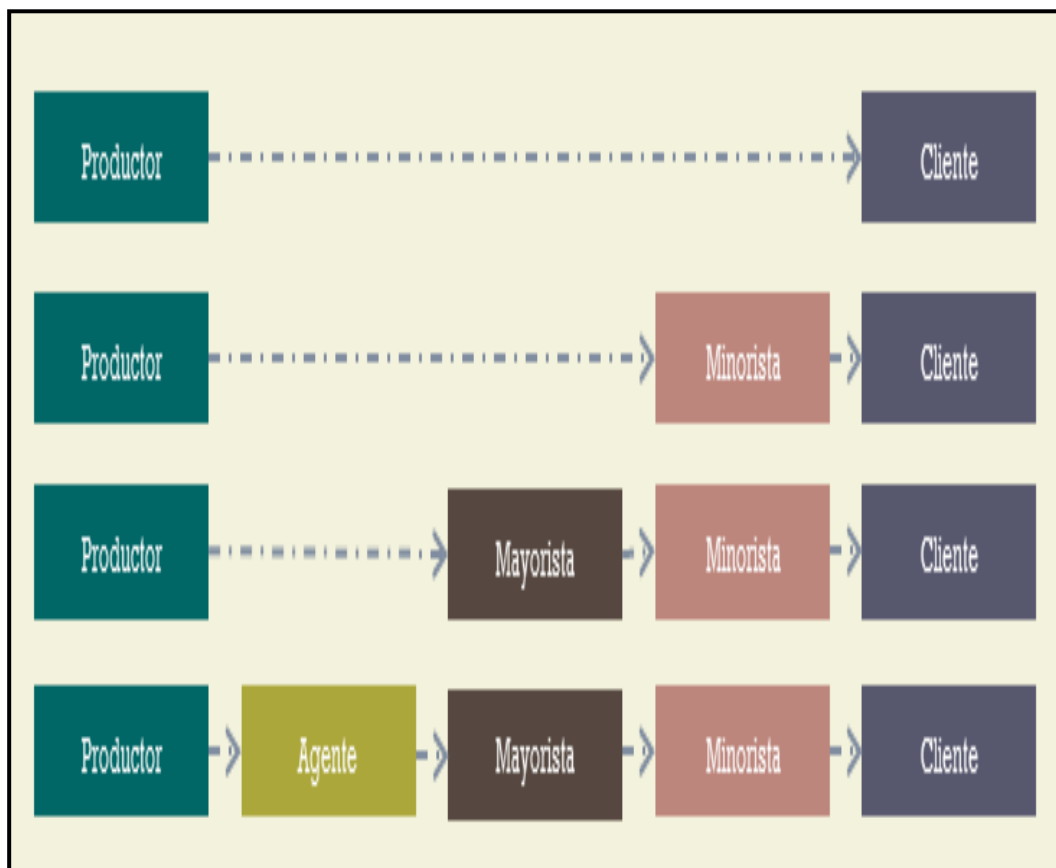
**Nota:** (SIICEX, 2021)

## 12.2 Identificación y descripción de canales de distribución:

Es el conjunto de medios materiales y humanos necesarios para que un producto llegue desde su productor hasta el consumidor. Estos dos (productor y consumidor) son los dos extremos del canal de distribución. También se podría definir como el camino que un producto sigue desde su producción hasta el consumidor final. En el canal indirecto existen, además del productor y el consumidor, otros intervinientes como mayoristas y minoristas o detallistas. Es el más habitual en la venta y distribución de bienes de consumo.

**Figura 24**

*Canales de distribución*



**Nota:** [www.google.com](http://www.google.com)

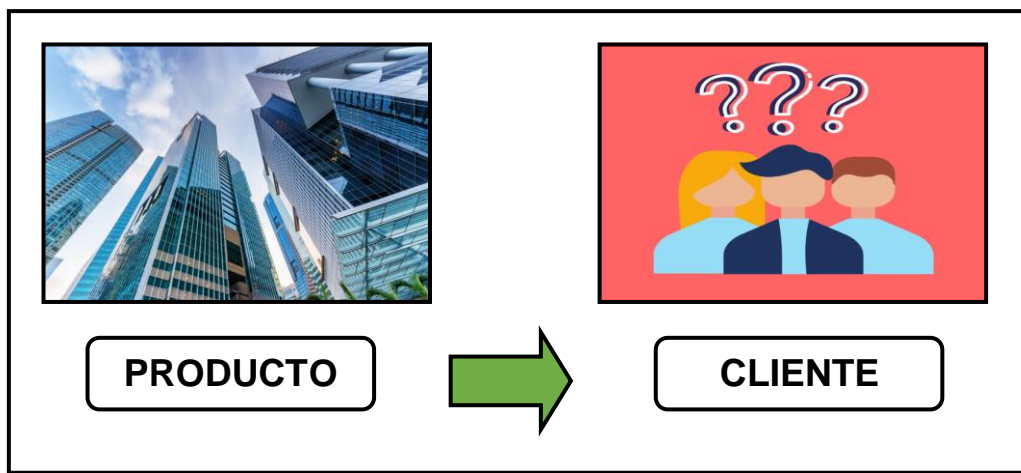


### 12.3 Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto:

De acuerdo a la identificación y descripción de los canales se pudo establecer el siguiente canal:

**Figura 25**

*Canal con mayor flujo*



**Nota:** Autoría Propia

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

La exportación realizada por la empresa SOL DE ORO S.A.C., comercializadora de Uva a EE.UU – California fue efectiva. Ya que tuvimos una excelente acogida en el mercado de estadounidense, asimismo con dicha exportación generamos buena rentabilidad y liquidez. Por lo que la exportación nos ayudó a ganar experiencia en el proceso de todos los trámites a realizar. EE.UU., es un país de primer mundo donde nos da la oportunidad de realizar mayores exportaciones de uvas.



## **12.5 Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal:**

Los beneficios que adquirimos al exportar es incrementar las ventas gracias a los pedidos de compra del exterior, tener mejores precios y mayor rentabilidad para nuestra empresa, tener acceso a mercados más grandes y con mayor potencial como es EE.UU., reducir la carga tributaria originada por los impuestos nacionales, posicionar la imagen de la empresa en el extranjero. La exportación es valorada en nuestro país por la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (PromPerú) y el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur). La tecnología juega un papel muy importante en proceso de importación como los de transporte y logística mediante el seguimiento y optimización del uso de vehículos, contenedores y rutas; los costes de información, haciendo entre otras cosas irrelevantes. Por lo cual, con el TLC se busca asegurar un acceso preferencial (libre de aranceles) de carácter permanente para todos los productos que conforman la oferta exportable peruana, así como la eliminación de las barreras no arancelarias que limitan el acceso real de las exportaciones peruanas a Estados Unidos. Las exportaciones tienen un impacto directo sobre la generación de empleo, los niveles de formalidad, la mayor producción económica, mayores remuneraciones de los trabajadores. Las exportaciones son un componente del PIB de una economía, y a veces una parte bastante grande, los aumentos rápidos de las exportaciones tienen un impacto automático en la tasa de crecimiento del PIB, sin que por ello se pueda concluir que existe una relación causal determinada.

## CAPÍTULO XIII

### MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

**Tabla 30**

*Costos de exportación*

DESCRIPCIÓN	
Costos de Exportación	Precio S/.
Certificado de origen (ISO 9001)	3,500.00
Certificado fitosanitario	50.00
Contenedor	7,000.00
Emisión B/L	210.00

Derecho de embarque	280.00
Vistos buenos	665.00
Deposito temporal	175.00
Currier	53.00
Gastos administrativos	140.00
Agente de aduanas	3,355.80
<b>Costo FOB</b>	<b>15,428.80</b>
Póliza de seguro (1.41% FOB)	217.54
<b>Costo Total de Exportación</b>	<b>15,646.34</b>

**Nota:** Autoría propia.

## CAPÍTULO XIV

### VALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA

#### 1.2 Costo de oportunidad de capital:

El coste de oportunidad se define en economía, como aquel coste que no se realizó para priorizar otra inversión más urgente o prioritaria.

**Tabla 31**

*Costo de oportunidad*

Descripción	Inversión S/.	Rentabilidad S/.
Exportación de Uva	600,000.00	850,000.00
Exportación de Pecana	700,000.00	870,000.00
Diferencia		20,000.00

**Nota:** Autoría propia.

## 14.2 Valor actual neto:

**Tabla 32**

*Flujo de Caja*

<b>EGRESOS</b>	<b>Cantidad</b>	<b>S/</b>
Productor	42,000 Kilos	504,000.00
Costo de Etiquetado	5,250	1,575.00
Costos de Empacado	5,250	5,250.00
Costo de Embalaje	105	2,100.00
Costo de Pallet	105	2,625.00
Transporte Interno	-	2,300.00
Costos de Exportación	-	15,646.34
<b>Total Egreso</b>		<b>551,442.68</b>
<b>INGRESOS</b>		
Año 1- Exportación 1		850,000.00
Año 2- Exportación 2		909,500.00
Año 3- Exportación 3		973,165.00
Año 4- Exportación 4		1'041,286.55
Año 5- Exportación 5		1'114,176.60
<b>Total Ingresos</b>		<b>4'888,128.15</b>

$$\text{VAN} = -600,000.00 + \frac{850,000.00}{1 + 1.42} + \frac{909,500.00}{(1+1.42)^2} + \frac{973,165.00}{(1+1.42)^3} + \frac{1'041,286.55}{(1+1.42)^4} + \frac{1'114,176.60}{(1+1.42)^5}$$

$$\text{VAN} = -600,000.00 + \frac{850,000.00}{2.42} + \frac{909,500.00}{5.86} + \frac{973,165.00}{14.17} + \frac{1'041,286.55}{34.30} + \frac{1'114,176.60}{83.00}$$

$$\text{VAN} = -600,000.00 + 351,239.67 + 155,300.18 + 68,665.78 + 30,360.49 + 13,423.85$$

$$\text{VAN} = 18,989.98$$

### 14.3 Tasa interna de retorno:

**Tabla 33**

*Tasa de interna de retorno*

Año	Flujo de Efectivo (7%)
0	-600,000.00
1	850,000.00
2	909,500.00
3	973,165.00
4	1'041,286.55
5	1'114,176.60

$$0 = -600,000.00 + \frac{850,000.00}{2.46} + \frac{909,500.00}{6.05} + \frac{973,165.00}{14.89} + \frac{1'041,286.55}{36.62} + \frac{1'114,176.60}{90.09}$$

$$= 1,990.56$$

$$0 = -600,000.00 + \frac{850,000.00}{2.47} + \frac{909,500.00}{6.10} + \frac{973,165.00}{15.07} + \frac{1'041,286.55}{37.22} + \frac{1'114,176.60}{91.94}$$

$$= -2,119.57$$

$$\text{TIR} = a + \left( \frac{m}{m - n} \right) (b - a)$$

$$\text{TIR} = 1.46 + \frac{1,990.56}{1,990.56 - 2,119.57} (1.47 - 1.46)$$

$$\text{TIR} = 1.46\%$$

## CONCLUSIONES

- En el Perú la cosecha de Uva de Mesa es muy productivo por numerosas empresas productoras, en distintas zonas, y por su abundancia este producto cubre la demanda local, es por ello que se puede buscar mercados internacionales que gusten de este producto.
- La empresa exportadora debe implementarse de maquinarias y equipos para los procesos productivos y las operaciones logísticas que se requieren para el almacenamiento de los productos, y que brinden la seguridad y la protección, cumpliendo con los estándares de calidad.
- Es importante que los gestores de la empresa exportadora se capaciten permanentemente en lo respecta a los tramites para exportar, la gestión de aduanas y como generar una lista de clientes que brinden consultas aduaneras para que el proceso se exportación no se vea afectada y genere perdidas económicas.
- La empresa exportadora debe tener una cartera de clientes sobre otras empresas que brinden servicios en transporte interno, transporte internacional marítimo y aéreo, contacto con empresas asegurados, agentes intermediarios en distintos países extranjeros, empresas que ofrezcan el servicio de contenedores, y diversos trabajadores con conocimiento en logística.

## RECOMENDACIONES

- Recomendar a los gestores de la empresa exportadora a investigar nuevos productos que se cultivan en el Perú para realizar un proceso de evaluación sobre su calidad y sobre la cantidad de cultivo, que permita viabilizar una exportación diversos países extranjeros.
- Recomendar a los gestores de la empresa exportadora a desarrollar una investigación de mercados en diversos países que se puedan considerar exportables y potenciales, para lo cual se pueda hacer un trato y ofrecerla la lista de productos que la empresa puede ofrecerle.
- Recomendar a los gestores de la empresa exportadora a invertir en contar con su propio almacén para que se puedan hacer buenos controles de calidad y mantener los productos en buenas condiciones, hasta cumplir con el proceso de la exportación.
- Recomendar a los gestores de la empresa exportadora a cumplir con un programa de capacitación en todos los trámites aduaneros, para que su propio personal pueda gestionar adecuadamente el proceso de exportación y de esta forma se minimizar costos en contratar personal externo.



## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Descripción del producto (mandarina)

<https://es.wikipedia.org>

Clasificación arancelaria

<https://www.gob.pe>

Control de calidad

<https://blog-es.checklistfacil.com>

Norma ISO

<https://www.globalsuitesolutions.com>

Proceso de almacenamiento

<https://e-ful.com>

Distribución del almacén

<https://www.ingenieriaindustrialonline.com>

Implementos de un almacén

<https://www.rajapack.es>

Rotulado, empaçado, embalado y paletizado

<https://es.slideshare.net>

Características y ventajas de un contenedor

<https://www.icontainers.com>

Depósitos temporales

<https://www.diariodelexportador.com>

Infraestructura para exportar a Estados Unidos

<https://publications.iadb.org>

Infraestructura del puerto del Callao

<https://www.unicon.com.pe>

Restricciones a los Estados Unidos

<https://exportemos.pe>

Canales de Distribución

<https://www.diariodelexportador.com>