



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

**"EXPORTACIÓN DE GRANADILLA AL MERCADO DE ESTADOS
UNIDOS"**

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

PRESENTADO POR:

Bach. JORGE LUIS SANDOVAL BRITO

ASESORA

DRA. MIRIAN ELIZABETH AREVALO RODRIGUEZ

(COD. ORCID: 0000-0003-3730-3577)

BAGUA GRANDE - PERU

2022

DEDICATORIA

A mis padres, a mi esposa, a mis hijos, por ellos que acérrimamente me han impulsado a seguir adelante superándome, sin esperar nada a cambio, han estado a mi lado en todo momento, especialmente al terminar con esta meta importante en mi vida personal y profesional como es llegar a tener mi título en mi carrera profesional.

AGRADECIMIENTO

Primeramente, agradecer a Dios por darme vida, salud y cumplir con este sueño de anhelado.

A mi papá, a mi mamá, a mi esposa, a mis hijitos, a mis hermanos por apoyarme y estar a mi lado en los momentos felices y difíciles.

Finalmente agradecer a todos mis compañeros, amigos que confiaron en mí y me impulsaron a seguir escalando en mi vida profesional, agradecerles y que dios los bendiga a todos.

INDICE

Tabla de contenido

DEDICATORIA	II
AGRADECIMIENTO	III
INTRODUCCION	8
RESUMEN	10
1.- PRODUCTO A EXPORTAR	11
1.1. FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO.....	11
1.2. CLASIFICACIÓN ARANCELARIA DEL PRODUCTO	12
1.3. FLUJO GRAMA PROCESO PRODUCTIVO.....	13
2.- APROVISIONAMIENTO	14
2.1. PROVEEDORES POTENCIALES.....	14
2.2. MATRIZ Y SELECCIÓN DE PROVEEDORES	16
2.3. CONTROL DE CALIDAD	16
2.4. COSTO DE FABRICACIÓN Y/O ADQUISICIÓN.....	19
3. ALMACENAMIENTO	20
3.1. ESTRATEGIA DE ALMACENAMIENTO	20
3.2. LAY-OUT DE ALMACÉN.....	21
3.3. DETALLE DE MOBILIARIO USADO EN ALMACENAMIENTO	22
3.4. COSTO FIJO DE ALMACÉN.....	23
4.- ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO	25
4.1. MODELO DE ETIQUETAS / ROTULADO DE PRODUCTO.....	25
4.2. NORMAS TÉCNICA APLICADAS.....	26
4.3. PROCESO DE ROTULADO.....	27
4.4. TIEMPOS Y COSTOS DEL PROCESO DE ROTULADO	27
5. EMPAQUE	28
5.1. FICHA TÉCNICA DE EMPAQUE SELECCIONADO.....	28
5.2. CRITERIOS USADOS PARA LA SELECCIÓN DE EMPAQUE	29
5.3. PROCESO DE EMPAQUE	30
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	33
6.3. PROCESO DE EMBALAJE.....	33
6.4. TIEMPOS Y COSTOS DEL PROCESO DE EMBALAJE	33
7. UNITARIZACIÓN	34
7.1. FICHA TÉCNICA DEL PALLET SELECCIONADO.....	34
7.2. CRITERIOS USADOS PARA LA SELECCIÓN DEL PALLET	35
7.3. PROCESO DE PALETIZADO.....	35
7.4. PLANO DE ESTIBA DEL PALLET	35
7.5. TIEMPOS Y COSTOS DEL PROCESO DE PALETIZADO.....	37
8. CONTENEDORIZACIÓN	38

8.1 FICHA TÉCNICA DEL CONTENEDOR SELECCIONADO	38
8.2. CRITERIOS USADOS PARA LA SELECCIÓN DEL CONTENEDOR.....	39
8.3. PROCESO DE CONTENEDORIZACIÓN	40
8.4. PLANO DE ESTIBA DEL CONTENEDOR	41
8.5. TIEMPOS Y COSTOS DEL PROCESO DE CONTENEDORIZACIÓN	41
9. TRANSPORTE	43
9.1. PROVEEDORES DEL TRANSPORTE INTERNO.....	43
9.3. PROVEEDORES DE SERVICIO DE TRANSPORTE INTERNACIONAL.....	44
9.4. COTIZACIONES DE FLETE MARÍTIMO	46
10. SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL	47
10.1. AGENTES DE ADUANA	47
10.2. COSTO DE AGENCIAMIENTO.....	48
10.3. ASEGURADORAS	49
10.4 PÓLIZA DE SEGUROS (COBERTURA Y COSTO) TIPOS DE SEGUROS.....	50
11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCION FISICA EN EL PAIS DESTINO.....	53
11.1. PUERTOS, AEROPUERTOS O TERMINALES TERRESTRES DISPONIBLES PARA LA CARGA PERUANA	53
11.2. ANÁLISIS DE LA INFRAESTRUCTURA VIAL, PORTUARIA Y AEROPORTUARIA DEL PAÍS DESTINO.	53
11.3. DESCRIPCIÓN, ANÁLISIS DE LOS PRINCIPALES PUERTOS Y AEROPUERTOS INCLUYENDO RUTAS, INFRAESTRUCTURA, CAPACIDAD, RESTRICCIONES, SERVICIOS, PROCEDIMIENTOS, COSTOS, ETC.....	54
11.4. PROCESO DE IMPORTACIÓN Y NACIONALIZACIÓN EN EL PAÍS DESTINO (FLUJOGRAMA CON COSTOS Y TIEMPOS).....	54
11.5. REQUISITOS PARA IMPORTAR MUESTRAS SIN VALOR COMERCIAL	55
11.6. DATOS DE PROVEEDORES DE SERVICIOS LOGÍSTICOS DE NUEVA YORK.....	55
12. DISTRIBUCION	56
12.1. MAPEO DE LA SECUENCIA COMERCIAL PROVEEDOR – CONSUMIDOR.	56
12.2. IDENTIFICACIÓN Y DESCRIPCIÓN DE CANALES DE DISTRIBUCIÓN.	60
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 (60-90-120 DÍAS, INCOTERMS UTILIZADOS), VOLÚMENES MINIMOS, ETC.....	63
12.5. PERSPECTIVAS ESPERADAS DE 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.....	67
13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACION.....	68
CONCLUSIONES.....	69
RECOMENDACIONES.....	70
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	71

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Ficha técnica del producto	11
Tabla 2. Clasificación arancelaria de la granadilla	12
Tabla 3. Proveedores potenciales	14
Tabla 4. Ponderación a los proveedores potenciales	16
Tabla 5. Costo de adquisición del producto	19
Tabla 6. Detalle de mobiliario	22
Tabla 7. Costos fijos de almacén	23
Tabla 8. Ficha técnica de empaque seleccionado	28
Tabla 9. Ficha técnica de embalaje seleccionado.....	32
Tabla 10. Ficha técnica del pallet seleccionado	34
Tabla 11. Ficha técnica contenedor seleccionado	38
Tabla 12. Costo de transporte interno (inland Freight).....	44
Tabla 13. Proveedores de servicio de transporte internacional	45
Tabla 14. Cotización de flete marítimo	46
Tabla 15. Agentes aduaneros.....	47
Tabla 16. Aseguradoras	49
Tabla 17. Matriz de costos de exportación	68

INDICE DE FIGURAS

FIGURA 1 FLUJO GRAMA DE PROCESOS PRODUCTIVOS DE LA GRANADILLA FRESCA	13
FIGURA 2. C.P. MIRAFLORES	15
FIGURA 3. CAS. PONA ALTA	15
FIGURA 4. CAS. NUEVO ORIENTE	15
FIGURA 5 LAU-YOUT DE ALMACÉN	21
FIGURA 6 REFERENCIA DE NUESTRO EMBALAJE.....	31
FIGURA 7 PLANO DE ESTIBA DEL PALLET	36
FIGURA 8 VISTA EXTERNA DE CONTENEDOR REEFER	39
FIGURA 9 VISTA INTERNA DE CONTENEDOR REEFER.....	39
FIGURA 10 PLANO DE ESTIBA DEL CONTENEDOR	41
FIGURA 11 VISTA FRONTAL DEL CONTENEDOR	41
FIGURA 12 DETALLE AGENTE DE ADUANA SELECCIONADO	48
FIGURA 13 AEROPUERTO DE JFK.....	53
FIGURA 14 MAPEO SECUENCIA COMERCIAL	58
FIGURA 15 CANALES DE DISTRIBUCIÓN	62
FIGURA 16 INCOTERM FOB	64

INTRODUCCION

La granadilla es una especie originaria de América Tropical, de la región andina, cuyo cultivo en dicho país data desde la época precolombina; considerada especie nativa, con un alto valor nutritivo, de fácil digestión.

Además, forma parte de diferentes métodos y formas alimenticias prescritas y recomendadas, especialmente para la población infantil y de salud vulnerable por su alto contenido de fibra, vitaminas y minerales.

También cuenta con posibilidades de industrialización para la producción de jugos, néctares, yogures, bebidas energizantes, licores, helados, mermeladas, postres, entre otros.

Las principales zonas productoras de granadilla del país son Amazonas, Cajamarca, Cusco, Huánuco, Junín, La Libertad, Lima y Pasco, tiene mucha importancia socioeconómica y ambiental, desarrollo para pequeños productores.

El cultivo de esta fruta se desarrolla a través de la Agricultura Familiar.

De igual manera, a través de Agroideas, más de 300 productores de Cajamarca, Pasco, Junín y Amazonas, se han beneficiado tras acceder al cofinanciamiento de 15 planes de negocio en esta cadena productiva, con una inversión de más de S/3.8 millones; según el Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (Midagri).

Respecto a las exportaciones, la granadilla es uno de los productos de agroexportación no tradicional emergentes del Perú; siendo que en los últimos 5 años, el crecimiento de las exportaciones de este producto ha sido importante, teniendo en cuenta que desde el año 2016 al 2020, el porcentaje de crecimiento promedio fue de 15.26%.

Al ser un producto de agroexportación emergente y con crecimiento sostenido, es necesario proseguir con acciones diversas de impulse y mejora de la productividad, a través del desarrollo de variedades comerciales, provisión de semillas certificadas y mejoras en los sistemas de conducción del cultivo; así como con estrategias de promoción comercial del producto para que los beneficios repercutan positivamente en los agricultores y sus familias.

RESUMEN

En este proyecto se desarrollarán los lineamientos necesarios para la exportación eficaz de granadilla fresca a EE. UU., tiene como objetivo desarrollar los 13 puntos sobre los temas de exportación desarrolladas en adelante.

Al iniciar con el proceso de exportación se ha considerado la creación de una microempresa, , bajo la ley n° 28015, de esta manera hacer posible las negociaciones correspondientes para el envío del producto.

En cuanto al tema del rotulado y etiquetado, lo desarrollamos en base al nombre de nuestra empresa **Agrícola LCG S.A.C**, con su respectivo logo y diseño, el empaque será caja de cartón corrugado, donde las granadillas serán colocadas de 16 unidades de manera uniformes y estarán protegidos por una malla anti choques.

El pallet a usar será el pallet americano con las medidas 1200,1000,145 cm, donde irán de base de 9 cajas para el transporte.

El contenedor a usar será un contenedor refrigerado de 40 pies, puesto que el producto es perecible y tiene que ir necesariamente a una cierta temperatura de frio. La modalidad de embarque utilizada será del tipo FCL (full container load).

El servicio de transporte interno seleccionado, estará a cargo de la empresa Dios es Amor E.I.R.L, desde el almacén donde se recogerá la carga hasta llevarla al depósito Temporal, para que el agente de aduana pueda realizar los trámites finales de dicho embarque.

CAPITULO I

1.- PRODUCTO A EXPORTAR

1.1. Ficha técnica del Producto

Tabla 1. Ficha técnica del producto

GRANADILLA – REGIÓN AMAZONAS	
Nombre Comercial	Granadilla, Otros: Parchita, Sweet passion fruit (ingles)
Nombre Científico	<i>Passiflora ligularis</i> Juss
Origen de la especie	Árbol originario de América del Sur, posiblemente de la amazonia andina de Colombia, Ecuador y Perú.
Características	Nace de una enredadera, el fruto es ovoide. Tamaño recomendable para la granadilla de exportación es entre 4 y 8 cm. de diámetro, y el peso entre 125 a 170 gr. por fruta. Época de mayor cosecha de mayo a julio.
Producción y rendimiento agrícola en Amazonas	Según información de la Dirección Regional Agraria de Amazonas, en el 2017 el área cultivada era de 225 Ha con tendencia creciente. Según información de instituciones y productores de la Región, la Producción en el 2015 fue de 661 TM con un rendimiento promedio de 3.3 Tm /Ha.
Productores	315 familias producen un promedio de 0.4 a 1 Ha. Con proyectos de asistencia técnica se viene promoviendo la asociatividad. A partir del interés por exportar, medianos productores vienen realizando inversiones en pequeña escala.
Formas de presentación de la granadilla en Amazonas	Sólo en fresco. Actualmente se distribuye a granel y en cajones de madera de 200 unidades con un peso promedio de 19 kg. destinados al mercado interno. Potencial presentación como pulpa.
Valor nutricional	Tiene gran cantidad de hidratos de carbono, por lo que su valor calórico es muy elevado, también destaca su contenido en vitamina A (esencial para la visión, la piel, el cabello, las mucosas, los huesos y el buen funcionamiento del sistema inmunológico) y vitamina C (formación de colágeno, huesos, dientes y glóbulos rojos, además, favorece la absorción del hierro de los alimentos y la resistencia a las infecciones). En minerales, su aporte de potasio, fósforo y magnesio hacen necesario su consumo para los impulsos nerviosos, la actividad muscular, la formación de huesos, el metabolismo energético, el funcionamiento del intestino y los nervios.
Usos	En el Perú la granadilla se consume principalmente como fruto fresco, apreciado y recomendado para lactantes, niños y personas convalecientes de males estomacales, es dietético, se pueden preparar refrescos, mermeladas, jaleas, licores, yogurt, helados de agradable sabor y aroma. Recomendada a pacientes afectados por úlceras gastrointestinales, cicatrizante, activador del timo, acción sedante antiespasmódica, controla la hiperacidez, es emoliente y diuretizante de la sangre, entre otras cualidades que se le atribuyen.
Partidas arancelarias	La granadilla fresca o procesada no tiene P.A. específica. Está incluida en las siguientes: Fresca: P.A. 0810901000 "Granadilla, maracuyá (parchita) y demás frutas de la pasión frescas o refrigeradas"
Principales mercados de exportaciones directas e indirectas	Actualmente no se exporta la granadilla de Huánuco. Mercados potenciales: EE. UU. Francia, Países Bajos, Alemania, Italia.



1.2 Clasificación arancelaria del producto

Código arancelario

- Clasificación nacional: 0810.90.10.00: Granadilla, maracuyá (parchita) y demás frutas de la pasión (Passiflora spp.)

Si bien esta subpartida nacional incluye otras frutas, lo que implica que se exportan otros productos; para el presente informe comercial se ha considerado únicamente los registros de granadilla.

Tabla 2. Clasificación arancelaria de la granadilla

SECCIÓN 08		PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL		RESTRICCIONES Y PROHIBICIONES PARA EL INGRESO Y SALIDA AL PAÍS DE LAS MERCANCIAS DE LA SUBPARTIDA NACIONAL 0810.90.10.00	
CAPÍTULO 08		Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías			
0809	10.00.00	Damaños (albaricoques, chabacanos) y nectarinas, ciruelas y endrinas frescos.			
0809	21.00.00	Damaños (albaricoques, chabacanos)			
0809	22.00.00	- Las demás			
0809	30.00.00	Duraznos (melocotones), incluidos los grifones y nectarinas			
0809	40.00.00	Ciruelas y endrinas			
0810		Las demás frutas u otros frutos, frescos.			
0810	10.00.00	Fresas (Fragaria)			
0810	20.00.00	Frambuesas, zarzamoras, moras y moras-frambuesa			
0810	30.00.00	Grosellas negras, blancas o rojas y grosellas espinosas			
0810	40.00.00	Andrómedas rojas, moradas y demás frutos del género Vaccinium			
0810	50.00.00	Kiwis			
0810	60.00.00	Durianes			
0810	70.00.00	Cacahís (pepinos)			
0810	90	Las demás:			
0810	90.10.00	- Granadilla, «maracuyá» (parchita) y demás frutas de la pasión (Passiflora spp.)			
0810	90.20.00	- Chirimoya, guanábana y demás anonas (Annona spp.)			
0810	90.30.00	- Tomate de árbol (lima tomate, tamarillo) (Cytharostylis betacea)			
0810	90.40.00	- Marañón (Cucurbita spp.)			
0810	90.50.00	- Uchuvas (aguaymanto, uvas) (Physalis peruviana)			
0810	90.90.00	- Las demás			
0811		Frutas y otros frutos, sin cocer o cocidos en agua o vapor, congelados, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante.			
0811	10.00.00	Fresas (Fragaria):			
0811	10.10.00	- Con adición de azúcar u otro edulcorante			
0811	10.20.00	- Las demás			
0811	20.00.00	Frambuesas, zarzamoras, moras, moras-frambuesa y grosellas:			
0811	20.10.00	- Las demás:			
0811	20.90.00	- Con adición de azúcar u otro edulcorante			
0811	30.01.00	- Mango (Mangifera indica L.)			
0811	30.02.00	- Camu Camu (Myrciaria subea)			
0811	30.03.00	- Licuma (Licuma obtusifolia)			
0811	30.04.00	- «Maracuyá» (parchita) (Passiflora edulis)			
0811	30.05.00	- Guanábana (Annona muricata)			
0811	30.06.00	- Fresa			
0811	30.99.00	- Las demás			

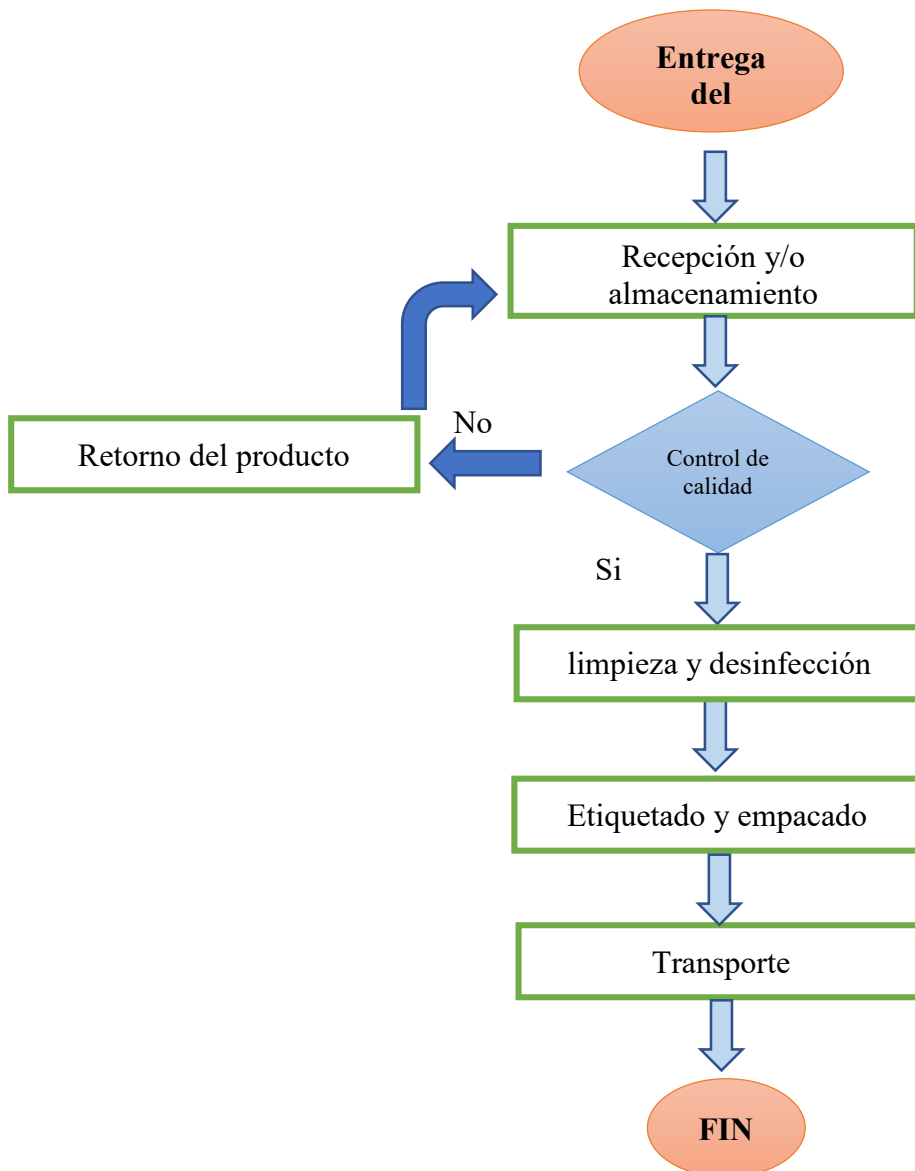
REGÍMEN	COD	DESCRIPCIÓN	MERCANCÍA	CONTROL	DESDE	HASTA	LEGAL	BASE
10	01	Granadilla, maracuyá (parchita) y demás frutas de la pasión (Passiflora spp.), frescas		BENASA (MENAG)	15/12/2017	31/12/9999	Dig1059:DS018-2008-AG:RJO162-2017-MINAGRI-SENASA	
30	01	Granadilla, maracuyá (parchita) y demás frutas de la pasión (Passiflora spp.), frescas		BENASA (MENAG)	15/12/2017	31/12/9999	Dig1059:DS018-2008-AG:RJO162-2017-MINAGRI-SENASA	
81	01	Granadilla, maracuyá (parchita) y demás frutas de la pasión (Passiflora spp.), frescas		BENASA (MENAG)	15/12/2017	31/12/9999	Dig1059:DS018-2008-AG:RJO162-2017-MINAGRI-SENASA	
80	01	Granadilla, maracuyá (parchita) y demás frutas de la pasión (Passiflora spp.), frescas		BENASA (MENAG)	15/12/2017	31/12/9999	Dig1059:DS018-2008-AG:RJO162-2017-MINAGRI-SENASA	
70	01	Granadilla, maracuyá (parchita) y demás frutas de la pasión (Passiflora spp.), frescas		BENASA (MENAG)	15/12/2017	31/12/9999	Dig1059:DS018-2008-AG:RJO162-2017-MINAGRI-SENASA	
42	01	Granadilla, maracuyá (parchita) y demás frutas de la pasión (Passiflora spp.), frescas		BENASA (MENAG)	15/12/2017	31/12/9999	Dig1059:DS018-2008-AG:RJO162-2017-MINAGRI-SENASA	
21	01	Granadilla, maracuyá (parchita) y demás frutas de la pasión (Passiflora spp.), frescas		BENASA (MENAG)	15/12/2017	31/12/9999	Dig1059:DS018-2008-AG:RJO162-2017-MINAGRI-SENASA	
20	01	Granadilla, maracuyá (parchita) y demás frutas de la pasión (Passiflora spp.), frescas		BENASA (MENAG)	15/12/2017	31/12/9999	Dig1059:DS018-2008-AG:RJO162-2017-MINAGRI-SENASA	
18	01	Granadilla, maracuyá (parchita) y demás frutas de la pasión (Passiflora spp.), frescas		BENASA (MENAG)	15/12/2017	31/12/9999	Dig1059:DS018-2008-AG:RJO162-2017-MINAGRI-SENASA	
30	02	Granadilla, maracuyá (parchita) y demás frutas de la pasión (Passiflora spp.), frescas		BENASA (MENAG)	15/12/2017	31/12/9999	Dig1059:DS018-2008-AG:RJO162-2017-MINAGRI-SENASA	
21	02	Granadilla, maracuyá (parchita) y demás frutas de la pasión (Passiflora spp.), frescas		BENASA (MENAG)	15/12/2017	31/12/9999	Dig1059:DS018-2008-AG:RJO162-2017-MINAGRI-SENASA	
81	02	Granadilla, maracuyá (parchita) y demás frutas de la pasión (Passiflora spp.), frescas		BENASA (MENAG)	15/12/2017	31/12/9999	Dig1059:DS018-2008-AG:RJO162-2017-MINAGRI-SENASA	
80	02	Granadilla, maracuyá (parchita) y demás frutas de la pasión (Passiflora spp.), frescas		BENASA (MENAG)	15/12/2017	31/12/9999	Dig1059:DS018-2008-AG:RJO162-2017-MINAGRI-SENASA	
10	02	Granadilla, maracuyá (parchita) y demás frutas de la pasión (Passiflora spp.), frescas		BENASA (MENAG)	15/12/2017	31/12/9999	Dig1059:DS018-2008-AG:RJO162-2017-MINAGRI-SENASA	
42	02	Granadilla, maracuyá (parchita) y demás frutas de la pasión (Passiflora spp.), frescas		BENASA (MENAG)	15/12/2017	31/12/9999	Dig1059:DS018-2008-AG:RJO162-2017-MINAGRI-SENASA	
18	02	Granadilla, maracuyá (parchita) y demás frutas de la pasión (Passiflora spp.), frescas		BENASA (MENAG)	15/12/2017	31/12/9999	Dig1059:DS018-2008-AG:RJO162-2017-MINAGRI-SENASA	
70	02	Granadilla, maracuyá (parchita) y demás frutas de la pasión (Passiflora spp.), frescas		BENASA (MENAG)	15/12/2017	31/12/9999	Dig1059:DS018-2008-AG:RJO162-2017-MINAGRI-SENASA	
20	02	Granadilla, maracuyá (parchita) y demás frutas de la pasión (Passiflora spp.), frescas		BENASA (MENAG)	15/12/2017	31/12/9999	Dig1059:DS018-2008-AG:RJO162-2017-MINAGRI-SENASA	

EXONERACIÓN DE CERTIFICADO DE INSPECCIÓN	NO APLICA
No existen restricciones de Inspección	
No existen Prohibiciones de salida de la mercancía	
No existen Prohibiciones del Ingreso de la mercancía	

Fuente: Restricciones sobre la granadilla – aduanas – sunat

1.3. Flujo grama proceso productivo.

Figura 1 Flujo grama de procesos productivos de la granadilla fresca



Nota: Elaboración propia

El sembrado perfecto de la fruta se da a los 1800 metros sobre el nivel del mar, con una temperatura entre los 16 y 24 ° C y una humedad del 75 por ciento. (Molina, 2019)

CAPITULO II

2.- APROVISIONAMIENTO

El aprovisionamiento se basa en estar abastecido, con la compra de bienes o servicios que realiza una compañía, con la finalidad de tener todo lo necesario para realizar todas sus actividades de comercialización o fabricación de productos. Por ello, el aprovisionamiento se encarga de la administración y organización de las compras, con un solo objetivo de que todo se realice con altos estándares de calidad, cantidad y tiempo, a un precio menor. (Enciclopedia Económica , 2022)

2.1. Proveedores Potenciales

Nuestros proveedores potenciales son los mismos agricultores del departamento de Amazonas provincia de Bagua, sector de Miraflores de donde se adquirirá el producto de los mismos agricultores.

Tabla 3. Proveedores potenciales

Nº	Departamento	Provincia	Distritos	Comunidades y/o localidades	Nombre de la personal natural o jurídica
1	AMAZONAS	Utcubamba	Bagua Grande	C.P. Miraflores	Personas naturales
2	AMAZONAS	Utcubamba	Bagua Grande	Cas. Nuevo Oriente	Personas naturales
3	AMAZONAS	Utcubamba	Bagua Grande	Cas. Pona alta	Personas naturales

Figura 2. C.P. Miraflores

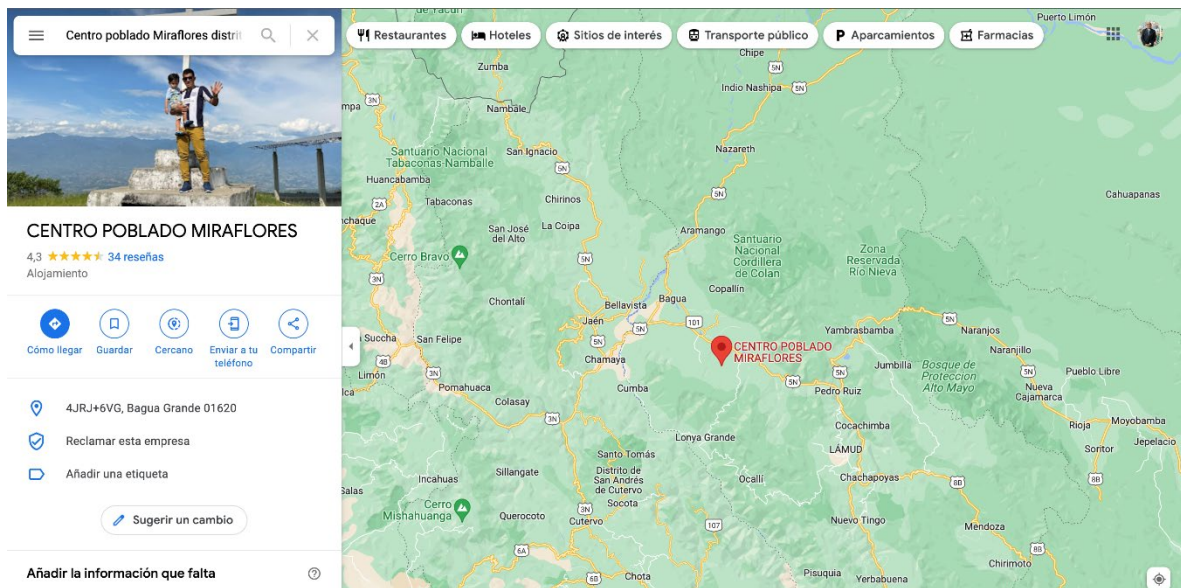


Figura 3. Cas. Pona Alta

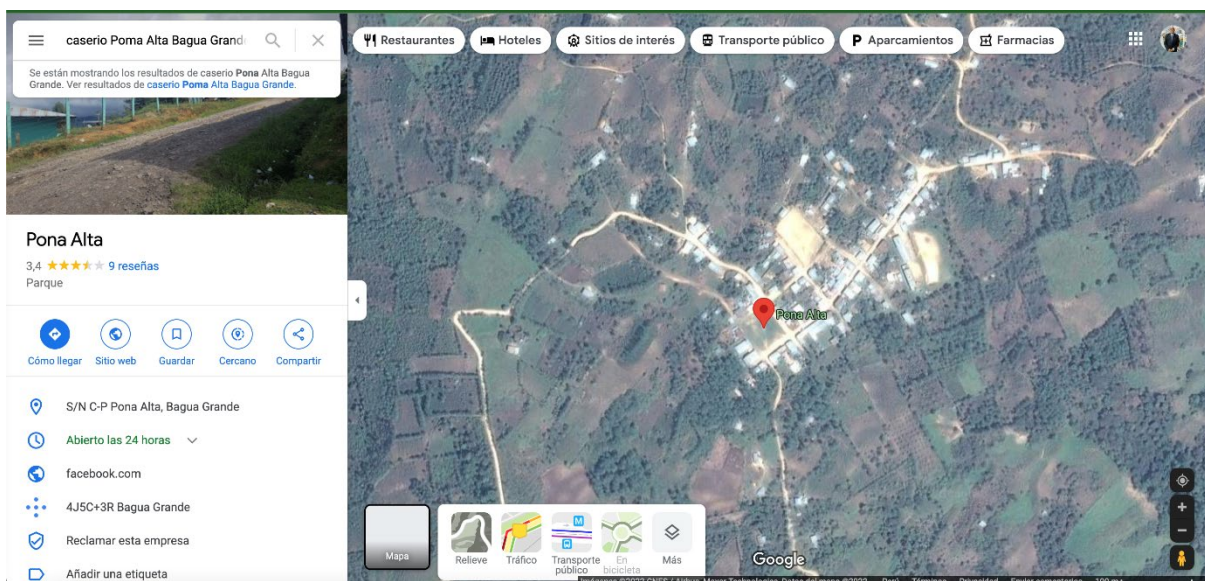
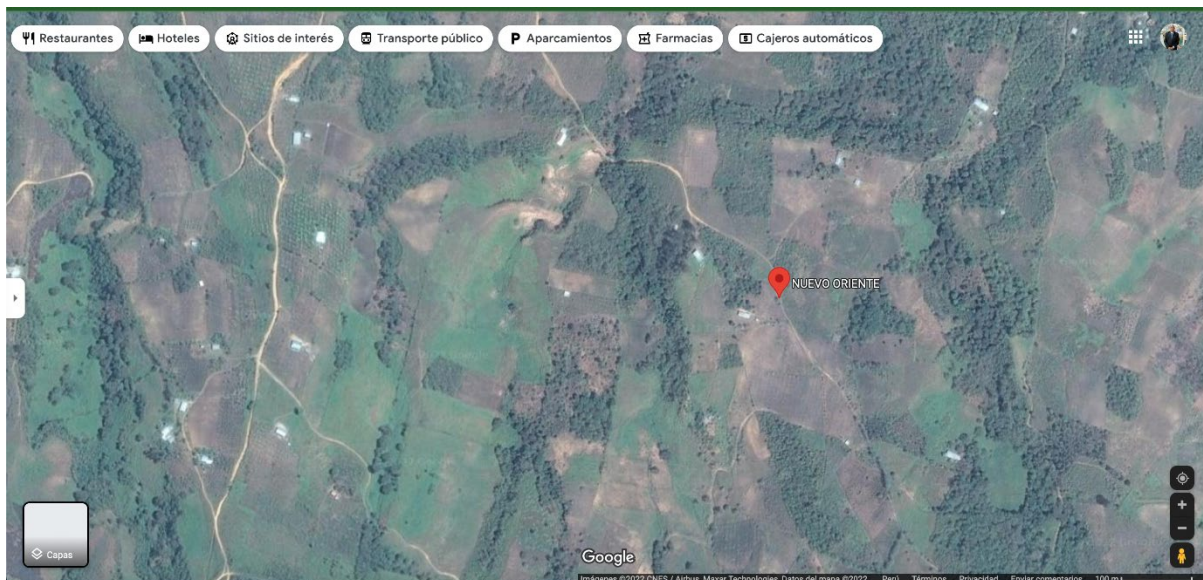


Figura 4. Cas. Nuevo Oriente



2.2. Matriz y selección de proveedores

Tabla 4. Ponderación a los proveedores potenciales

Indicadores	Peso	C.P. Miraflores		Cas. Nuevo Oriente		Cas. Pona alta	
		Ca lf	Pond	Calf	Pond	Calf	Pond
		Capacidad productiva	20%	2	0,4	3	0,6
Calidad del producto	25%	3	0,75	3	0,75	3	0,75
Responsabilidad	20%	2	0,4	2	0,4	3	0,6
Competitividad - precio	15%	3	0,45	2	0,30	2	0,3
Experiencia en mercado	20%	2	0,4	3	0,6	2	0,4
Total	100%		2.4		2.65		2.45

A cada proveedor se le califico en una escala de 1 a 5,

1 Muy malo, 2 Malo, 3 Regular, 4 Muy bueno 5 Excelente.

2.3. Control de Calidad

La calidad del producto que se va a exportar es lo primordial, puesto que, si se desea posicionar internacionalmente, debe regirse bajo estrictas normas de calidad e inocuidad.

El control de calidad se dará en varias etapas del proceso de exportación, a continuación, se detalla, en donde se realizará el control de calidad:

- **Selección de la fruta**

La granadilla tiene que estar madura, sin hongos o en mal estado, con el color, tamaño, peso y variedad adecuada.

- **Empaquetado**

Nos aseguraremos de que las cajas de cartón corrugado se encuentren en perfectas condiciones y las granadillas estén correctamente posicionados.

- **Socio estratégico**

Garantiza la calidad del producto, contando como socio estratégico al Centro Poblado Miraflores que mantiene certificaciones de calidad adecuada para la adecuada garantía de un producto idóneo para exportar y el producto cuenta con los permisos otorgados por SENASA.

Algunas directrices generales para lograr producción, comercialización y consumo de granadilla inocua son:

Evaluación química y microbiológica del agua de riego y de lavado de las cajas donde se cosecha o empaca la granadilla; contar con servicios, jabón bactericida y papel toallas para hacer las necesidades fisiológicas y lavarse las manos en las huertas o chacras. Los cosechadores y empacadores deben cubrirse la cabeza; los cosechadores y empacadores con gripe o enfermedades estomacales deben hacer otras labores; las cajas deben estar limpias y desinfectadas con agua y cloro (5 ml cloro por litro de agua); no se deben guardar productos químicos en los almacenes donde se guardan las

granadillas o cajas para cosechar o transportarlas; no usar las cajas de cosecha o transporte de las granadillas para transportar químicos, ropa o zapatos sucios o herramientas de campo; usar la vestimenta adecuada y las uñas recortadas y limpias al igual que las manos para cosechar y empacar; hacer control regular de roedores e insectos donde se guardan las cajas vacías o con frutas; contar con documentos ordenados con fecha y responsables de realizar algunas de los trabajos anteriores como: control de roedores e insectos, limpieza de almacenes, servicios, desinfección de cajas, análisis de aguas; evitar que cerca de donde se empaca la fruta haya animales domésticos, usar tarimas de madera para colocar las cajas de granadilla en la plantación para evitar el contacto con el suelo sobre todo si se usa abono orgánico. (Retana, 2003)

- **Certificaciones de origen**

Para exportar a EEUU un producto de un país o socio exportador, no basta con que el producto sea de ese país. El producto debe ser originario de ese país. Las normas de origen especificarán si realmente el producto se considerará como originario de ese país en concreto y, por tanto, recibirá la preferencia.

Las entidades que emite certificados de origen son 3; existen distintos gremios empresariales utilizados por el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR) para recibir información proporcionada por el usuario para evaluar y verificar que cumple con las normas de origen o régimen de preferencia invocado.

Las entidades que emiten certificados de origen en la ciudad de Lima son:

- Cámara de Comercio de Lima (CCL)
- Asociación de Exportadores (ADEX)
- Sociedad Nacional de Industrias (SIN).

2.4. Costo de fabricación y/o adquisición

Tabla 5. Costo de adquisición del producto

Costos de adquisición			
Rubro	Cantidad	Precio	Total
Costo directo de adquisición (materia prima granadilla)	10008	S/3.50	S/35,028.00

Nota. Elaboración propia

CAPITULO III

3. ALMACENAMIENTO

El almacenamiento se puede delimitar, como aquel proceso organizacional que se cuenta con ubicación, protección y control de toda mercancía que se esta ingresando o recepcionado en el almacén. El área de almacenamiento representa el lugar físico ocupado por los productos almacenados, así como por la infraestructura de los armarios o cualquier otro medio de almacenamiento empleado. (Marcelo, 2014)

3.1. Estrategia de almacenamiento

Un almacén debe tener y cumplir con ciertas particularidades, para que se proteja las condiciones de un almacenamiento óptimo.

La estrategia de almacenamiento usada en “**Agrícola LCG S.A.C**”, es el de materias primas, puesto que, por el proceso productivo de la empresa, nos conlleva a usar este tipo de almacén. Adicional a ello contamos con ambientes adecuados para proteger al producto de los agentes contaminantes y se disponen los productos dentro del almacén respetando las técnicas de almacenamiento.

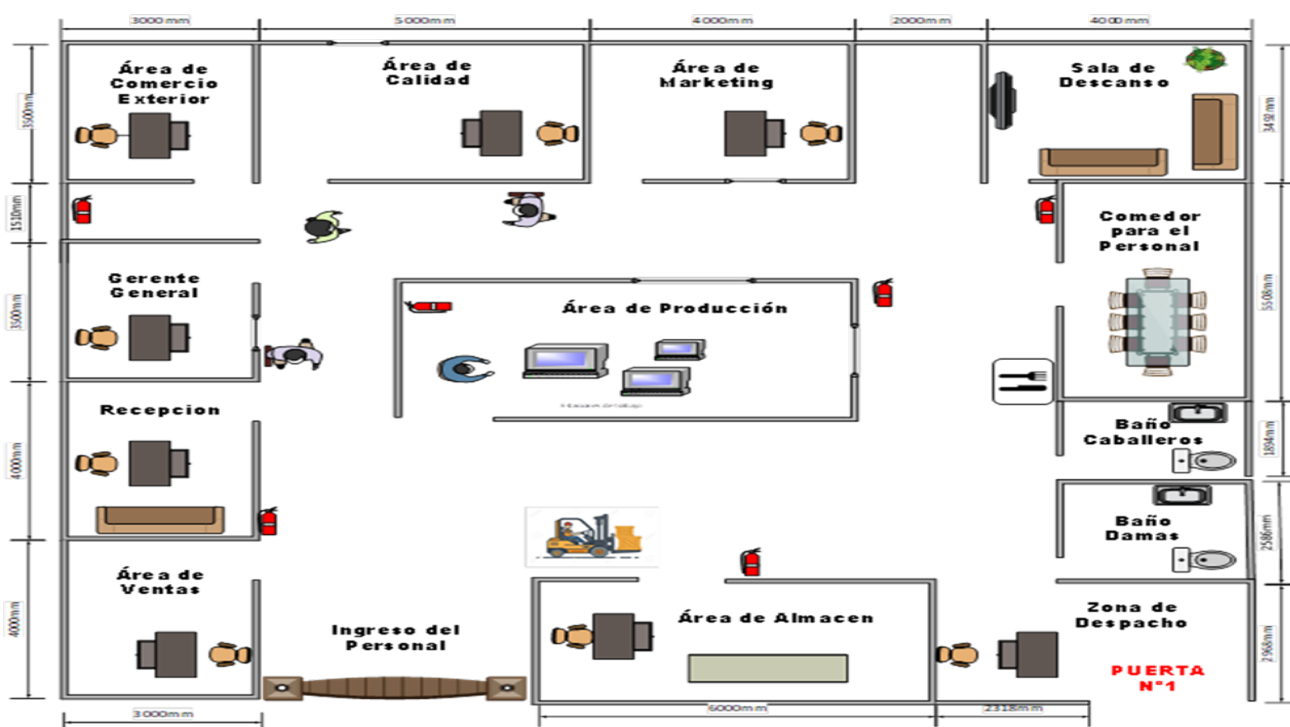
La granadilla fresca se recibe en jivas de parte del proveedor productores agropecuarios, de acuerdo a la cantidad solicitada, seguidamente se acondicionan en pallet de madera para evitar el contacto con el suelo que siempre contiene humedad, de esta manera evitar que se contaminen las granadillas.

3.2. Lay-out de almacén

Según (López, 2019), la disposición física de los distintos departamentos que existe en un almacén deben consolidar la excelencia para el manejo de las mercancías que en esta se encuentran.

Es por ello que cuando se realice el diseño de lay-out, se debe considerar pautas como las entradas y salidas de las mercancías, el tipo de almacenaje que es más eficiente, el metodo de traslado interno en el almacén, la circulación de las mercancías, los inventarios, etc.

Figura 5 Lau-yout de almacén



Para una excelente producción o preparación de las mercancías para su envío, se debe tener una efectiva distribución y localización. Es por ello que se da un estupendo rendimiento, además se previenen accidentes dentro de la empresa mejorando la

utilización de espacios requeridos. El layout de la empresa “**LCG Agrícola S.A.C**”, tiene medida total de 150 m2 y se encuentra distribuido de la siguiente manera:

- Área de ventas
- Zona de calidad
- Zona de marketing
- Zona de producción
- Zona de almacén
- Oficina gerencia
- Recepción
- Sala de descanso
- Comedor
- Baños de hombre/mujeres

Asimismo, el layout cuenta con 2 extintores de polvo químico seco, que están en diferentes partes del almacén, esto servirá para cumplir con las normativas de Instituto Nacional de Defensa Civil (INDECI).

3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento

Tabla 6. Detalle de mobiliario

	<p>Pallets de madera</p> <p>Donde se colocarán las jabas o cajas de frutas.</p>
	<p>Estantería convencional para pallets</p> <p>Nos permite almacenar una gran cantidad de referencias</p>

	<p>Transpaleta manual Es un tipo de carretilla ideal para tareas de transporte y despegue de paletas del piso hacia trayectos medianos. Es sencillo y eficaz.</p>
	<p>Montacarga Permite levantar, bajar, y mover cargas sin ningún tipo de trabajo manual, sirve para estibar y desestibar pallet.</p>

Nota. Elaboración propia.

3.4. Costo fijo de almacén

Es aquel que no varía en precio y es el que se relaciona directamente con la tarea de controlar el stock de mercadería en un espacio determinado. Dentro de los costos fijos de almacén tenemos el alquiler del almacén, los pallets a usar, el montacargas, el personal de etiquetado y empaçado, vigilancia de seguridad, útiles de oficina y los servicios básicos como el agua, la luz, el teléfono. En la tabla 7 se detalla los montos de los costos fijos de almacén.

Tabla 7. Costos fijos de almacén

Costos fijos de almacenamiento para la granadilla fresca	Cantidad	Precio unitario	Costo fijo de almacén – tiempo recepción- costo total (1 día laborado).
Alquiler de almacén	1	S/ 500.00	S/ 500.00
Pallets a usar	18	S/ 45.00	S/ 810.00
Montacarga	1	S/ 700.00	S/ 700.00
Personal de etiquetado y empaçado	10	S/ 50.00	S/ 500.00
Vigilancia de seguridad	1	S/ 100.00	S/ 100.00
Útiles de oficina	1	S/ 20.00	S/ 20.00
Servicios básicos (agua, luz y teléfono)	1	S/ 90.00	S/ 90.00
Costo fijo total			S/ 2,720.00

Nota. Elaboración propia.

El costo fijo total de almacén es de S/ 2,720.00, cabe resaltar que se analizó con mucho cuidado, los costos, puesto que estos costos no varían y se mantienen firmes.

CAPITULO IV

4.- ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO

El rotulado es primordial puesto que brinda información de nuestro producto de forma certera a nuestros compradores o consumidores finales, adicional a ello ayuda a identificar la mercadería y facilitar el manipuleo, esta puede estar impresa en el empaque o pegada a la misma; y el idioma a usar necesariamente tiene que ser la del país importador.

El etiquetado brinda toda la información necesaria acerca del producto rigiéndose a las normas y reglamentos del país destino, en este caso nos regiremos al país de EE. UU., ya que es el país que importara el producto.

4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto

INFORMACIÓN NUTRICIONAL			
Porción de 100 g.	Cantidad	Cantidad	
Agua	70,30	Carbohidratos totales	17,3
Energía (Kcal)	94,5	Carotenos (g)	1,2
Proteína (g)	2,4	Calcio (mg)	10,0
Cenizas totales (g)	2,6	Fósforo (mg)	64,4
Fibra dietética (g)	10,6	Hierro (mg)	0,9
Magnesio (mg)	29,0	Niacina (mg)	1,6
Sodio (mg)	26,0	Riboflavina	0,11
Potasio (mg)	348,0	Niacina	1,6
Vitamina B5	0,06	Vitamina A equivalente (Retinol)	48
Vitamina C (mg)	20,0	Fracción comestible	73
Acido Mítico (mg)	20,0		



4.2 Normas técnica aplicadas

- Clasificación de las normas

NF, es la marca de certificación nacional.

CE, es la marca de certificación europea. Es obligatoria para que un país pueda vender sus productos en el mercado.

Los Estadounidenses están sensibilizados con las normas; la [marca NF](#) o la certificación [ISO 9000](#) son conocidas por la gran mayoría de consumidores y empresas, en otras palabras podría decir que cuidan el medio ambiente y son conscientes, debido a ello, los colaboradores y organizaciones aprecian la garantía de calidad y seguridad en los productos y servicios. (SantanderTrade, 2021).

- **ISO 28219 2017: El etiquetado con códigos de barras también está normalizado**

Tiene como objetivo dar las normas de embalaje, etiquetado y marcado de los productos que utilizan código de barras lineales y símbolos bidimensionales y de esta manera reconocer los productos manteniendo el contenido legible, para las personas y máquinas lectoras. La ISO 28219-2017 brinda una manera para que las partes y componentes etiquetados se lean en entornos de escaneo fijos o móviles en las instalaciones de la compañía y luego los clientes los usen en su proceso de fabricación posteriores o para uso final.

No solo el mercado nacional sino también la apertura a mercados internacionales exige un proceso de etiquetado y código de barras, efectivo para establecer relaciones comerciales internacionales en un mismo idioma que garanticen la calidad y la satisfacción de las partes interesadas como clientes y entidades de asociación. (Isotools, 2021).

4.3. Proceso de rotulado

En el proceso de rotulado, nuestro producto “granadilla fresca”, cada uno será debidamente etiquetada con el nombre de nuestra empresa “”; por ser un producto fresco (fruta), solo será rotulada en medio de la granadilla con el logo de la empresa, que será el mismo nombre de la empresa.

De este modo detallamos el proceso de rotulado de nuestro producto:

- Diseñamos el logo manualmente en base al nombre de la empresa Gramil sac, para luego ver que logo será el ganador. Para luego trabajarlo en el programa correspondiente
- Se realiza el diseño del rotulado ganador en el programa Corel draw
- Se convierte el diseño en JPG
- Se manda imprimir el rotulado para el pegado correspondiente
- Se coloca el rotulado en medio de cada producto (granadilla), antes de ser empacado para su envío.

4.4. Tiempos y costos del proceso de rotulado

El tiempo que se da en el proceso del rotulado consta de 8 horas, en un solo día de manera manual por nuestros colaboradores.

Las etiquetas estarán pegadas en cada una de las granadillas frescas, que para el primer envío esta pronosticado a enviar 10 008 kg.

Por unidad cada etiquetado impreso con el nombre de nuestra empresa exportadora nos costará 0.10 céntimos.

En nuestro caso como enviaremos 10 008 kg de granadilla fresca, que es un equivalente a 51,840 granadillas frescas, nuestra inversión para el etiquetado será de S/ 5,184.00 soles.

CAPITULO V

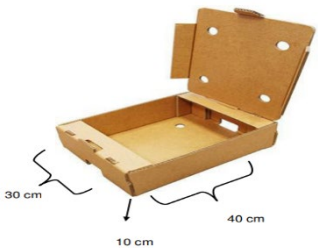
5. EMPAQUE

El empaque es el elemento esencial, cuya función es agrupar varias unidades de un mismo producto en un solo paquete. De este modo nuestro empaque seleccionado se detalla en la tabla 8.

5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado

La ficha técnica del empaque seleccionado para la exportación de granadilla fresca a EE. UU., se detalla a continuación.

Tabla 8. Ficha técnica de empaque seleccionado

Nombre del producto	Caja de cartón corrugado
Dimensiones	40*30*10 cm
Imagen	
Color	Beige
Peso	Peso de la caja 241 gr 178 gr c/u x 16 granadillas = 2,848 gr Peso con el producto 3,089 gr convirtiendo en kg 3.089 kg
Uso	Sirve como embalaje y caja, tarimas o pallets, muebles de cartón, productos para mascotas, etc.
Características	Es un material ligero, versátil y económico. Adicional a ello, protege al producto, es biodegradable y sirve para reciclar.
Composición	Son cajas hechas con fibra virgen, material realizado a partir de 3 capas de celulosa. Se compone de una combinación de dos hojas de papel llamadas “capas”.
	51,840 total de granadilla fresca 16 unidades de granadilla en cada caja

Costo total de cajas de cartón corrugadas	3,240 total de cajas de cartón corrugadas S/1.8 precio de cada caja de cartón Entonces el costo total de cajas será de S/ 5,832.00 Malla tipo red = 51,840; costará cada uno a 0.01 entonces el costo total de las mallas será S/ 518.40
--	---

Nota. Elaboración propia.

El empaque seleccionado para nuestro producto es una caja de cartón con tres capas para una mayor resistencia, adicional a ello, las granadillas estarán colocadas de manera uniforme de 16 unidades en cada caja y estarán protegidas con malla tipo red para evitar el contacto, proteger y preservar mejor la calidad del producto.

Adicional a ello, la caja de cartón corrugadas, tiene altas capacidades de protección, resistencia y flexibilidad, además de ser 100% ecológico, reutilizable y reciclable, en otras palabras, es el material idóneo para el transporte de nuestro producto.

5.2. Criterios usados para la selección de empaque

De esta manera, la empresa, opto por las cajas de cartón corrugados para el empaque de nuestro producto, adicional a ello, mencionaremos los criterios usados para la elección de este empaque:

- Se aprecia la relación que existe entre calidad y precio.
- Es un producto reciclable y biodegradable gracias al material con la que está hecho.
- Facilita el trabajo de unión de los productos.
- Es un material liviano, pero fabricado de tal forma que ofrece resistencia al peso de los productos que en el se usan.
- Permiten promocionar el mismo producto por su uso.
- Su diseño facilita el transporte y manipuleo eficaz

- Por último y lo más importante, esta formar permite tener unidades de carga paletizadas y uniformes de 100cm x 120cm lo que significa un ahorro en costo de transporte y una ayuda en el manipuleo y protección.

5.3. Proceso de empaque

En el proceso de empaque, se clasifican las granadillas según nivel de maduras y tamaño. Cada granadilla se envuelve con malla tipo red y es colocado cuidadosamente sobre la superficie de la caja de cartón corrugado. Seguidamente se cierra el cartón con la tapa para su embalaje correspondiente. Cabe resaltar que el empaque ya viene pegado con el rotulado correspondiente.

5.4. Tiempo y costo del proceso de empacado

- El tiempo que demora el proceso de empacado en cada caja es de 3 minutos
- El costo del empaque (caja de cartón) por unidad es de S/ 1.8
- El costo total del empaque es de S/ 8,654.40 soles.
- El costo de la malla tipo red será de 0.01 céntimos la unidad; entonces el costo total será de S/ 769.24; por ende, mi costo total de empacado será de S/ 7,692.40

CAPITULO VI

6. EMBALAJE

Según (Trade Helpdesk, 2012), los envases y embalajes comercializados en la unión europea dentro del cual se encuentra EE. UU., deben contener ciertos parámetros para la protección del medio ambiente y de la salud de los consumidores.

Los más importantes son:

- Los envases y embalajes deberán estar fabricados de forma tal que la presencia de sustancias nocivas y otras sustancias y materiales peligrosos en su composición sea reducida al mínimo respecto a su presencia en emisiones negativas.
- El reciclado de los materiales y la reutilización de los mismos.
- Los envases usados no deberán perjudicar de salud y seguridad de los colaboradores.

Figura 6 Referencia de nuestro embalaje




Nota. Figura extraída de (Madereria nasa, 2020). Embalaje de un producto: materiales para proteger el exterior e interior.

6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado

El embalaje está orientado hacia la protección de la mercadería y ayuda al manejo de la carga, así como la forma de unitarizarla y almacenar el producto en la etapa de exportación. Pero no necesariamente los embalajes son cajas, como en nuestro caso nuestro embalaje serán los zunchos de polipropileno; que es ideal para nuestro empaque de cajas de cartón corrugadas, ya que otorga seguridad, protección en el traslado y facilita su transporte de la mercancía.

Tabla 9. Ficha técnica de embalaje seleccionado

Nombre del embalaje	Zuncho de polipropileno
Imagen	
Material	Polipropileno
Metros	720 metros
Uso	Amarre y unión de madera, metales, bolsas, cajas y otras cargas; del mismo modo amarre y unión de carga y maquinaria para transporte terrestre o marítimo.
Características	Fija, protege, asegura y evita caída de la carga. Resistencia altas temperaturas. Fácil colocación y retiro. Se cierran con hebillas de acero y herramientas manuales o mecánicas.
Resistencia a la rotura	220 libras (ibf)

Nota. Elaboración propia

6.2. Criterios usados para la selección de embalaje

Los criterios usados para la elección de los zunchos de polipropileno son muchas, pero a continuación detallamos, del porque elegimos este embalaje:

- Son económicas
- Fija, protege, asegura, evita caída de la carga.
- Resistencia a altas temperaturas
- Fácil colocación y retiro
- Se cierran con hebillas de acero y herramientas manuales o mecánicas
- 100% utilizables
- Alta resistencia
- Excelente sellado, engrapando con máquinas manuales y semiautomáticas.

6.3. Proceso de embalaje

Para el proceso del embalaje, primeramente, se acomoda con mucho cuidado las cajas de cartón corrugadas que es nuestro empaque, seguidamente se sube las cajas encima del pallet para realizar el procedimiento respectivo que sería amarrar las cajas de cartón con 6 zunchos transversales y horizontales que darán estabilidad y 4 esquineros para fijar el cuadrante.

6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje

Los zunchos se terciarizan por medio de la empresa Solpack, quienes, en un plazo de 1 día hábil, nos entregan la cantidad solicitada, para el respectivo embalaje de nuestro producto.

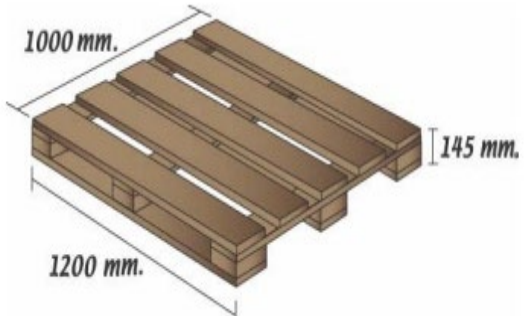
Cada zuncho nos cuesta S/ 50 soles, pero para el embalaje de las cajas necesitaremos 5 zunchos, el cual nos da como total de embalaje S/ 250.00.

CAPITULO VII

7. UNITARIZACIÓN

7.1. Ficha técnica del pallet seleccionado

Tabla 10. Ficha técnica del pallet seleccionado

Nombre	Pallet Americano
Imagen	
Dimensiones	1200*1000*145 mm
Uso	Permiten distribuir mejor las cargas en embarcaciones y vehículos de carga, facilita el transporte de la mercancía y el almacenamiento del mismo.
Características	Cuenta con 1 piso (no reversible), tiene 4 entradas y puede soportar una carga estática de 4 500 kilos. Peso aproximado: 20 kg. Carga de trabajo segura en movimiento: 1500 kg El material del pallet es de pino.
Pruebas de calidad	Resistencia a la flexión y al impacto Resistencia a la compresión
Costo de pallet (compra)	45 soles cada una

Nota. Elaboración propia

7.2 Criterios usados para la selección del pallet

Los criterios para seleccionar los *pallets* son

- Tamaño
- Coste
- Capacidad
- Material
- Ciclo de vida
- Peso y resistencia

7.3 Proceso de paletizado

Se pondrán las cajas de forma ordenadas y empiladas cubriendo el total de capacidad del *pallet* para luego ser movilizado al contenedor. Tomando en consideración el tamaño de las cajas y el tamaño que tiene un pallet universal y a además del peso que aguanta cada pallet (1,500 kg)

Pero en nuestro caso, alquilaremos un montacarga, quien se encargará de estibar los pallets al contenedor para su respectivo embarque.

7.4. Plano de estiba del pallet

Para desarrollar el plano de estiba del pallet se desarrolló el siguiente ejercicio.

Relación entre largos y anchos – pallet-caja:

$$L = 1.2 \text{ m} / 0.4 \text{ m} = 3 = 3 \text{ caja}$$

$$A = 1 \text{ m} / 0.3 \text{ m} = 3.33 = 3 \text{ caja}$$





9 cajas de base

$$\mathbf{Q \text{ pisos: } 2.25 / 0.1 = 22.5 \text{ pisos} = 22 \text{ pisos}}$$

Verificación del apilamiento: $22 \times 0.1 = 2.2$ mts.  2.35
mts

+ H pallet = 0.145 mts.

Reformulación 1 del cálculo: $21 \times 0.1 = 2.1$ mts.  2.245 mts.
H pallet = 0.145 mts.

Reformulación 2 del cálculo: $20 \times 0.1 = 2$ mts.  2.145 mts.
H pallet = 0.145 mts.

Entonces, en cada pallet entrarán 9 cajas de base x 20 pisos; por ende, en un pallet entrarán 180 cajas de granadilla.

Figura 7 Plano de estiba del pallet



Nota. Elaboración propia

7.5. Tiempos y costos del proceso de paletizado

En el siguiente cuadro se detalla los tiempos del proceso

Toma de tiempo de proceso de paletizado

Descripción	Veces	Tiempo total (Minutos)
Coger y ordenar las cajas	1	3
Embalar las cajas	1	1
Movilizar los pallets	1	3
	Total	7

Nota. Elaboración propia

- Para los costos de unitarización se requieren los siguientes costos:
 - Costo por compra de pallet 45 soles
 - Total, de pallet a usar será 18 pallet
 - Entonces el costo del pallet será de S/ 810 soles
 - El costo total de la paletización será de S/ 810.00 soles
- Tiempo de entrega de pallet 1 día.
- Tiempo de estiba por pallet 5 a 10 minutos.

CAPITULO VIII

8. CONTENEDORIZACIÓN

8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado

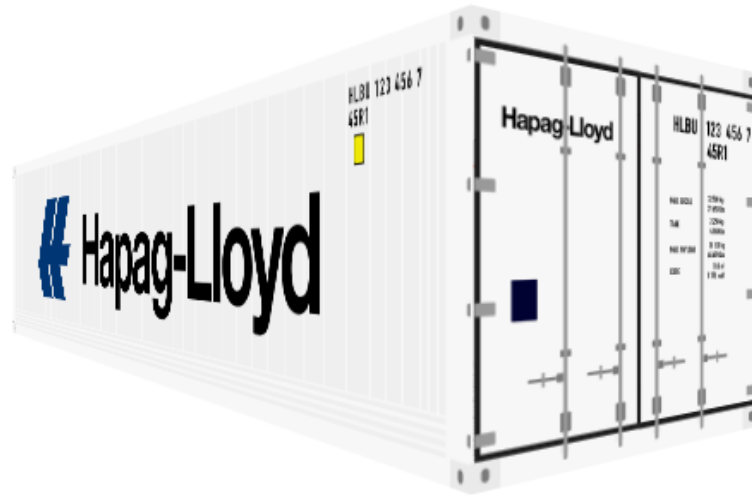
Por contenedorización se entiende un sistema de transporte de carga que usa contenedores estándar susceptibles de ser trasladados y fácilmente se pueden intercambiar entre buques, ferrocarril y camiones. Se trata de un elemento esencial de la revolución logística que cambió la manipulación de la carga en el siglo XX.

Tabla 11. *Ficha técnica contenedor seleccionado*

FICHA TECNICA CONTENEDOR REEFER 40"		
DIMENSION EXTERNA	LONGITUD	12,192
	ANCHO	2,438
	ALTURA	2,591
DIMENSION INTERNA	MEDIDAS	MILIMETROS
	LONGITUD	11,575
	ANCHO	2,285
	ALTURA	2,250
DIMENSIONES APERTURA DE LA PUERTA	MEDIDAS	MILIMETROS
	ANCHO	2,280
	ALTURA	2,200
CARACTERISTICAS	VOLUMEN	58.70 M3
	VACIO	4,500 KG
	PESO MAXIMO	30,400 KG
	TEMPERATURA	-25/+25
	CARGA	380/440V, 50/60 HZ

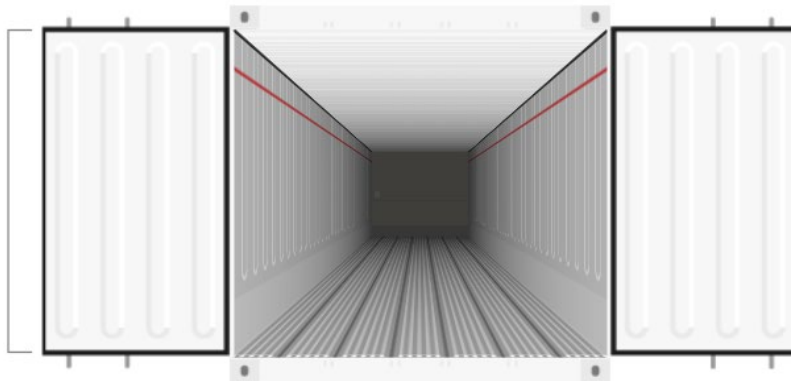
Fuente: Elaboración propia.

Figura 8 Vista Externa de Contenedor Reefer



Fuente: contenedor reefer/Imágenes/Google

Figura 9 Vista Interna de Contenedor Reefer



Fuente: contenedor reefer/Imágenes/Google

8.2. Criterios usados para la selección del contenedor.

La elección del contenedor se debe a que nuestra carga proviene de un tipo de especie mariana, es altamente perecedera, para mantener su frescura, calidad y característica debe mantener la cadena fría hasta destino.

8.3. Proceso de contenedorización

El proceso de contenedorización se basa en colocar las pallets dentro del reefer, La paletización ayuda a disminuir el manipuleo de la carga. El montacarga levanta los pallets unitarizados y los coloca en el extremo del contenedor. Con ayuda de una traspaleta se van ubicando uno a uno los pallets dentro del contenedor.

Como menciona Hapag LLoyd, "...asegura una circulación uniforme de aire alrededor del contenedor. En los casos en que la carga no cubra la totalidad del suelo, recomendamos utilizar un producto de relleno o maderas de estibar para cubrir las áreas vacías. Esto también puede utilizarse para cubrir los paneles centrales entre pálets donde haya espacios vacíos. Siempre recuerde no cargar por encima de la línea de carga roja del contenedor o más allá del final del suelo canalizado (T-floor)".

Entonces cada pallet (180 cajas x 3.089 kg.) hacen un total de 556.02 kg por pallet.

Peso del pallet sin carga: 20 kilos

Peso de los 18 pallets con las 180 cajas de granadilla: $556.02 \times 18 = 10,008$ kg

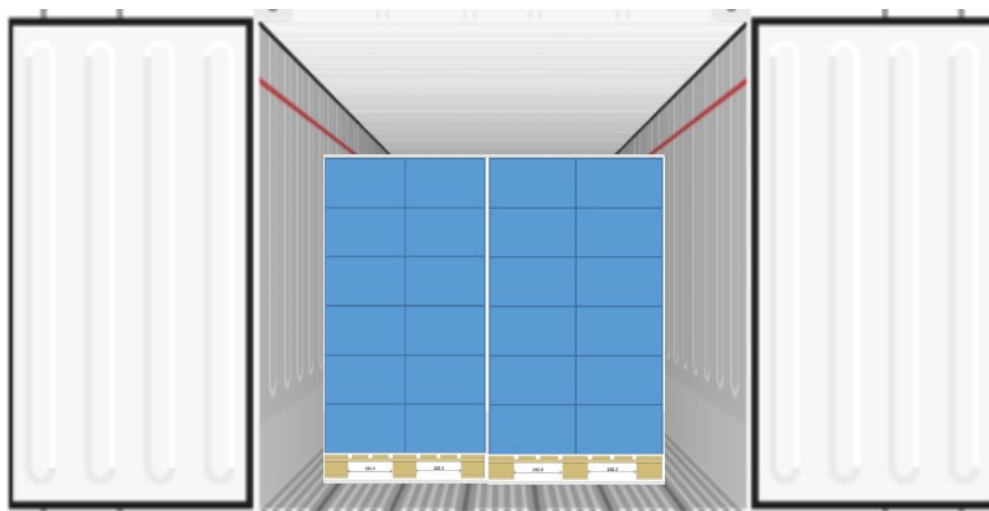
8.4. Plano de estiba del contenedor.

Figura 10 Plano de estiba del contenedor



Fuente: *Elaboración Propia*

Figura 11 Vista Frontal del contenedor



Fuente:

Elaboración Propia

8.5. Tiempos y costos del proceso de contenedorización

El proceso de contenedorización, tomando en cuenta que el tiempo de carga de 18 paletas es de 1 hora con montacarga. A la par del trabajo del montacarga, los acomodadores se encuentran dentro del contenedor para situar los pallets de forma

organizadas, según plano de contenedor. Estos costos son asumidos por el proveedor de la materia prima pues se ha tercerizado el proceso.

Costos del Proceso de Contenedorización

	Cantidad	Precio unitario	Total
Costo Montacarga (hora)	2	240.00	480.00
Costo de Personal	2	30.00	60.00
Alquiler traspaleta	1	50.00	50.00
			590.00

Fuente: elaboración propia.

CAPITULO IX

9. TRANSPORTE

El transporte en la logística es un sector muy significativo y tiene un impacto muy alto en los precios, esta relacionado al medio ambiente y el consumo de energía. El transporte juega un papel importante dentro de la cadena de suministros y la logística, se basa en los procesos de aprovisionamiento y distribución; sin embargo, éstos a la vez guardan estrecha relación con los procesos productivos y, por esa razón, no puede aislarse el transporte de la cadena logística.

9.1. Proveedores del transporte interno

a. Transportes DIOS ES AMOR S.A.C:

Es una empresa con más de 20 años de experiencia en el mercado de Transporte. (grupo Dios es Amor 2022).

Tiene altos estándares de calidad y de servicio, cumpliendo con la SEGURIDAD, PUNTUALIDAD Y CONFIANZA. Cuenta a nivel nacional con, amplios locales con la más alta tecnología, centros de distribución de carga. Cuenta con una flota moderna y equipados de última Generación, furgones cerrados, plataformas con capacidad de 2 TN hasta 30 TN. Todas sus unidades cuentan GPS a nivel nacional, tiene personal altamente capacitado quienes son su más grande activo.

Ilustración proveedores de transporte interno



Fuente: Grupo Dios es Amor (2022)

9.2. Costo de transporte interno (Inland Freight)

Tabla 12. Costo de transporte interno (inland Freight)

PROVEEDOR	ACTIVIDAD	COSTO S/.
DIOS ES AMOR	Aprovisionamiento	1000.00
Ramírez SAC	Amazonas- Callao	1500.00
TOTAL		2500.00

Fuente: Elaboración propia

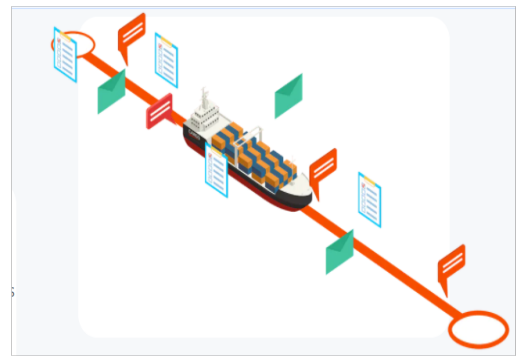
9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional

Empresa internacional: KLog.co

Reserva: mueve la caja, pallet o contenedores por vía marítima o aérea hasta el punto en destino que elijas.

Gestiona: Realiza seguimiento en tiempo real de tus embarques y centraliza en un mismo lugar las operaciones, comunicaciones y documentación.









Optimiza: Manejamos la información de todos tus embarques para generar reportería e inteligencia accionable. (app.klog.co, 2022)



Fuente: (app.klog.co, 2022)

Ademas se tiene lo siguiente:

Tabla 13. Proveedores de servicio de transporte internacional

N°	LOGO	NOMBRE	TEUs	PARTICIPACION
1		MSC - MEDITERRANEAN SHIPPINGCOMPANY	239,211	21.00%
2		HLC - HAPAG LLOYD	205,979	18.10%
3		MAE - MAERSK	165,854	14.60%
4		CCO - COSCO	120,139	10.50%
5		CMA CGM	77,357	6.80%
6		ONE- OCEAN NETWORK EXPRESS	71,304	6.30%
7		APL - AMERICAN PRESIDENT LINE	66,332	5.80%
8		AEVG - EVER GREEN	65,840	5.80%

Datos tomados de estadísticas autoridad portuaria nacional (apn).

9.4. Cotizaciones de flete marítimo

Tabla 14. Cotización de flete marítimo

AGENTE DE	MEDIO DE	UNIDAD	FLETE POR
Hapag Lloyd	Marítimo	Contenedor de 40"	US\$ 1,022 3,919.37

Nota. Elaboración propia. Fuente: (Siicex Rutas Maritimas , 2021)

CAPITULO X

10. SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

La exportación de la granadilla fresca se hará por vía marítima utilizando un contenedor reefer de 40 pies.

Las aseguradoras y pólizas de seguro estarán a cargo del importador, se entiende que la mercancía se envía bajo los términos del incoterm FOB.

10.1. Agentes de aduana

Según Sunat, en el Perú existen 321 agentes habilitados, en el puerto de Callao, Se consideró 10 agencias que se encuentran correctamente habilitadas, por Aduanas. En la tabla 16 se detallan los agentes aduaneros.

Tabla 15. Agentes aduaneros

ITEM	Código	Razón Social	Cód. Jurisdicción	Jurisdicción	Estado
1	5901	GRUPO PML S.A.C AGENTES DE ADUANAS	118	MARITIMA DEL CALLAO	HABILITADO
2	3147	SAN REMO OPERADOR LOGISTICO S.A.C.	118	MARITIMA DEL CALLAO	HABILITADO
3	0221	PALACIOS & ASOCIADOS AGENTES DE ADUANA S.A	118	MARITIMA DEL CALLAO	HABILITADO
4	0032	DHL GLOBAL FORWARDING ADUANAS PERU S.A	118	MARITIMA DEL CALLAO	HABILITADO
5	3237	NEOCORP S.A.C. AGENCIA DE ADUANA	118	MARITIMA DEL CALLAO	HABILITADO
6	3273	RF INTERNATIONAL ADUANAS S.A.C.	118	MARITIMA DEL CALLAO	HABILITADO
7	3282	BOXPOOL AGENCIA DE ADUANAS S.A.C.	118	MARITIMA DEL CALLAO	HABILITADO
8	3307	AGENCIAS UNIDAS ASOCIADAS S.A.C.	118	MARITIMA DEL CALLAO	HABILITADO
9	3494	GUILLERMO MAS SA AGENTE AFIANZ ADUANA	118	MARITIMA DEL CALLAO	HABILITADO

10	3165	AGENCIA AFIANZADA DE ADUANA J. K.M. S.A .C.	118	MARITIMA DEL CALLAO	HABILITADO
----	------	---	-----	---------------------	------------

Nota. Elaboración propia en base a consulta de agentes de Aduana. Fuente: (Sunat, s.f.).

Después de analizar, se decidió que el agente aduanero con el que trabajaremos será palacios & asociados agentes de aduana s.a., puesto que es una empresa que mantiene su liderazgo en el rubro de agenciamiento aduanero, mantienen y desarrollan un sistema de gestión de calidad, brindan un servicio de nivel de acuerdo con los estándares de la Norma ISO 9001.

Figura 12 Detalle agente de aduana seleccionado

Consulta Detalle de Agentes de Aduana	
Agente:	0221 - PALACIOS & ASOCIADOS AGENTES DE ADUANA S.A
Tipo:	AGENCIA DE ADUANA
Dirección:	JR LAMBAYEQUE No.210URB SANTA MARINA MZ.2DO DPTO. - CALLAO
Jurisdicción:	
Documento:	4 - 20426107041
Teléfono:	4652959 - 4653954
Estado:	
Representante Legal:	MARTINEZ YANQUI MIGUEL
Otra Consulta Atrás	

Nota. Figura extraída de (Sunat, Consulta de Agentes de Aduana, s.f.).






10.2. Costo de agenciamiento

El costo de agenciamiento se detalla a continuación.

- .- Emisión de B/L
- .- V°B°
- .- THC
- .- Gastos Navieros o Administrativos

10.3. Aseguradoras

Tabla 16. Aseguradoras

ENTIDAD		
	Representante	Fernando Alfredo Ríos Sarmiento
	Dirección	Calle Begonias 475 - Oficina 2, San Isidro, Lima, Lima
	Teléfono	(51-01) 411-1111
	Página web	http://www.rimac.com.pe
	Representante	Juan Carlos Puyó De Zavala
	Dirección	Calle AMADOR MERINO REYNA 267 - Oficina 402, San Isidro, Lima, Lima
	Teléfono	(51-01) 4175000
	Página web	https://www2.chubb.com/pe-es/
	Representante	Renzo Santino Calda Giurato
	Dirección	Av. 28 DE JULIO 873, Miraflores, Lima, Lima
	Teléfono	(511) 213-7373 - (511) 213-9166
	Página web	http://www.mapfre.com.pe
	Representante	Cesar Fernando Rivera Wilson
	Dirección	Calle Juan de Arona 830 - Oficina P. 6, San Isidro, Lima, Lima
	Teléfono	(511) 518-4000
	Página web	https://www.pacifico.com.pe/
	Representante	Javier David Zapata
	Dirección	Av. Rivera Navarrete 475 - Oficina 1302, Lima, Lima, Lima
	Teléfono	(511) 321 3450
	Página web	www.libertysegurosperu.com
	Descripción	Bien sea un porta contenedores, un crucero o un remolcador, cada buque tiene sus particularidades y, por consiguiente, sus propios riesgos.
	Representante	Luis Alberto Vásquez Vargas
	Dirección	Calle Francisco Masías 370, Lima, Lima, Lima
	Teléfono	(51-1) 211-0000

 <p>LA POSITIVA</p>	Página web	http://www.lapositiva.com.pe
---	-------------------	---

10.4 Póliza de seguros (cobertura y costo) tipos de seguros

Cobertura del seguro Mapfre

Riesgos Asegurados:

La presente póliza cubre al ASEGURADO contra las pérdidas y/o daños directos que sufran los bienes y/o mercancías señaladas en las condiciones particulares durante su transporte desde y hacia puertos internacionales y/o almacenes de proveedores y/o del ASEGURADO y/o depósitos particulares de aduana.

Naturaleza de los Transportes Asegurados:

Está comprometida a indemnizar al asegurado que tenga un interés asegurable en la forma y hasta el monto estipulado, por las pérdidas y/o daños que sufra a consecuencia de la realización de riesgos marítimos. Sin embargo, esta póliza podrá hacerse extensiva a la protección de riesgos no marítimos, cubiertos y amparados por las cláusulas especiales y particulares adheridas.

Medio de Transporte:

La carga asegurada será transportada en buques clasificados de acuerdo a la cláusula de clasificación adherida.

Costo del seguro Mapfre

Si el seguro fuese celebrado bajo la modalidad de declaraciones mensuales, la prima será cobrada a fin de cada mes mediante una factura por el total de cada declaración.

El asegurado pagará la prima provisional de depósito resultante de multiplicar el Movimiento Anual Estimado o el Límite Máximo Garantizado de la Póliza (según sea el caso) por la tasa correspondiente.

El costo del seguro Mapfre es de 120 USD, pero este costo será cubierto por el importador en EEUU.

10.5 Terminales de almacenamiento (Depositos Temporales)

Los Depositos Temporales o Terminales de almacenamiento, emergen de las privatizaciones de los almacenes del Estado, estas empresas reciben carga en una zona primaria aduanera donde todas las existencias están bajo potestad de la Aduana peruana.

Los servicios que estas organizaciones brindan son almacenaje aduanero, manipuleos, aforos previos, aforos físicos, fiscalizaciones, trasegados, fumigación, limpieza o lavado de contenedor, etc. (Internacional, s.f.)

En el Perú los principales terminales de almacenamiento son: DP World, APM terminals, Depositos Temporales son: Maersk Perú S.A., Enapu, Imupesa, Neptunia, Tramarsa, Ransa, Alsa, Licsa, entre otros. De esta manera como nuestro terminal de almacenamiento se optó por el terminal de almacenamiento APM terminals con dirección en Av. Contralmirante Raygada N° 111 Callao, quienes luego se encargarán del proceso de estiba y desestiba del contenedor requerido para la exportación.





CAPITULO XI

11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCION FISICA EN EL PAIS DESTINO

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

“Nueva York tiene tres aeropuertos principales: JFK (John F. Kennedy), La Guardia y Newark. Estos tres aeropuertos internacionales hacen que Nueva York sea uno de los puertos de entrada más importantes de Estados Unidos” (es.wikipedia.org, 2022).

Figura 13 Aeropuerto de JFK



Fuente: <https://contactonews.co>

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

(aulafacil.com, 2022) .El aeropuerto de Nueva York tiene una estructura moderna que ofrece el resguardo a las embarcaciones lo cual facilita rapidez en las maniobras de las mercancías así atracar al costado de muelle. Así permitir la conexión con tierra además tiene centros para almacenaje temporal de la mercadería.

Tiene 5 elementos de la estructura básico como el muelle, almacenes, silos, patios y edificios de la administración que permite las operaciones en toda el área con facilidad sea en la exportación e importación de las mercancías.

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

Muelle; es flotante en donde una embarcación se junta de costado realizando amarres y observan con cuidado para así estar seguro que se dio un buen amarre para a la embarcación.

Almacén: su estructura es techada, con espacios amplios así permite el buen almacenamiento y maniobra de la mercadería al momento de su ejecución.

Silo: tiene una estructura de forma cilíndrica y hueca así para permitir el almacenamiento de granos.

Patio: contiene una superficie muy plana y amplia, con pavimentación y tiene delimitada sus muros para facilitar el acopio y su manipulación del contenedor y las mercancías.

Edificio administrativo; su estructura es muy alta con oficinas en un ambiente muy adecuado y con equipos con tecnologías avanzadas, para que los trabajadores cumplan su gestión en un clima favorable.

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

Para el proceso de importación en Nueva York en la entrada se realiza una inspección al contenido de la mercancía, a los documentos, se verifica su clasificación arancelaria para posteriormente hacer el pago correspondiente. Se realiza el costo de


importación tomando en cuenta al precio original de compra sumando con los gastos incurridos así posteriormente al producto importado en su almacén. Tomar en cuenta que el costo de importación no tiene que ver con los gastos financieros porque es ajeno al valor real de la mercadería importada.

11.5. Requisitos para importar muestras sin valor comercial

- a. Manifiestar la entrada de las mercancías y tener el permiso correspondiente para la entrega inmediata.
- b. Tener evidencias sobre el derecho de entrada de las mercancías.
- c. Contar con la factura comercial.
- d. Tener los requisitos especiales de factura comercial por producto.

11.6. Datos de proveedores de servicios logísticos de Nueva York

- Logistics Service
- JF COLLECTION Services
- Retail Logistics Group

	
Nombre del Proveedor:	National Retail Systems, Inc.
Industria:	Transporte de Carga General, Otras Actividades de Apoyo al Transporte, Transporte en Camiones, Transporte y almacenamiento.
Dirección:	125 Chubb Ave Lyndhurst, NJ, 07071-3504 Estados Unidos
Teléfono:	(201) 330-1900
Correo electrónico:	custserv@nrsonline.com
Sitio web:	http://www.nationalretailsystems.com/

Fuente: elaboración propia

CAPITULO XII

12.DISTRIBUCION

12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor.

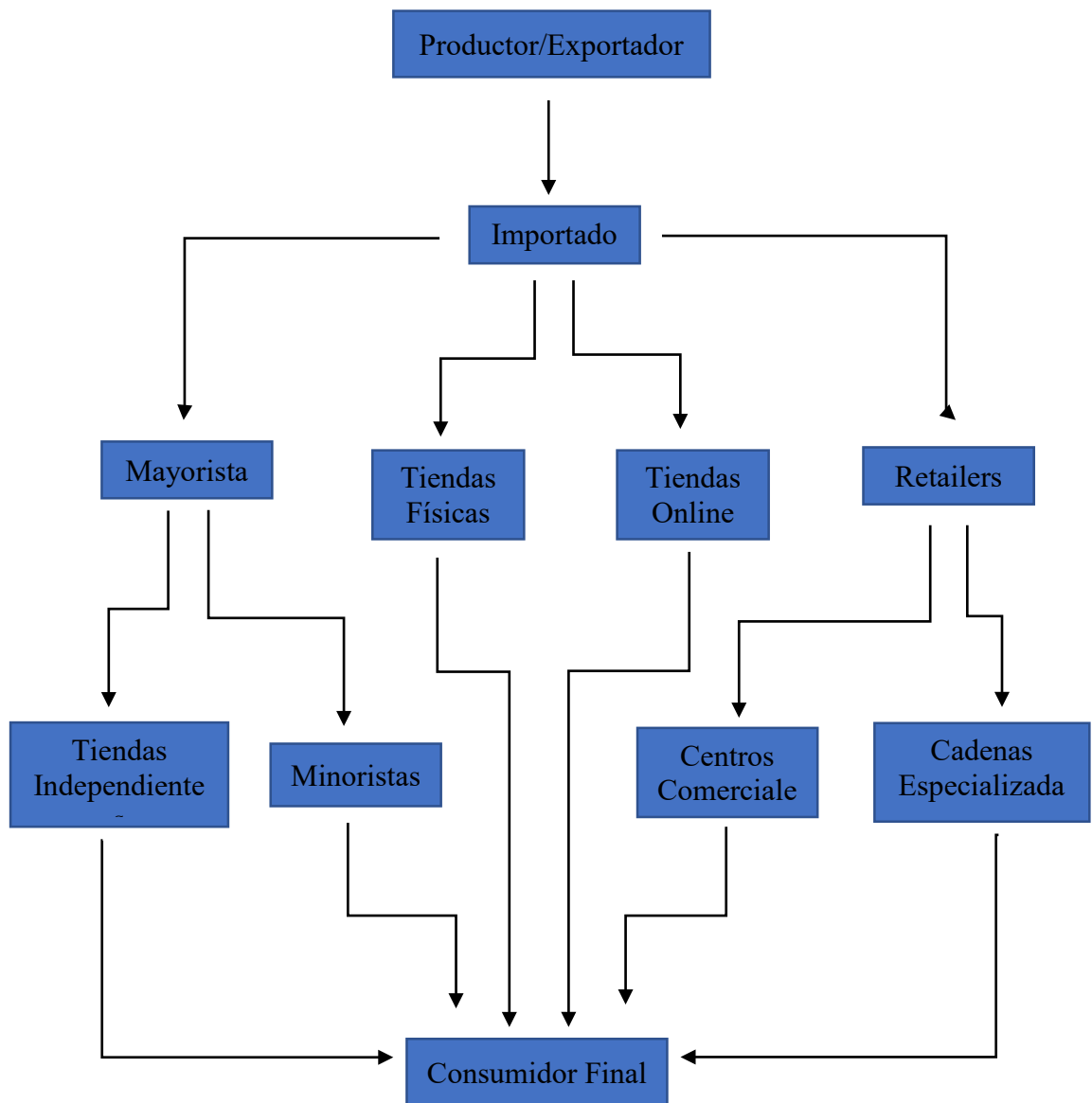
El mapeo de la secuencia comercial de distribución del producto para que llegue al consumidor final consiste en 3 pasos:

1. El exportador o productor adquiere la materia prima de su proveedor previamente seleccionado (en este caso las telas de algodón), teniendo en cuenta las características especificadas para realizar el producto final.
2. El siguiente paso es el proceso de producción, el cual, en este caso consiste en una vez obtenida la materia prima se realiza el proceso de corte, ensamblado, costura, remallado y colocación de accesorios finales. Obteniendo el producto final el cual estará listo para exportar una vez haya pasado por el proceso de embalaje y paletizado.
3. El último paso es la entrega del cargamento al importador y este lo distribuye a través de 3 formas:

- La primera serían los mayoristas y distribuidores. Los cuales se encargan de llevar los productos a los minoristas, tiendas independientes, tiendas online y estos al consumidor final.
- La segunda sería a través de las propias tiendas del importador, ya sean tiendas físicas o tiendas online, las cuales actualmente debido a las restricciones por pandemia están siendo más utilizadas, al ser una nueva forma de distribución más directa y rápida con los clientes, ya que en este tipo de tiendas los mismos clientes pueden escoger con mayor facilidad sus productos y algunos vendedores incluyen el delivery gratis en las compras como un valor agregado.
- Y por último los retailers, o minoristas, los cuales se encargan de enviar el producto a los centros comerciales, grandes almacenes, tiendas online y las distintas cadenas especializadas las cuales llevan al consumidor final el producto.

Este proceso se aprecia de una mejor forma a continuación en el siguiente cuadro.

Figura 14 Mapeo secuencia comercial



a) Productor/Exportador

Es el que se encarga de vender la mercadería al importador (comprador) de un país y tiene como objetivo principal establecer un contrato de compra y venta con el importador para que el producto llegue sin ninguna dificultad al país de destino.

b) Importador

Es el encargado de introducir un producto de un país a otro y en el proceso de distribución comercial tiene como objetivo vender el producto al consumidor final a través de los diferentes intermediarios comerciales como son: los food service, los retailers y en los últimos años las tiendas online.

c) Mayorista

Los Mayoristas vienen a ser básicamente los distribuidores comerciales. Los distribuidores se encargan de vender el producto en tiendas independientes del mercado local y de comercializar el producto en cantidad a los minoristas del mercado local, tiendas independientes y tiendas online.

d) Retailers

Los retailers son los distribuidores minoristas, es la empresa comercial o persona en régimen de autónomo que vende los productos al consumidor final. Son lo último en el eslabón del canal de distribución, el que está en contacto con el mercado. Se encargan de llevar el producto a los supermercados o cadenas especializadas.

e) Tiendas online

Las tiendas online son un nuevo segmento de comercialización, ya que en los últimos años debido a la pandemia mundial la demanda de productos a través de este tipo de tiendas ha ido en alza. El atractivo de ver los productos a través

de la comodidad de su hogar, y el poder elegir el producto entre gustos y preferencias del consumidor ha hecho que esta distribución sea una forma más fácil y rápida de comercializar los productos con el consumidor final

f) Consumidor final

Es la base principal del proceso de comercialización ya que es la persona que utilizará el producto en base a sus gustos y preferencias.

12.2. Identificación y descripción de canales de distribución.

Los canales de distribución son el camino a través del cual el producto se transfiere desde el lugar donde se produce, hasta el cliente o consumidor final. Se puede transferir de forma directa e indirecta.

Se puede llegar a los canales directos, cuando el fabricante suministra los bienes directamente al consumidor final y no utiliza personas como intermediarios. Aquí las funciones de comercialización son llevadas a cabo por el mismo fabricante.

Si un fabricante vende los bienes a los consumidores a través de uno o más intermediarios, se denomina distribución indirecta. Sus funciones son de compra, venta, transporte y almacenamiento, son llevadas a cabo por los mismos intermediarios.

Hay 3 tipos principales de canales de distribución, los cuales son:

- **Canal directo:** Como lo mencionamos anteriormente, es aquí cuando el fabricante entrega los productos directamente a los consumidores.

En esta etapa, los canales de distribución realizan todas las funciones de comercialización ellos mismo. Es decir, no existe ningún intermediario involucrado y el fabricante intenta llegar a los consumidores a través de:

- Con su propias tiendas de venta al por menor
- Venta a puerta fría
- Por currier
- Venta directamente desde la empresa o negocio.

El vínculo entre el fabricante y el consumidor parece ser, sin duda, un método sencillo y de bajo costo de los canales de distribución, pero no es viable para la venta o comercialización de un gran número de bienes de consumo.

- **Canal indirecto corto:** El canal indirecto también se denomina canal de distribución exclusiva.

Puede definirse como la comercialización de los bienes primero al minorista, que a su vez lo venda a los consumidores de forma directa.

Este método es más eficaz en distribución de productos y se utiliza eficazmente para la promoción de ropa, máquinas, automóviles, muebles, etc. Al aplicar este tipo de canal, consigues:

- Mejor control de los productos.
- Rápida gestión/eliminación de los productos.
- Gastos de venta menores.
- Capacitación a los vendedores
- Feet Back.

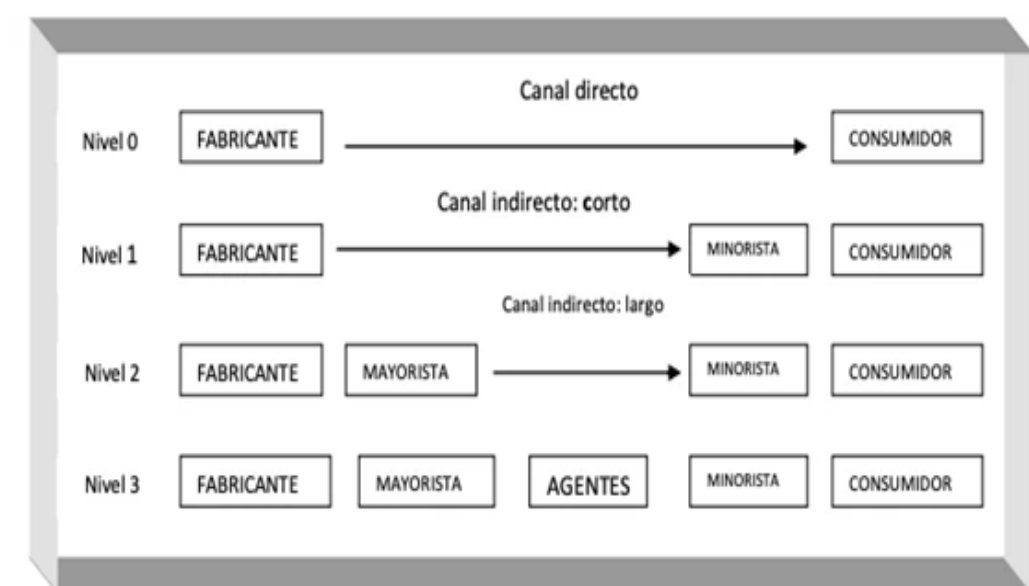
- **Canal indirecto largo:** La comercialización a través de mayoristas es una de las formas de distribución más utilizadas en todo el mundo.

Estos canales permiten al fabricante vender sus productos en lotes, a un grupo de mayoristas seleccionados, que los venden a los minoristas, quienes a su vez venden los productos a los consumidores.

El mayorista, se encarga de actuar como intermediario, asumiendo riesgos, designando minoristas fiables, proporcionando mercancías tanto en efectivo como a crédito y, de este modo, se comercializa en un amplio mercado.

Estos tipos de canales de distribución son eficaces para la promoción de medicinas, equipo de informática, tabaco, juguetes, alimentos, etc.

Figura 15 Canales de distribución



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

El canal con mayor impulso comercial para exportar nuestro producto es el canal indirecto largo, ya que el importador al tener nuestro producto en el país de destino venderá a los minoristas las cantidades que necesiten, a su vez venderá a los clientes de forma directa.

En este canal la distribución es eficaz, para que se pueda comercializar nuestro producto, ya que con él se podrá tener un mejor control de suministro de los productos, una rápida gestión en las ventas de los productos hacia los consumidores, además que genera menores gastos de venta y una retroalimentación rápida, la cual ayuda tanto al importador como el exportador a llevar una mejor gestión de la logística de distribución.

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

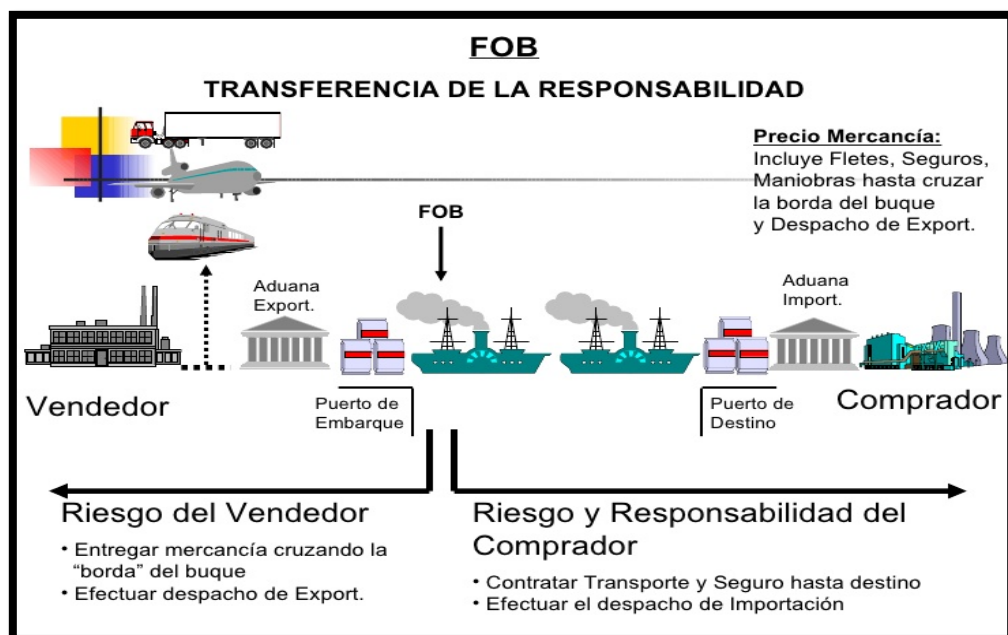
Para poder identificar y cuantificar las responsabilidades del importador y del exportador se tiene en cuenta el contrato de compra – venta internacional, el cual será firmado por ambas partes debidamente leído, en este contrato se describen los siguientes puntos:

1. **Objeto del contrato**: en él se describe el tipo de mercancía, la cantidad, calidad y especificaciones de la mercadería que se exportara.

2. **Precio:** en este punto se especifica el precio de la mercadería descrita en el punto anterior, también se señala el monto y la moneda pactada.
3. **Condiciones de entrega:** en este punto se especifica los términos de entrega pactados por ambas partes de acuerdo con el INCOTERM que se utilizara para la entrega de la mercancía.

El incoterm a utilizar es el FOB

Figura 16 Incoterm fob



4. **Tiempo de entrega:** en este punto se especifica la fecha o periodo de entrega de la mercadería por parte del vendedor, ya sea en 60, 90 o 120 días.
5. **Forma de entrega:** en este punto se detalla la forma del embalaje y la expedición (acondicionamiento de los productos que salen de almacén) de la mercadería. Además de la forma de transporte (marítima, aérea, terrestre o multimodal) y la empresa transportista que se encargara de llevar la carga.
6. **Inspección de los bienes:** en este punto se señala si antes o después del embarque y el lugar donde se realizara la inspección de la mercadería.

7. **Condiciones de pago**: en este punto se detalla la forma de pago, el plazo de pago, el medio de pago, los gastos bancarios, y algunas condiciones especiales sobre la modalidad convenida.
8. **Documentos**: en este punto se realiza el envío de los documentos por el vendedor de acuerdo a las condiciones pactadas entre vendedor y comprador.
9. **Resolución del contrato**: en esta parte queda estipulado que pueden resolver el contrato si se produce alguna falta de las obligaciones estipuladas en el contrato.
10. **Responsabilidad en la demora**: en esta parte se hace referencia al porcentaje a pagar sobre el precio de la mercadería, en el caso que se haya modificado el tiempo de entrega estipulado en el contrato.
11. **Ley Aplicable**: en este punto se señala el país de la ley aplicable o de ser el caso, la convención de las naciones unidas sobre compra - venta internacional.
12. **Solución de Controversias**: en esta parte señala que las partes se someten al arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional, a cuyas normas y procedimiento se someten de manera voluntaria.

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

Las perspectivas esperadas por los actores de los canales de distribución y comercialización son las siguientes:

- **Exportador:** las expectativas que tenemos en mente con nuestro producto es que toda la mercancía que vamos a exportar llegue al país de destino en buenas condiciones, con el fin de que el importador que se encargara de la distribución de la mercancía llegue a vender toda la mercancía, generando utilidades para cada uno de los participantes.
- **Importador/Distribuidor:** las expectativas del importador recaen en que se pueda vender a los o minoristas toda la mercancía importada, esperando que la mercancía adquiera relevancia en el mercado local, generando una amplia demanda y por lo tanto más utilidades para todos.
- **Minoristas (tiendas):** las expectativas de los minoristas recaen en que la mercancía que se va a comenzar a vender en sus locales, ya sea en forma física o virtual (a través de sus páginas web) sea comprada por los clientes en su mayoría un 90%, y también que generen un atractivo para la mayoría de sus clientes, con el fin de que la demanda de esta mercancía crezca y así se logre generar mas pedidos y por lo tanto mas ganancias.
- **Consumidor final:** las expectativas del consumidor final en su mayoría es que el producto que van a comprar satisfaga sus necesidades tanto económicas como de gustos y preferencias, por tal razón es importante para el consumidor el precio y la calidad del producto.

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

Como se sabe el nicho de mercado donde será comercializado el producto, es Nueva York. A continuación, podemos encontrar ciertas tendencias las cuales son óptimas y responsables de que se eligiera a esta ciudad como el principal destino de exportación para nuestro producto:

- a) New York es una de las ciudades con más población de Estados Unidos, ya que se compone de 5 distritos (Bronx, Brooklyn, Manhattan, Queens y Staten Island) con una población de más de 8,4 millones. Esta información hace que el mercado de New York tenga una elevada cantidad de consumidores para el producto final.
- b) Otro punto a favor de la ciudad de New York es que este estado es uno de los principales centros comerciales a nivel mundial y el más grande en Estados Unidos. Esto hace que la ciudad sea idónea para la comercialización de nuestro producto ya que en ella se realizan muchísimas ferias de productos nuevos que quieren entrar al país, y que mejor manera de hacerlo a través de estas mismas.
- c) Por último, New York posee el mayor sistema portuario de los Estados Unidos, es el más extenso de la costa este de los Estados Unidos y el tercero más extenso del país, lo que hace que el proceso de exportación

tenga el menos riesgo posible y siendo un destino de mucho interés comercial.

CAPITULO XIII

13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACION

Tabla 17. Matriz de costos de exportación

T.C.

3.8

Componentes del costo	Cantidad	Precio Unitario	Importe S/	Importe \$
A. Costo de Adquisición				
Granadilla Fresca (kg)	10008	S/3.50	S/35,028.00	\$9,217.89
B. Costo fijo de almacén				
Costos fijos de almacén		S/2,720.00	S/2,720.00	\$715.79
C. Costo de rotulado y empaçado				
Cajas de cartón 40 x 30 x 10 mm	3240	S/1.80	S/5,832.00	\$1,534.74
Malla tipo red	51840	S/0.01	S/518.40	\$136.42
Etiqueta del producto	51840	S/0.10	S/5,184.00	\$1,364.21
D. Transporte				
Flete de lamChacra al almacen				
Flete terrestre interno del almacen al depósito temporal (X kilo)	10008	S/0.50	S/5,004.00	\$1,316.84
E. Costo de embalaje y paletización				
Costo de embalaje	5	S/50.00	S/250.00	\$65.79
Costo de paletización (18 palets)	18	S/45.00	S/810.00	\$213.16
Estiba de Contenedor	1	S/590.00	S/590.00	\$155.26
F. Costos de exportación				
Certificado de origen	1	S/45.00	S/45.00	\$11.84
Certificado fitosanitario	1	S/150.00	S/150.00	\$39.47
Carga y estiba al contenedor	1	S/370.00	S/370.00	\$97.37
Agente de aduanas	1	S/500.00	S/500.00	\$131.58
Emision B/L	1	S/103.00	S/103.00	\$27.11
Derecho de embarque (pago al puerto)	1	S/400.00	S/400.00	\$105.26

Vistos buenos		S/370.00	S/370.00	\$97.37
Depósito temporal	1	S/1,400.00	S/1,400.00	\$368.42
Courrier (documentos para enviar al cliente destino)	1	S/150.00	S/150.00	\$39.47
Gastos administrativos		S/300.00	S/300.00	\$78.95
Costo total			S/65,274.04	\$17,184.74
UTILIDAD			S/48,678.91	\$12,810.24
TOTAL			S/113,952.95	\$29,994.98

Nota. Elaboración propia.

CONCLUSIONES

1. Con el desarrollo del presente trabajo de suficiencia, se confirma que la granadilla fresca por sus múltiples beneficios es un producto para exportación que se requiere con mayor demanda y es muy rentable. Actualmente en el Perú se siembra con mayor eficiencia por las asociaciones de familia en diferentes partes a nivel nacional.
2. Para la maximización de la producción se necesita una buena distribución y localización.
3. La etiqueta, es una de las maneras más sencillas y prácticas para ser reconocidos en el mercado, es por ello que nuestra etiqueta fue realizada con el nombre Granadillas del Valle
4. El empaque y embalaje son herramientas muy esenciales que otorgan seguridad, protección en el traslado y facilitan el transporte de las mercancías.
5. El pallet y contenedor es muy necesario para un correcto transporte de los productos, y son muy necesarias para la exportación.

6. La distribución, es el proceso que ejecuta el exportador para colocar su producto en el mercado internacional, pues es muy necesario e importante para la venta de las mercancías.

RECOMENDACIONES

1. Se recomienda, tener como habito comer todos los días una granadilla fresca, porque cura de manera natural muchas enfermedades. Adicional a ello, las organizaciones o ministerios del Perú, deben de trabajar de la mano con todos los pequeños pobladores encargados de la siembra de este producto, dándoles capacitaciones y conferencias, para un buen manejo en las prácticas agrícolas.
2. Toda empresa u organización debe de tener espacios establecidos de manera óptima y correcta, para que los colaboradores se sientan cómodos laborando.
3. Se recomienda que las etiquetas se realicen con sus propios logos y/o marcas de la empresa, para que los consumidores nos reconozcan por nosotros mismos.
4. Es muy importante seleccionar el empaque y embalaje de acorde con el producto que se va a exportar, porque de esta manera se evitará pérdidas o daños de los productos en el camino.

5. Si se desea exportar de manera marítima, se debe de seleccionar el pallet y contenedor óptimo para el transporte de los productos, y así estos lleguen en buen estado y con buena presentación.
6. Para una excelente distribución se debe de trabajar con una cartera de clientes las cuales se deberán de contactar y dar seguimiento para lograr éxito en la exportación y así el producto se venda más rápido.
7. Se recomienda analizar si el producto a exportar es rentable, como en nuestro caso, estamos enviando 10008 kilos a EE.UU a un precio de ??

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. AupaTrans Transporte Internacional. (18 de Diciembre de 2019). *NU Transporte internacional* . Obtenido de <https://aupatrans.com/contenedores-refrigerados/>
2. Aceprogra. (2020). *Asociacion central de productores de granadillas especiales de la provincia de Oxapampa* . Obtenido de <https://aceprogragranadill.wixsite.com/misitio-1>
3. Andina. (26 de Abril de 2021). Día de la Granadilla: productores de Cajamarca triplicaron producción de esta fruta. *Gracias al Plan de Negocio del Programa Agroideas del Midagri*.
4. Course Hero. (s.f.). *Perfil_Logistico_Francia.pdf*. Obtenido de <https://www.coursehero.com/file/63075632/Perfil-Logistico-Franciapdf/>
5. Enciclopedia Económica . (2022). *Aprovisionamiento* . Lima: Editorial Grudemi (2021).
Fruverfresh. (s.f.). *Fruverfresh*.
6. Internacional, A. y. (s.f.). *Sacex consulting*. Obtenido de <https://www.sacexconsulting.es/terminales-de-almacenamiento-en-peru>
7. invest, H. (s.f.). *HUB*. Obtenido de <https://es.invest-hub.org/transporte-maritimo-en-francia>

8. Isotools. (10 de Junio de 2021). *ISOTOOLS*. Fuente: <https://www.isotools.org/2021/06/10/iso-28219-2017-el-etiquetado-con-codigos-de-barras-tambien-esta-normalizado/#:~:text=La%20ISO%2028219%202017%20brinda,posteriores%20o%20para%20uso%20final>.
9. JM Proyectos & Logística E.I.R.L. (20 de Enero de 2021). *JM Proyectos y logística*. Obtenido de <https://www.jmproyectosylogistica.com/>
10. Ifcmanagement. (Marzo de 2005). Fuente: *Puerto de Le havre*. Obtenido de <http://ifcmanagement.net/espanol/comercio/pah.htm>
11. (2019). *Lista de aeropuertos en el Perú*. Lima.
12. logístico, P. (20 de Julio de 2017). *perfil-logistico-sector-vestimenta-francia-2017.pdf*. Obtenido de <https://recursos.exportemos.pe/perfil-logistico-sector-vestimenta-francia-2017.pdf>
13. Lopez, B. (s.f.). Fuente: *Ingeniería industrial*. Obtenido de <https://www.ingenieriaindustrialonline.com/gestion-de-almacenes/disenoy-layout-de-almacenes-y-centros-de-distribucion/>
14. López, B. S. (24 de Julio de 2019). *Ingeniería industrial*. Obtenido de <https://www.ingenieriaindustrialonline.com/gestion-de-almacenes/disenoy-layout-de-almacenes-y-centros-de-distribucion/>
15. Madereria nasa. (27 de Noviembre de 2020). *Embalaje de un producto: materiales para proteger el exterior e interior*. Obtenido de <https://www.madererianasa.com.mx/embalaje-de-un-producto/>
16. Marcelo, L. F. (2014). *Análisis y Propuestas de Mejora de Sistema de Gestión de Almacenes de un Operador Logístico*. Lima: PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ.
17. Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2021). *Plan de desarrollo del mercado*. Peru: Promperú.
18. Molina, J. C. (2019). *FACTORES DE COMPETITIVIDAD EN LA CADENA PRODUCTIVA DE GRANADILLA (Passiflora ligularis Juss) EN SANTA TERESA, LA CONVENCION, CUSCO*. Lima: Universidad Nacional Agraria La Molina.
19. Orkos. (5 de JUNIO de 2020). *LISTCOMPANY.NET*. Obtenido de https://www.listcompany.org/Orkos_Sas_Info.html
20. Oxapampa Green Passion. (20 de Junio de 2019). *Oxapampa Green Passion*. Obtenido de <https://oxapampa-green-passion.negocio.site/>
21. Promoción de turismo, inversión y exportaciones. (13 de Abril de 2012). *Slideshare*. Obtenido de <https://es.slideshare.net/pasante/perfil-francia-13166241>
22. Promperú. (2017). *Perfil logístico: Francia*. Lima: Prom Perú.

23. Promperú. (2017). *Perfil Logístico-Francia*. Lima.
24. Retana, M. d. (2003). *MANUAL PRÁCTICO PARA LA PRODUCCIÓN, COSECHA Y MANEJO POSCOSECHA DEL CULTIVO DE GRANADILLA*. San José: Universidad de Costa Rica.
25. Ssiicex. (21 de Diciembre de 2021). *Siicex*. Obtenido de <https://rutasmaritimas.promperu.gob.pe/itinerario?prutamaestra=null,7>
26. Siicex Rutas Maritimas . (21 de Diciembre de 2021). *Siicex*. Obtenido de <https://rutasmaritimas.promperu.gob.pe/>
27. Sunat. (31 de Diciembre de 2010). *Sunat*. Obtenido de <http://www.aduanet.gob.pe/itarancel/arancelS01Alias>
28. Sunat. (s.f.). *Consulta de Agentes de Aduana*. Obtenido de <http://www.aduanet.gob.pe/cl-ad-itconsulagen/ConsultaOperadorServlet>
29. Sunat. (s.f.). *Consulta de Agentes de Aduana*. Obtenido de <http://www.aduanet.gob.pe/cl-ad-itconsulagen/ConsultaOperadorServlet>
30. Trade Helpdesk. (2012).
31. Universidad del Pacífico. (2001). *Seminario de Agro Negocios*. Lima: universidad del pacífico.
32. Vásquez Villacis Nancy, S. S. (2019). *Análisis de la legislación y normativa de la Unión Europea sobre el empaque, embalaje y etiquetado para la exportación*. Ecuador: Universidad Laica Vicente Rocafuerte.
33. Wikipedia. (18 de Agosto de 2021). *Wikipedia*. Obtenido de https://es.wikipedia.org/wiki/Puerto_del_Callao

ANEXOS



Asegurado: ZAJUR SAC
Comedor: MARICLAUDIA NOVQA B
Ramo: Transporte Marítimo - Importaciones
Moneda: Dólares Americanos
Tipo de Cambio: S/ 4.00
Cotización: 17/03/2022 Válida hasta: 1/04/2022

Tipo: Seguro Individual de Transportes (Importación).

Asegurado: ZAJUR SAC

Materia Asegurada: BODY'S DE BEBE

Embalaje: EL ADECUADO

Base de Valorización:

Todos los bienes asegurados bajo esta póliza contemplarán una suma asegurada equivalente a lo siguiente:

Según Factura comercial

Suma Asegurada: US\$ 75,000.00

Radio de Acción:

Desde: MUELLE DEL CALLAO

Hasta: NUEVA YORK

Fecha de Salida:

21/03/2022

Medios de Transporte:

Marítimo: Buques clasificados según cláusula de la clasificación del Instituto (CL.354).

Coberturas y Cláusulas:

Cláusulas Generales de Contratación.

Condiciones Generales de Seguro de Transporte de Importación y exportación.

Cláusula del Instituto para Cargamentos (A).

Cláusula del Instituto para Guerra (Cargamentos).

Cláusula de exclusión de contaminación radioactiva.

Cláusula del Instituto. Cancelación del Riesgo de Guerra (Cargamentos).

Cláusula de Clasificación del Instituto.

Cláusula de procedimientos en el evento de daño o pérdida; responsabilidad de transportistas, depositarios y otros terceros.

Cláusula del Instituto para Huelgas (Cargamentos).

LMA5394 - EXCLUSIÓN DE ENFERMEDADES TRANSMISIBLES



Excluyendo:

Daños causados a la mercadería asegurada como consecuencia de choques contra puentes y/o túneles (por exceder los límites máximos de altura permitida, por cada puente y/o túnel).

Pérdidas y/o daños por herrumbre, oxidación, decoloración a no ser que sea causado por daño por agua de mar habiéndose comprobado que este fue causado durante travesía marítima.

Tasas:

0.18%

Prima Neta:

US\$ 135.00

La prima incluye los recargos por las coberturas adicionales de guerra y huelgas.

Deducible:

1.00% (Por ciento) de la suma asegurada, mínimo US\$ 200.00

Excepto para robo y asalto: 15% (Por ciento) del monto indemnizable, mínimo US\$ 750.00

LMA5394 - EXCLUSIÓN DE ENFERMEDADES TRANSMISIBLES

1. No obstante cualquier disposición en contrario en el presente contrato de seguro, el presente contrato de seguro excluye cualquier pérdida, daño, responsabilidad, reclamación, coste o gasto de cualquier naturaleza, directa o indirectamente causado por, contribuido por, resultante de, derivado de, o en relación con una enfermedad transmisible o el temor o la amenaza (ya sea real o percibida) de una enfermedad transmisible, independientemente de cualquier otra causa o evento que contribuya de forma concurrente o en cualquier otra secuencia de la misma.

2. En el presente documento, por enfermedad transmisible se entiende cualquier enfermedad que pueda transmitirse por medio de cualquier sustancia o agente de cualquier organismo a otro organismo donde:
 1. La sustancia o agente incluye, pero no se limita a, un virus, una bacteria, un parásito u otro organismo o cualquier variación del mismo, ya sea que se considere vivo o no, y
 2. El método de transmisión, ya sea directo o indirecto, incluye, pero no se limita a la transmisión por aire, la transmisión de fluidos corporales, la transmisión desde o hacia cualquier superficie u objeto, sólido, líquido o gaseoso o entre organismos, y
 3. La enfermedad, la sustancia o el agente pueden causar o amenazar con causar daños a la salud o al bienestar de las personas, o pueden causar o amenazar con causar daños, deterioro, pérdida de valor, comerciabilidad o pérdida de uso de los bienes.

En caso de inconsistencia con su original en inglés, la versión inglesa prevalecerá.

Garantía para Transporte Terrestre dentro de Importación:

Aplicables a todo tipo de transporte terrestre y principalmente para los traslados terrestres desde el puerto hasta los almacenes de aduana y/o almacenes finales del asegurado.

Vehículos de propiedad del asegurado y/o de propiedad de Empresas de Transportes de carga legalmente constituidas, que se encuentren debidamente autorizadas para operar como tales, en vehículos debidamente acondicionados y en buen estado de funcionamiento, conducidos por personas que cuenten con la licencia adecuada para las unidades que conducen.



Queda entendido y convenido que tanto la Empresa de Transportes así como los vehículos que transporten la mercadería asegurada deberán estar inscritos en los registros del Ministerio de Transportes y Comunicaciones y deberán cumplir con todos los reglamentos, leyes, normas y cualquier otro dispositivo dictado por las autoridades competentes en cuanto al transporte terrestre se refiere.

Sujeto a que el transportista contratado por el asegurado y/o operador logístico y/o agente de aduanas, realice los traslados en vehículos propios. Se excluye la Sub-contratación de transportistas, salvo que la empresa sub-contratada realice el traslado en vehículo propio y cumpla con las demás garantías insertas en la presente póliza.

En todo momento el vehículo transportador deberá de contar con chofer mas un ayudante, desde que sale del almacén o local de origen, hasta su ingreso en el local de destino final.

Sujeto a que durante el traslado de la mercadería, esta no deberá pernoctar en almacenes transitorios.

El vehículo transportador deberá de contar con un sistema de rastreo o localización satelital "GPS" operativo y deberán ser constantemente monitoreados durante el traslado de la mercadería, a fin de detectar cualquier desvío de la ruta pre establecida.

Condiciones Especiales:

Condición Especial para Mercadería Usada:

La cobertura otorgada bajo la presente póliza ha sido otorgada considerando que las mercaderías descritas es nueva y de primer uso, si por el contrario se trata de mercadería usada, refaccionada o reacondicionados, los riesgos cubiertos automáticamente quedaran reducidos bajo la cláusula del instituto para cargamentos (C).

Condición especial:

Ley aplicable: El presente contrato se interpretará de acuerdo con las leyes de la República del Perú. Queda por tanto sin efecto toda mención a la ley y/o práctica extranjera.

Nota:

La presente cotización tiene una validez de 15 días calendario desde recibida la propuesta, y se encuentra sujeta a:

- No deterioro de la siniestralidad hasta la fecha de inicio de vigencia de la póliza.

LA PRESENTE ES UNA COTIZACIÓN Y COMO TAL NO ES OTORGAMIENTO DE COBERTURA