



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE AGUAYMANTO HACIA EL
ESTADO DE MIAMI, ESTADOS UNIDOS COMERCIALIZADO POR LA
EMPRESA S&F PERÚ, ANDAHUAYLAS”**

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

PRESENTADO POR

Bach. SARMIENTO FUENTES, JAKELIN ANDREA
<https://orcid.org/0000-0002-1590-0146>

ASESOR

Mg. BOZA MUÑOZ, JOAN CARLOS
<https://orcid.org/0000-0002-8461-1612>

**ANDAHUAYLAS – PERÚ
2022**

TSP - PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE AGUAYMANTO HACIA EL ESTADO DE MIAMI, ESTADOS UNIDOS COMERCIALIZADO POR LA EMPRESA S&F PERÚ, ANDAHUAYLAS

INFORME DE ORIGINALIDAD

15%

INDICE DE SIMILITUD

11%

FUENTES DE INTERNET

0%

PUBLICACIONES

13%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	Submitted to Universidad Alas Peruanas Trabajo del estudiante	12%
2	repositorio.uap.edu.pe Fuente de Internet	1%
3	pdfcookie.com Fuente de Internet	<1%
4	es.scribd.com Fuente de Internet	<1%
5	Submitted to Instituto Superior de Artes, Ciencias y Comunicación IACC Trabajo del estudiante	<1%
6	repositorio.uti.edu.ec Fuente de Internet	<1%
7	vsip.info Fuente de Internet	<1%
8	Submitted to Universidad San Ignacio de Loyola	<1%

9 Submitted to Saint Mary School Costa Rica <1 %
Trabajo del estudiante

10 Submitted to upec <1 %
Trabajo del estudiante

11 dokumen.pub <1 %
Fuente de Internet

12 brainly.lat <1 %
Fuente de Internet

13 1library.co <1 %
Fuente de Internet

14 ddd.uab.cat <1 %
Fuente de Internet

15 es.slideshare.net <1 %
Fuente de Internet

16 issuu.com <1 %
Fuente de Internet

17 renati.sunedu.gob.pe <1 %
Fuente de Internet

18 repositorio.uis.edu.co <1 %
Fuente de Internet

19 www.chova.com <1 %
Fuente de Internet

20 www.coursehero.com

Fuente de Internet

<1 %

21

www.elcorreogallego.es

Fuente de Internet

<1 %

22

doku.pub

Fuente de Internet

<1 %

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias

Apagado

Excluir bibliografía

Activo

DEDICATORIA

La ejecución del proyecto de exportación me demando esfuerzo y se lo dedico a Dios, de igual forma a mi hija (Alexandra) quien es mi gran motivación para seguir alcanzado nuevos logros en mi persona y profesión.

AGRADECIMIENTO

Siempre estaré muy agradecido a mi alma mater Alas Peruanas, por abrirme las puertas de una de la mejor casa de estudio a nivel nacional y a mis docentes que siempre los tendré presente en mi desempeño como persona de bien y buen profesional.

INTRODUCCIÓN

Actualmente el Perú ofrece una diversidad de productos que se pueden considerar exportables a nivel mundial, muchos productos salen del Perú por su alto valor nutritivo y por su alta demanda de consumo, es por ellos que después de análisis muy minucioso se selecciona como producto el Aguaymanto y se le aplicó todos los procesos productivos para su exportación.

El aguaymanto es un producto que se señala como un superalimento ya que contiene valores nutritivos muy importantes para la salud de las personas que los consume; hablamos de antioxidantes que son muy importante para la vitalidad de las personas, que beneficia al buen funcionamiento del organismo y a la inmunidad para combatir con muchas enfermedades.

Es preciso señalar que actualmente existen muchas empresas que se dedican al cultivo del aguaymanto, las zonas de cultivos de este productos son las regiones de Amazonas, Apurímac, Arequipa, Cusco, Huancavelica, Lambayeque, Lima, Pasco y otras zonas productoras; esto evidencia que la capacidad productora permite cubrir el mercado nacional e internacional.

Los datos estadísticos permiten señalar que en el 2020 se logró exportar 287 toneladas de este producto que equivale a 2.6 millones de dólares; en el 2021 se concretó una exportación de 315 toneladas de aguaymanto y económicamente fue 3.4 millones de dólares; esto permite establecer que este producto cada vez tiene un incremento para su exportación.

RESUMEN

De acuerdo a la estructura y a los argumentos expuestos en el proyecto se pudo concretar cada uno de los capítulos que se detallan a continuación; el producto a exportar siendo el punto más importante la clasificación arancelaria, luego se detalló el aprovisionamiento donde se identificó los proveedores potenciales y el costo fijo de fabricación, posteriormente se argumentó el almacenamiento donde se pudo establecer el costo fijo de almacén, así mismo se procedió con el rotulado y etiquetado cumpliendo las normas técnicas para ser exportable un producto, también se logró desarrollar el empaque analizando los criterios para su selección, posteriormente se enmarco en el embalaje configurando la ficha técnica y el proceso del embale, en base a la unitarización se desarrolló adecuadamente el proceso de paletizado, respecto al contenedor se pudo establecer el plano de estiba y los tiempos y costos del proceso, así mismo se pudo conceptualizar el transporte, el servicio de soporte al comercio internacional, infraestructura para la distribución física en el país de destino, la distribución, la matriz de exportación y la valuación económica financiera.

ABSTRACT

According to the structure and the arguments presented in the project, each of the chapters detailed below could be specified; the product to be exported, the most important point being the tariff classification, then the supply was detailed where the potential suppliers and the fixed cost of manufacturing were identified, later the storage was argued where the fixed cost of the warehouse could be established, likewise proceeded with the labeling and labeling complying with the technical standards to be exportable a product, it was also possible to develop the packaging analyzing the criteria for its selection, later it was framed in the packaging configuring the technical file and the packaging process, based on the unitarization properly developed the palletizing process, with respect to the container, it was possible to establish the stowage plan and the times and costs of the process, as well as the transportation, the support service for international trade, infrastructure for physical distribution in the country of origin. destination, distribution, export matrix and economic valuation financial.

ÍNDICE DE CONTENIDO

Caratula	
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Introducción.....	iv
Resumen.....	v
Abstract.....	vi
Índice de Contenido.....	vii
Índice de Tablas.....	x
Índice de Figuras.....	xi
1. PRODUCTO A EXPORTAR.....	1
1.1. Ficha técnica del producto.....	2
1.2. Clasificación arancelaria del producto.....	2
1.3. Flujo grama de proceso de productivos.....	3
2. APROVISIONAMIENTO.....	5
2.1. Proveedores potenciales.....	5
2.2. Matriz de selección de proveedores.....	6
2.3. Control de calidad.....	7
2.4. Costo de fabricación y/o adquisición.....	8
3. ALMACENAMIENTO.....	9
3.1. Estrategia de almacenamiento.....	9
3.2. Lay-out de almacén.....	10
3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento.....	11
3.4. Costo fijo de almacén.....	15
4. ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO.....	16
4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto.....	16
4.2. Normas técnicas aplicable.....	17
4.3. Proceso de rotulado.....	18
4.4. Tiempos y costos del proceso de empaçado.....	19
5. EMPAQUE.....	20
5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado.....	20
5.2. Criterios usados para la selección del empaque.....	21
5.3. Proceso de empaque.....	22
5.4. Tiempo y costo del proceso de empaçado.....	23
6. EMBALAJE.....	24
6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado.....	24
6.2. Criterios usados para la selección de embalaje.....	25
6.3. Proceso de embalaje.....	26
6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje.....	27
7. UNITARIZACIÓN (Únicamente si aplica al producto).....	28
7.1. Ficha técnica del pallet.....	28
7.2. Criterios usados para la selección del pallet.....	29
7.3. Proceso de paletización.....	30

7.4.	Plano de estiba del pallet.....	31
7.5.	Tiempo y costos del proceso de paletizado.....	31
8.	CONTENEDORIZACIÓN (Únicamente si aplica el producto).....	33
8.1.	Ficha técnica del contenedor.....	33
8.2.	Criterios usados para la selección del contenedor.....	34
8.3.	Proceso de contenedorización.....	35
8.4.	Plano del contenedor.....	36
8.5.	Tiempos y costos del proceso de contenedorización.....	36
9.	TRANSPORTE.....	38
9.1.	Proveedores del transporte interno.....	38
9.2.	Costo de transporte interno (Inland Freight).....	40
9.3.	Proveedores de servicio de transporte internacional.....	40
9.4.	Cotizaciones de flete marítimo y aéreo.....	42
10.	SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....	43
10.1.	Agentes de aduana.....	43
10.2.	Costo de agenciamiento.....	44
10.3.	Aseguradoras.....	47
10.4.	Póliza de seguros (cobertura y costo).....	47
10.5.	Terminales de almacenamiento.....	47
11.	INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO.....	49
11.1.	Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana.....	49
11.2.	Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.....	51
11.3.	Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.....	52
11.4.	Datos de proveedores de servicios logísticos en el país de destino...	53
12.	DISTRIBUCIÓN.....	55
12.1.	Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.....	55
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).....	56
12.3.	Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto.....	57
12.4.	Identificación y cuantificación de los márgenes de identificación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.....	58
12.5.	Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.....	58

12.6 Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.....	59
13 MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN.....	60
14 VALUACIÓN ECONOMICA FINANCIERA.....	62
14.1 Costo de oportunidad de capital.....	62
14.2 Valor actual neto.....	63
14.3 Tasa interna de retorno.....	64
Conclusiones.....	66
Recomendaciones.....	67
Referencia Bibliográfica.....	68

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Datos del producto a exportar.....	2
Tabla 2	Clasificación arancelaria.....	2
Tabla 3	Empresas productoras.....	5
Tabla 4	Datos para la empresa proveedora.....	6
Tabla 5	Gastos para el proceso de exportación.....	8
Tabla 6	Carretilla elevadora.....	11
Tabla 7	Faja transportadora.....	13
Tabla 8	Implementos.....	14
Tabla 9	Registros requeridos en el almacén.....	15
Tabla 10	Datos del proceso.....	19
Tabla 11	Datos referenciales del empaque.....	21
Tabla 12	Proceso de empacado.....	22
Tabla 13	Información del proceso.....	23
Tabla 14	Datos informáticos del embalaje.....	25
Tabla 15	Proceso de embale.....	26
Tabla 16	Información del proceso.....	27
Tabla 17	Características de los pallets.....	28
Tabla 18	Proceso de paletizado.....	30
Tabla 19	Información del proceso.....	31
Tabla 20	Ficha técnica del contenedor.....	33
Tabla 21	Proceso del contenedor.....	35
Tabla 22	Información del proceso.....	36
Tabla 23	Empresas de servicio de transporte.....	38
Tabla 24	Gastos logísticos.....	40
Tabla 25	Empresas de servicio de transporte.....	40
Tabla 26	Detalle de costo del buque.....	42
Tabla 27	Logo de agente Gamarra Group.....	43
Tabla 28	Logo de agente Comex.....	44
Tabla 29	Logo de agente GHC.....	44
Tabla 30	Cotizaciones para la exportación.....	45
Tabla 31	Empresas de seguro.....	47
Tabla 32	Empresa ZURU.....	47
Tabla 33	Costo para la exportación.....	60
Tabla 34	Datos de ingresos económicos.....	63
Tabla 35	Información de gastos.....	63
Tabla 36	Datos de ingresos económicos.....	64

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	Secuencia del producto.....	3
Figura 2	Detalle estructural.....	10
Figura 3	Diseño de etiquetado.....	17
Figura 4	Flujograma de etiquetas.....	18
Figura 5	Plano de estiba del contenedor.....	31
Figura 6	Información del container.....	36
Figura 7	Logo de empresa RANSA.....	39
Figura 8	Logo de empresa ABA INTERNACIONAL LOGISTIC.....	40
Figura 9	Logo de empresa MAERSK.....	41
Figura 10	Logo de empresa BOLUDA.....	42
Figura 11	Logo empresa NEXOS.....	48
Figura 12	Logo empresa MEDLOG.....	48
Figura 13	Puerto Callao.....	50
Figura 14	Aeropuerto Jorge Chavez.....	50
Figura 15	Empresa de servicio logístico DHL.....	53
Figura 16	Empresa de servicio logístico EXPEDITOR.....	54
Figura 17	Secuencia de mapeo.....	56

CAPÍTULO I

PRODUCTO A EXPORTAR


Para poder cumplir con un sistema exportador el primer paso es concretar la formalización de la empresa S&F Perú como lo exige los controles aduaneros y con ellos se pueden hacer tratos comerciales ya sea con empresas tercerizadas y con las empresas importadoras que se presentan en países internacionales.

Se evidencia que entre el 2020 y 2021 se pudo exportar más de 500 mil toneladas de aguaymanto sumando ingresos por más de 5 millones de dólares; es preciso indicar que el 95% las exportaciones se realizó al mercado de Estados Unidos, Alemania, Canadá, Japón e Israel; este producto tiene innumerables oportunidades como un berry saludable y esto es una contribución desde su cultivo, cosecha, abono y mantenimiento por las empresas productoras de las principales zonas del Perú.

1.1 Ficha técnica del producto:

Tabla 1

Datos del producto a exportar

<p>AGUAYMANTO</p> <p>Nombre científico:</p> <p>Physalis Peruviana</p>	
Descripción	Se cosecha durante todo el año
Presentación	Se puede consumir crudo y como jugo, también en ensaladas, mermeladas, helados y otras formas.
Zonas de producción	Amazonas Ayacucho Huánuco Moquegua
Datos	Vitamina A, B y C Antioxidantes Calcio Hierro Fósforo

Nota. www.siicex.gob.pe

1.2 Clasificación arancelaria del producto:

Tabla 2

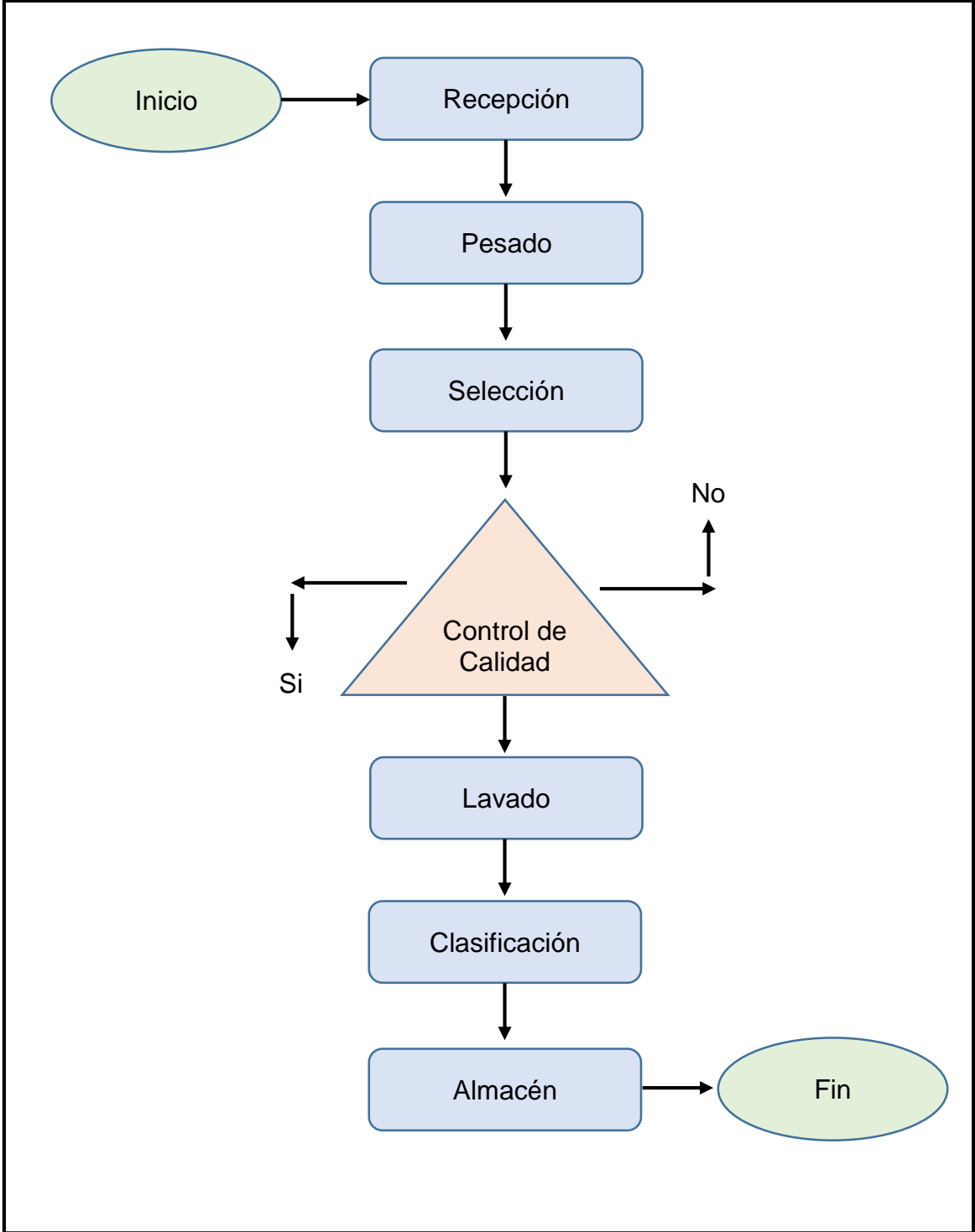
Partida arancelaria

Número	Datos
0810.90.50.00	Uchuvas (aguaymanto, uvillas)

Nota. www.aduanet.gob.pe

1.3 Flujograma del proceso productivo:

Figura 1
Secuencia del producto



Nota. www.biodiversidadalimentaria.cl

El proceso productivo es lo más cercano al producto y se deben desarrollar lo más rápido para evitar que el producto pueda sufrir algún daño y limite la exportación, se detalla:

Recepción:

El personal de la empresa deberá recepcionar el aguaymanto considerando su presentación, calidad, color, tamaño y forma de transporte, que permitan que el producto llegue en buenas condiciones.

Pesado:

Es la segunda fase donde se debe pesar todo el producto utilizando balanzas industriales, con ello el proceso es rápido y la finalidad es determinar si la cantidad corresponde a la compra pactada.

Selección:

El producto pasa por una faja transportadora y el personal capacitado seleccionara aquellos que muestren buenas condiciones y los que no son separados para que no afecte la exportación y sus exigencias del importador.

Lavado:

Luego utilizando la expulsión de agua el aguaymanto es lavado para retirar cualquier cuerpo extraño y liberarlos de químicos que se han utilizado en el cultivo y la cosecha por la empresa productora.

Clasificación:

Se procede a clasificar los productos para ser depositados en envases grandes para que no se dañen y su manipulación sea rápida.

Almacén:

Los envases con el producto son llevados al almacén para su custodia y mantenerlos en buenas condiciones para su exportación.

CAPÍTULO II

APROVISIONAMIENTO

2.1 Proveedores potenciales:

Tabla 3

Empresas productoras

Proveedores	Ubicación
Vitallanos Perú	Lima
Kumara Food	Lima
Frutos Tongorrape	Chiclayo
Campo Vida Foods	Cajamarca

Nota. Autoría propia

2.2 Matriz de selección de proveedores:

Tabla 4

Datos para la empresa proveedora

Indicadores	Campo Vida	Frutos Tongorrape	Kumara Food	Vitallanos Perú
	Valor %			
Calidad	10	10	10	10
Certificaciones	10	10	10	10
Plazos de entrega	9	9	10	10
Precio	9	9	9	10
Formas de Pago	10	10	10	10
Garantía	10	10	10	10
Estabilidad	10	10	10	10
Proximidad	9	9	9	10
Transporte	10	10	10	10
Referencias	10	10	10	10
Puntuación	97%	97%	98%	100%

Nota. Autoría propia

En base a los indicadores formulados permitieron evaluar y seleccionar la empresa productora que suministrara del producto a exportar, el mayor porcentaje lo obtuvo la empresa Vitallanos Perú quien tendrá trata con la empresa S&F Perú, cuya finalidad es la exportación de aguaymanto al mercado de los Estados Unidos por su alta demanda por parte de los consumidores.

2.3 Control de calidad:

Son normas que se establecen para controlar la eficiencia de cada proceso que se realiza con la finalidad de obtener un producto en buenas condiciones y que estén aptos para su consumo sin perjuicio de los consumidores, también para establecer que los medios sean los adecuados y que el personal se capacitado para tales funciones. (Pérez, M. 2016)

Norma Técnica Peruana:

De acuerdo al producto seleccionado como es el aguaymanto se debe considerar la Norma GIP 103 donde se señalan los criterios de calidad que se deben implementar para el producto y sus procesos productivos. (INACAL, 2022)

- Personal capacitado y preparado para los procesos productivos que requiera la exportación de acuerdo al país de destino.
- Los equipos utilizados deben contar con sus certificados de operatividad para ejecutar cada etapa productiva.
- Tomar en cuenta las buenas prácticas de cada trabajador en su desempeño y en sus implementos de seguridad para la manipulación del producto.
- La Norma ISO 9001 gestión de la calidad se debe considerar su cumplimiento para que certificar su finalidad.

Codex Alimentarias:

Se señalan una serie de normas que se deben adoptar en los procesos técnicos de higiene del producto de acuerdo al sistema (HACCP), cuya finalidad es proteger la salud de las personas consumidores finales. (www.fao.org)

Norma Fitosanitarias:

Las empresas deben adaptar los mejores métodos productivos directamente al producto, se pueden hacer pruebas, inspección de equipos, certificaciones validas, evaluación de los sistemas de riesgos, control de los empaques para el producto y la información en las etiquetas. (www.digesa.gob.pe)

2.4 Costos de fabricación y/o adquisición:

Tabla 5

Gastos para el proceso de exportación

INFORMACIÓN			
Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Total
Aguaymanto	8,800 kilos	4.00	35,200.00
Procesos	8,800 kilos	1.00	8,800.00
Rotulado (Etiquetas)	17,600	0.20	3,520.00
Empacado (Cajas)	17,600	1.00	17,600.00
Embalado (Cajas)	1,100	8.00	8,800.00
Paletizado	22	80.00	1,760.00
Costo			S/. 75,680.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO III

ALMACENAMIENTO

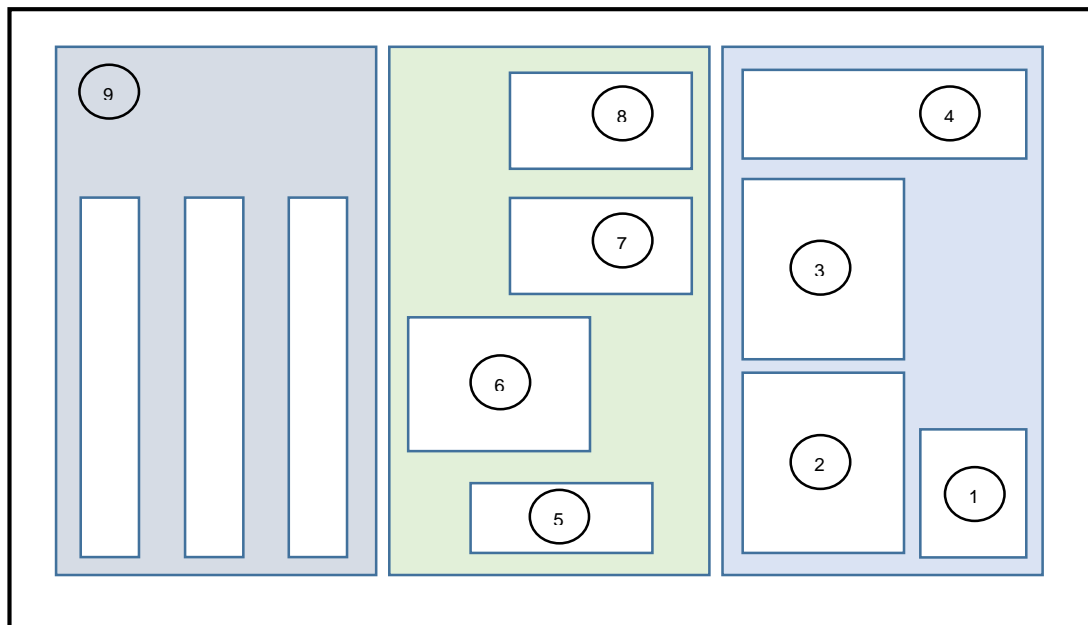
3.1 Estrategia de almacenamiento:

Las organizaciones que buscan nuevas oportunidades en mercados en otros países es de mucho interés tener instalaciones donde se debe tener tres áreas: la parte administrativa donde se hacen todas las gestiones o tramites, un área para los procesos productivos cercanos al productos y que son básicos para la calidad del producto y por último contra con un almacén que permita custodiar los productos para luego continuar con los procesos tercerizados referidos al rotulo, empackado, embalado y paletizadas, procesos que deben estar sustentados en las normas técnicas y a las exigencias de los controles de aduanas. (www.solistica.com)

3.2 Lay-out de almacén:

Figura 2

Detalle estructural



Nota. Autoría propia

Estructura del almacén:

1. Recepción
2. Gerencia
3. Administración
4. Servicios
5. Recepción de productos
6. Pesado
7. Lavado
8. Paletizado
9. Almacén

3.3 Detalle de mobiliario usado en almacenamiento:

Maquinarias:

- Carretilla Elevadora:

Permite movilizar los productos que están depositados en los pallets para ser llevados al almacén para su custodia.

- Carretilla Hidráulica:


Consiste en la manipulación de los productos pero en cantidades pequeñas, por lo general cuando los productos son delicados y requiere un transporte seguro.

- Balanza Electrónica:

Para la recepción de los productos se requiere pesar para determinar si las cantidades suman el total de la adquisición que se ha comprado.

Tabla 6

Carretilla elevadora

Imagen	Datos
	Marca: Diésel Capacidad: 2 Toneladas

Nota. www.diesel.com

Equipamientos:

- Aire Acondicionado:

Equipo que permite mantener un ambiente fresco ya sea en la parte administrativa como en el área donde se realiza los procesos productivos.

- Góndola de Acero:

Son los estantes que pueden ser de tres o cinco niveles, donde se depositaran los productos para su protección y seguridad.

- Refrigerador Industrial:

Equipo que se instala en el almacén para que genere un ambiente fresco o frío dependiendo la temperatura que se requiera de acuerdo al producto.

- Mesa de Trabajo:

En este medio se pone en ejecución la selección o clasificación de los productos.

- Parihuelas:

Es donde se depositan los estantes donde se depositan los productos para su manipulación en mayores cantidades.

- Señalización de Seguridad:

Son importantes dentro del almacén, se colocan para evitar que el personal tenga accidentes.

- Extintores:


Se deben ubicar en lugares estratégicos y visibles se utilizan para apagar incendios que se pueden presentar.

- Luces de Emergencia:

Equipos necesarios que permiten un encendido automático cuando falla la energía eléctrica.

Tabla 7

Faja transportadora

Imagen	Datos
	Modelo: FT – 150 Material: PVC Negro Estructura: Acero Inoxidable

Nota. www.drafpack.com

Implementos de Seguridad:

- **Lentes:**

El personal requiere la utilización de este medio de seguridad para la protección de sus vistas.

- **Guantes:**

Importante su utilización para proteger las manos de los operadores logísticos cuando se trata de manipulación maquinas e equipos.

- **Fajas:**

Implemento que deben usarse cuando el personal va a manipular los productos en cantidades.

- **Botas:**


Medio que deben ser utilizados para proteger sus pies si se trata de trabajar en lugares donde hay máquinas y equipos que son de gran peso.

- **Uniforme:**

Importante que se utilicen porque son ropas que tiene cintas reflectoras que se iluminan si se trata de estar en lugares donde hay movimiento de máquinas de transporte.

Tabla 8

Implementos

Imagen	Datos
	Marca: Steel Pro Norma Técnica: EN388 Categoría: Herramienta

Nota. www.part.cat.com

Bienes:

- **Escritorios:**

Es parte para las oficinas donde se requiere para la parte administrativa.

- **Sillas Giratorias:**

Se requiera para la parte administrativa.

- **Mueble de Esperas:**

Para la espera de los clientes que visitan a la empresa.

- **Computadoras:**

Se disponen para todas las áreas u oficinas independientes.

- **Impresoras:**

Máquina que sirve para imprimir documentos importantes para la organización.

3.4 Costo fijo del almacén:

Tabla 9

Registro requeridos en el almacén

Descripción	Cantidad	P. Unitario S/.	Total S/.
Carrito montacarga	1	13,500.00	13,500.00
Carretilla Hidráulica	2	1,800.00	3,600.00
Balanza Electrónica	3	1,200.00	3,400.00
Aire Acondicionado	2	1,100.00	2,200.00
Góndola de Acero	3	2,500.00	7,500.00
Refrigerador Industrial	1	6,500.00	6,500.00
Mesa de Trabajo	2	2,500.00	5,000.00
Parihuelas	40	50.00	2,000.00
Señalización de Seguridad	50	10.00	500.00
Extintores	5	100.00	500.00
Luces de Emergencias	15	50.00	750.00
Lentes	20	10.00	200.00
Guantes	20	15.00	300.00
Fajas	20	17.00	340.00
Botas	20	20.00	400.00
Uniforme	20	50.00	1,000.00
Escritorios	5	250.00	1,250.00
Sillas giratorias	5	300.00	1,500.00
Muebles de Espera	2	400.00	800.00
Computadoras	8	1,500.00	12,000.00
Impresoras	4	400.00	1,600.00
Costo Total			S/. 64,840.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO IV

ROTULADO Y EQTIQUETADO TÉCNICO

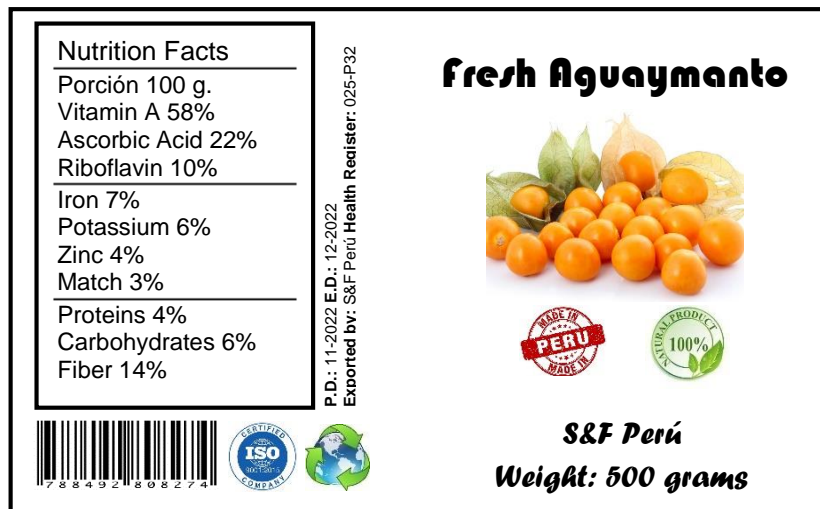
4.1 Modelos de etiquetas / rotulado del producto:

De acuerdo al producto seleccionado se tiene que considerar ciertos criterios técnicos para la implementación de las etiquetas, este sistema de contener información que se deriva del producto, los procesos y la empresa exportadora del país de origen.

El proceso de rotulado debe estar en el idioma del país de destino y debe estar ubicado en cada empaque del producto como en el embale seleccionado y su ubicación debe considerarse en una parte visible y que llame la atención a los consumidores. (www.fda.gov)

Figura 3

Diseño de etiquetado



Nota. www.diariodelexportador.com

4.2 Normas técnicas aplicables:

Las empresas exportadoras que tiene como destino los Estados Unidos deben establecer los medios de inocuidad que permita asegurar que los productos están procesados y controlados para su consumo, tales normas se respaldan por la certificación BPM y HACCP. (www.fda.gov)

Normas FDA del país de destino:

- Es responsable de proteger la salud pública
- Tiene autoridad reguladora antes de vender un producto
- Aprueba productos: alimentos, bebidas, suplementos, cosméticos, etc.
- Valida la información nutricional y el tipo de envase

Normas aplicables en el país de origen:

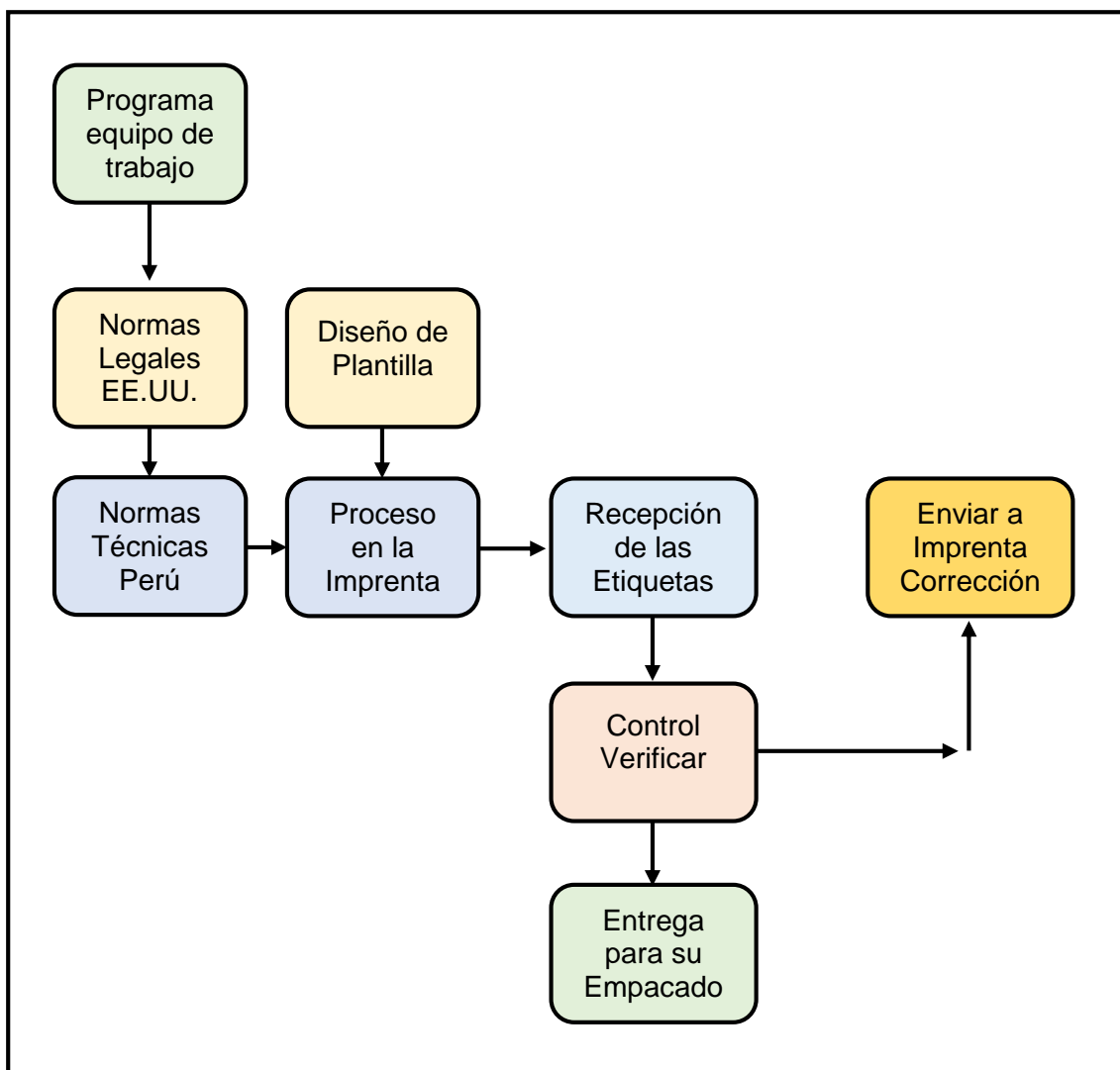
- SENSA otorga el certificado fitosanitario donde se contempla los insumos utilizados en el cultivo, cosecha y procesos productivos. (www.sensa.com)

- DIGESA ofrece la certificación sanitaria de la empresa donde inspecciona si el lugar es higiénico y si el personal cumple con las buenas prácticas para los procesos alimenticios. (www.digesa.com)

4.3 Proceso de rotulado:

Figura 4

Flujograma de etiquetas



Nota. www.idyca.com

4.4 Tiempos y costos del proceso de rotulado:

La prestación del servicio de las etiquetas su costos fue de 3,500.00 soles y los tiempos asumidos fueron 24 horas, la empresa contratada es responsable del personal, maquinarias, equipos, insumos y otros que son responsabilidad y que están incluidos en el costo final.

Tabla 10

Datos del proceso

Información	Etiquetas	Tiempos	Costos S/.
Personal			900.00
Rotular	16,700		2,620.00
Selección		8 horas	
Proceso		16 horas	
Total		24 Horas	3,520.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO V


EMPAQUE

5.1 Ficha técnica del empaque seleccionado:

En base al producto que se va a exportar que es el aguaymanto se seleccionó las cajas de plástico; el empaque es el primer medio de protección que tendrá el producto y este no debe afectar las propiedades, el sabor y componentes del producto, es importante evaluar el material con que se ha diseñado y procesado las cajas de plásticos. Hay que tener presente que las cajas de plásticos deben ser de 500 gramos y verificar que su tapa sea fácil de abrir y cerrar, estos controles permitirá determinar la calidad del empaque y las exigencias de la empresa importadora. (www.ensados.es)

Tabla 11

Datos referenciales del empaque

Bandejas con tapas	
De acuerdo al producto a exportar las cajas de plasticos se adapta a la bioseguridad de Iso arandonos.	
Características Generales	Es práctico para su manipulación, protege el producto de elementos extraños y no altera sus propiedades.
Material	Polipropileno.
Peso	El empaque es de 500 gramos
Medidas	Largo 15 cm., x Ancho 20 cm.

Nota: www.envasados.es

5.2 Criterios usados para la selección del empaque:

- El tamaño y volumen que pueda soportar al producto
- La calidad del material del empaque y considerar que no altere el sabor de los arándanos
- Su ergonomía para abrir y cerrar el envase
- Por su diseño que sea exigencia por la empresa
- Que permita una buena conservación y seguridad
- Su protección con el medio ambiente
- El coste que es económico

5.3 Proceso de empaque:

Tabla 12

Proceso de empackado

PROCESO DE EMPACADO	
	Primero: es importante que el producto sea de calidad y haya pasado los diferentes controles de calidad
	Segundo: se recopila la información de interés para el diseño de las etiquetas y sus medidas técnicas
	Tercero: de acuerdo a los criterios se selecciona el empaque donde se depositara el aguaymanto
	Cuarto: se pegan las etiquetas en el empaque seleccionado

Nota: Autoría propia

5.4 Tiempos y costos del proceso de empackado:

Este sistema de empackamiento es fundamental para la exportación y la empresa que va a desarrollar este proceso tendrá un tiempo de ejecución de 24 horas y el costo es de 17,600.00 soles, cuya empresa cubre mano de obra e insumos necesarios.

Tabla 13

Información del proceso

Detalle	Empaques	Tiempos	Costos S/.
Personal			2,500.00
Empaques	16,700		3,100.00
Selección		8 horas	
Proceso		16 horas	12,000.00
Total		24 Horas	17,600.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO VI


EMBALAJE

6.1 Ficha técnica del embalaje seleccionado:

Una vez seleccionado el empaque donde se colocaran 500 gramos de aguaymanto, estos serán depositados en las cajas de cartón corrugado, el embalaje seleccionado es el adecuado para los productos ya que permite un ordenar, proteger y custodiar los empaques. Las cajas de cartón deben tener la certificación ISO que considera su calidad, además retiene la humedad y es fácil su manipulación, ya sea utilizando las carretillas hidráulicas para los almacenes, como para la carretilla elevadora para llevar mayor cantidad de cajas para la carga al transporte interno como para los contenedores que se van a utilizar para el transporte internacional. (www.coplasem.com)

Tabla 14

Datos informáticos del embalaje

Cajas de cartón corrugado	
Para el embalaje se debe considerar el empaque y el producto que se va a exportar	
Beneficios	Su manipulación es rápida Se puede rotular datos El precio es adecuado Por su material se puede reciclar
Características Técnicas	
Medidas	Alto 15 cm., Ancho 15cm., Profundidad 15 cm.
Peso	8 kilos
Resistencia vertical	1 kilo
Resistencia horizontal	1 kilo

Nota: www.rajapack.es

6.2 Criterios usados para la selección del embalaje:

- Qué facilite los procesos logísticos
- Debe marcar una diferencia con otros productos
- Protege el medio ambiente
- Considerar su bajo precio
- Se adapta a las exigencias de tamaño
- Debe proteger al producto de la humedad
- Por sus dimensiones se adecuan a los espacios

6.3 Proceso de embalaje:

Tabla 15

Proceso de embale

PROCESO DE EMBALAJE	
	La primera fase es contar con el producto seleccionado para la exportación.
	En la segunda fase se procesan las etiquetas con los datos que exigen la FDA y la empresa importadora.
	Luego en la tercera fase se colocan los aguaymanto en el empaque de 500 gramos.
	En la última fase se colocan los empaques en las cajas de cartón corrugado.

Nota: Autoría propia

5.5 Tiempos y costos del proceso de embalado:

La empresa S&F Perú tercerizo este proceso, cuyo costo fue de 8,800.00 soles y los procesos se desarrollaron en 16 horas como tiempos establecidos; la empresa cubrió los costos de personal, equipamientos, maquinarias y otros aspectos para cumplir con el embalado de Iso productos.

Tabla 16

Información del proceso

Detalle	Embalados	Tiempos	Costos S/.
Personal			2,500.00
Embalados	1,100		6,300.00
Selección		8 horas	
Proceso		8 horas	
Total		16 Horas	8,800.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO VII

UNITARIZACIÓN

7.1 Ficha técnica de pallet seleccionada:

Tabla 17

Características de los pallets

INFORMACIÓN	
Pallets Americano	
Los pallets seleccionados serán de madera y deben contar con la certificación NIF 15	

CARACTERÍSTICAS	
Largo	1,200 mm.
Ancho	1,000 mm.
Normativa	UNE-EN 13698
Peso Mínimo	30 kilos
Carga Máxima	1,500 kilos

Nota: www.logismarket.es

7.2 Criterios usados para la selección del pallet:

Para la exportación es importante seleccionar adecuadamente los pallets, su costo, versatilidad y eficiencia son algunos indicadores que se deben considerar, a continuación se señalan los siguientes criterios técnicos:

- Se debe considerar las medidas que son establecidas para la exportación.
- Es importante su costo, que por lo general es económico.
- Hay que evaluar su capacidad de carga.
- El material utilizado para la elaboración de los pallet
- Es importante evaluar el tiempo de duración
- Se tiene que conocer el peso mínimo y máximo
- Considerar los tipos de pallets que hay en el mercado
- Los pallets de mayor utilidad son los de madera
- Su apilación para reducir espacios
- Que estén aptos para tener contacto con los productos
- Pueden adaptarse a la carga dinámica y estática

7.2 Proceso de paletización:

Tabla 18

Proceso del paletizado

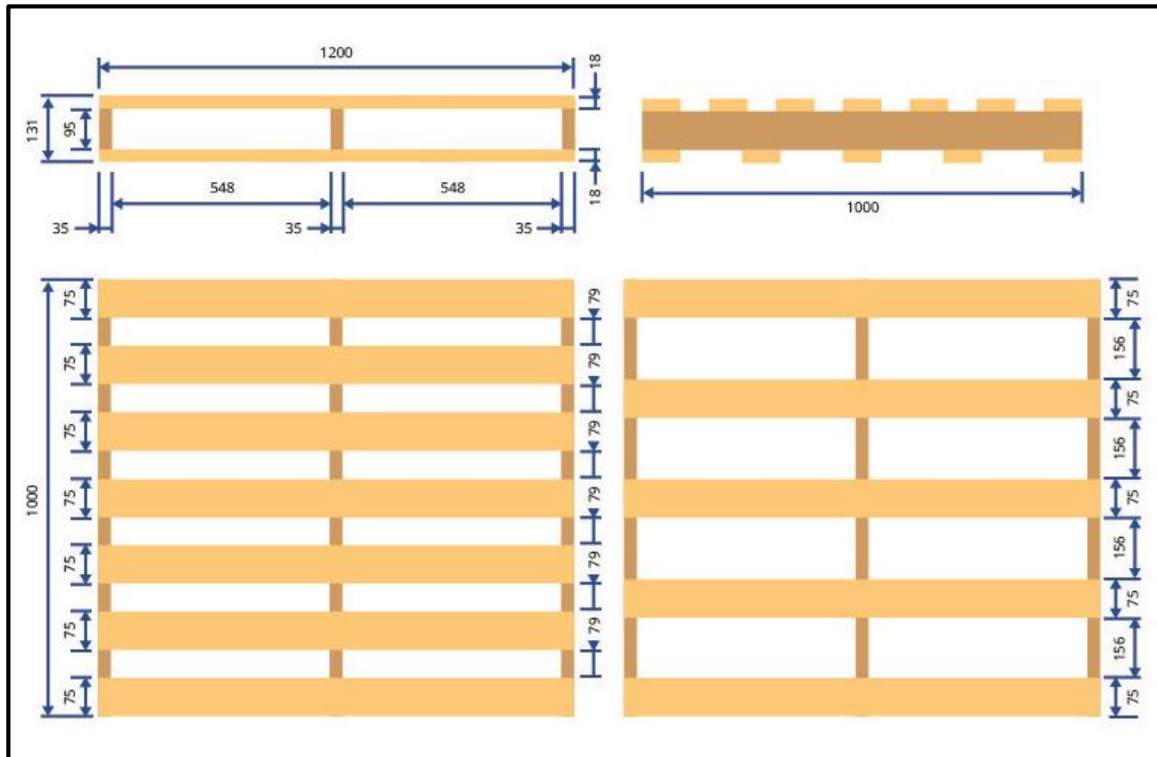
INFORMACIÓN	
	<p>Una vez que el producto ha pasado por los procesos previos, se mandarina imprimir las etiquetas con información relevante y en el idioma del país de destino, se selecciona el tipo del empaque y el embalaje de acuerdo a los criterios de selección y por última etapa se procedió</p>
	
	
	
	

Nota: Autoría propia

7.3 Plano de estiba del pallet:

Figura 5

Plano de estiba del contenedor



Nota. www.logismarket.es

7.4 Tiempo y costos del proceso de paletización:

Tabla 19

Información del proceso

Detalle	Pallet	Tiempos	Costos S/.
Personal			950.00
Pallet	22		1,410.00
Selección		4 horas	
Proceso		4 horas	
Total		8 Horas	1,760.00

Nota. Autoría propia

La selección de los pallets es el último proceso productivo que ha tercerizado, cuyos tiempos operativos fue de 8 horas y su costo fue de 1,760.00 soles que incluyen 22 pallets donde se apilaron las cajas con los productos de aguaymanto y se aseguraron con las cintas y los sunchos para mayor seguridad en el momento del transporte interno y marítimo con destino a los Estados Unidos.


CAPÍTULO VIII

CONTENEDORIZACIÓN

8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado:

Tabla 20

Ficha técnica del contenedor

<p>Contenedor 40´</p>	
------------------------------	--

Se considera como un embalaje de metal y dispone de diversos tamaños que son normalizados para el transporte de mercadería a nivel internacional y exportación.

CARACTERÍSTICAS

Dimensión Externa	Largo	Ancho	Alto
	40´	8´	6´
Medidas Internas	Largo	Ancho	Alto
	12,025 m.	2,352	2,393
Volumen	67,7 m ³		

Nota. www.icontainers.com

8.2 Criterios usados para la selección del contenedor:

Para logra una exportación es muy importante la seguridad y el estado natural de los productos, por ellos se debe considerar ciertos indicadores que sumen en la elección del container: (www.tcc.com.co)

- El volumen del equipo que debe asumir una capacidad de productos que deben estar adecuadamente apilados.
- Conocer sus medidas y sus certificaciones permitirá asegurar la mercancía durante el trayecto al país de destino.
- Es importante que el tipo de máquina que se seleccione debe ofrecer las mejores condiciones al bien que se transportara.
- Si el producto que se va a trasladar requiere de un equipo que genere bajas temperaturas para que el producto se conserve en buen estado como exigencias del comprador.
- Que el contenedor no altere las propiedades según el ambiente o clima durante el trayecto.

8.3 Proceso de contenedorización:

Tabla 21

Proceso del contenedor

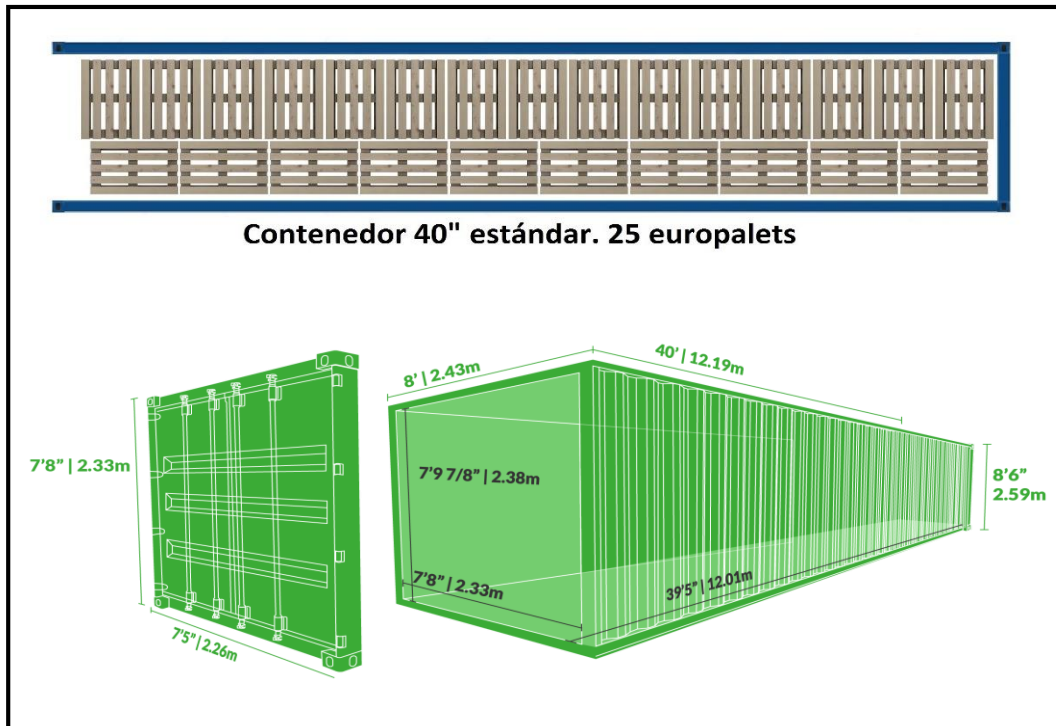
INFORMACIÓN	
	<p>Después de haber adquirido el fruto (Aguaymanto) se procedió a empaquetar el producto según el empaque seleccionado y este debe contar con las etiquetas, posteriormente se colocan los productos en las cajas y se apilaran en el pallets, las cajas se aseguran y se procede la carga al contenedor para que sea depositado en el buque con dirección al país de destino.</p>
	
	
	
	

Nota: Autoría propia

8.4 Plano de estiba del contenedor:

Figura 6

Información del container



Nota. www.icontainers.com

7.5 Tiempo y costos del proceso del contenedor:

Este procedimiento es fundamental para el embarque de los productos en el transporte internacional, lo primero fue la selección de la maquina cuya empresa se en cargo del proceso de la carga en un tiempo de 3 horas y su costo es de 2,200.00 soles que incluye los equipos, maquinarias y operadores con experiencia en este etapa; luego que se haya asegurado la mercancía este equipo de gran magnitud es colocado en el buque con dirección al país de los Estados Unidos.

Tabla 22*Información del proceso*

Detalle	Contenedor	Tiempos	Costos S/.
Personal			1,000.00
Contenedor	40´		1,200.00
Proceso		1 horas	
Carga		2 horas	
Total		3 Horas	2,200.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO IX

TRANSPORTE

9.1 Proveedores del transporte interno:

Tabla 23

Empresas de servicio de transporte

Transporte	Ubicación
AG Logistcs Group	Las empresas de servicio de transporte nacional sus oficinas están ubicadas en la ciudad de Lima
Flor de Maria	
Ransa	
Maritu Servicie	
ABA International Logistic	

Nota. Autoría propia

Transporte Interno: Ransa Comercial S.A.

Dirección: Av. Jorge Chávez 154 – Miraflores

Servicios:

- Agente exportador
- Transporte de carga
- Almacenes
- Consultoría

Figura 7

Logo de empresa



Nota. www.ransa.com

Transporte Interno: ABA Internacional Logistics S.A.C.

Dirección: Av. Sáenz Pena 1426 – Callao

Servicios:

- Tramites de exportación
- Gestión con Sunat y Aduanas
- Transporte a nivel nacional
- Consultas en agenciamiento aduanero

Figura 8

Logo de empresa



Nota. www.abainternacionallogistic.com

9.2 Costo de transporte interno:

Tabla 24

Gastos logísticos

DATOS			
Ruta	Trayecto	Precio	Tiempo
Ica - Callao	314.10 Kilómetros	S/. 2,100.00	6 h. 31 min.

Nota. Autoría propia

9.3 Proveedores de servicio de transporte internacional:

Tabla 25

Empresas de servicio de transporte

Transporte	Ubicación
Maersk Line Perú S.A.C.	Lima – EE.UU.
Aduanera Logística Integral S.A.C.	
Boluda Lines S.A.C.	

Nota. Autoría propia

Transporte Internacional: Maersk Line Perú SAC

Dirección: Av. Ricardo Rivera Navarrete 475 San Isidro

Servicios:

- Maquinaria para la carga y descarga
- Transporte marítimo
- Servicio de contenedor
- Operadores logísticos

Figura 9

Logo de empresa



Nota. www.maersk.com

Transporte Internacional: Boluda Lines Perú

Dirección: Paseo de Caro 46024

Servicios:

- Contenedores de 20 y 40 pies
- Especialistas en el traslado de productos especiales
- Cuenta con operadores logísticos capacitados
- Transporte marítimo
- Seguro de mercancía

Figura 10

Logo de empresa



Nota. www.boluda.com.es

9.4 Cotización de flete marítimo:

Tabla 26

Detalle de costo por buque

INFORMACIÓN			
Ruta	Costo \$	Precio S/.	Tiempo
Callao - Miami	900	3,780.00	19 días

Nota. Autoría propia


CAPÍTULO X

SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1 Agentes de aduana:

Tabla 27

Logo de agente

Empresa	
Dirección	Av. Faucett 2823 Callao
Teléfono	511 – 574 8670

Fundada en 2003 cuenta con profesionales con experiencia y ofrece el servicio de revisión documentaria, clasificación arancelaria, declaración aduanera, tracking y expertos en operaciones temporales.

Nota. www.gamarragroup.com

Tabla 28*Logo de agente*

Empresa	
Dirección	Calle Ricardo Palma 212 - Callao
Teléfono	01 695 0891

Los principales servicios son agenciamiento sobre controles de aduanas, cuenta con flota de transporte para la distribución de los productos y asesoría para la exportación.

Nota. www.comex.com

Tabla 29*Logo de agente*

Empresa	
Dirección	Calle los Cedros 103 - Callao
Teléfono	51 952 743 178

Ofrece los servicios de flete para la embarcación, proceso de aduanas, cuenta con modernos transportes y también brinda los mejores costos de seguros para la exportación.

Nota. www.ghcgroup.com

10.2 Costos de agenciamiento:

Se presenta las cotizaciones de las agencias de transporte marítimo incluyendo los trámites que se debe pagar para la exportación:

Tabla 30

Cotizaciones para la exportación



CALLAO, [REDACTED] 2022

PROFORMA [REDACTED]

Despacho N° [REDACTED]
Régimen: EXPORTACIÓN PARA EL CONSUMO
Aduana: MARITIMA CALLAO
Nave / Avión:
Tipo de cambio: 4.20
Peso bruto: 0.00
Valor CIF US\$ 182,057.13
FOB US\$ 201,646.60
Valido: 20-11-2022

Señores: [REDACTED]

RUC: [REDACTED]
Teléfono:
Fax:
Contenido:
Destino: ESTADOS UNIDOS – MIAMI
Fecha de Llegada:
Flete US\$ 900.00 Seguro US\$ 250.00

Carga de productos

Observaciones:

Partida:

IGV	\$ 29,129.14
IPM	\$ 3,641.14

Total Aduana	\$ 32,770.28
---------------------	---------------------

Gastos

Gastos operativo	\$ 65.00
Documentos de aduanas	\$ 25.00
Gastos administrativos	\$ 95.00
Transporte	\$ 90.00
Almacenaje	\$ 580.80

Proforma:	TOTAL GASTOS	\$ 855.80
	COMISIÓN	\$ 200.00
	IGV 18%	\$ 190.04
	TOTAL	\$ 971.16
	TOTAL PROFORMA	\$ 33,741.44

SON: TREINTA Y UN MIL SETECIENTOS TREITA Y 81/100 DOLARES AMERICANOS

Av. Bertello Balatti Mz. "C" Lt. 14 Urb. Los Jazmines – Callao Provincia Constitucional del Callao

Teléfono: 01 574-2614

E-mail: contacto@logisticainternacionaladuanera.com

Web: www.logisticainternacionaladuanera.com

Callao, [REDACTED] de 2022

Señores:

RUC: [REDACTED]

Atentamente;

Presente.-

Por medio de la presente tenemos el agrado de saludarlos y a la vez presentarles nuestra propuesta para vuestro (s) embarque (s), según información proporcionada:

Datos del embarque:

Origen	: NEW YORK – MIAMI.	Tipo de Envío	: Directo
Destino	: CALLAO – PERÚ	Línea Marítima	:
Producto	: CARGA GENERAL	Frecuencia	: Semanal
Piezas	:	Tiempo de Transito	: 19 días aproximados
Peso Bruto	:	Ruta	:

CONCEPTO	MONEDA	PRECIO UNITARIO	UNIDAD	USD
OCEAN FREIGHT				
GASTOS DE ORIGEN	USD	Incluye IGV 130.00	BL/AWB	130.00
TOTAL GASTOS EXTERIOR				130.00

CONCEPTO	MONEDA	PRECIO UNITARIO	UNIDAD	USD
DESCARGA	USD	45.00	BL/AWB + IGV	53.10
HANDLING	USD	65.00	BL/AWB + IGV	76.70
VISTO BUENO	USD	100.00	BL/AWB + IGV	118.00
TRANSMISIÓN	USD	30.00	BL/AWB + IGV	35.40
TOTAL GASTOS LOCALES				283.20

TOTAL GENERAL				413.20
----------------------	--	--	--	---------------

Observaciones:

Valido al 20/11/2022

AYMAR Cargo Logistic SAC
Mz. C Lt. 14 Urb. Los Jazmines Callao – Perú
Telefono: 01 – 5745168 contacto@aymarcargo.com

10.3 Aseguradoras:

Tabla 31

Empresas de seguro

Información	Costo \$	Total S/.
ZURU	250.00	1,050.00
VIP	265.00	1,113.00
MAPFRE	270.00	1,134.00

Nota. Autoría propia

10.4 Póliza de seguros:

Este sistema permite que los productos que son trasladados cuenten con un seguro para imprevistos durante el transporte marítimo a Estados Unidos:

Tabla 32

Empresas ZURU

Descripción	Costo \$	Total S/.
ZURU S.A.	250.00	1,050.00
+51 955 572 424	info@zurulatam.com	

Nota. www.zurulatam.com

10.5 Depósitos temporales:

NEXOS Operador Logístico SAC:

Cuenta con 3,000 metros cuadrados cuya infraestructura está destinada a ofrecer almacenes, por su tecnología se adapta a cualquier tipo de mercancía, sus servicios logísticos también incluyen:

- El recojo de los productos
- Inventarios de los bienes
- Servicios de picking y packing

Figura 11

Logo empresa



Nota. www.nexos.pe

MEDLOG PERÚ:

Su infraestructura es de 35,000 m² y cuenta con depósitos para custodiar la mercancía que destina las empresas para su trámite exportador, mantiene equipos de transporte interno para la carga y descarga de los productos, su ubicación es estratégica por estar cerca al puerto Callao.

Figura 12

Logo empresa



Nota. www.medlogperu.pe

CAPÍTULO XI

INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO

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

Puertos:

Este sistema que permite la exportación de bienes a distintos países, solo el puerto del Callao, Paita, Pisco y Matarani son aquellos que cuentan instalaciones para el transporte de productos; el primero de ellos es un terminal multipropósito y cuenta específicamente con 20 grúas dispuestas para el traslado de los contenedores a los buques, el puerto del Callao se ubica entre los 10 más importantes en toda Latinoamérica y traslada alrededor de 2.3 millones de toneladas de mercancías.

Figura 13

Puerto Callao



Nota. www.apmterminalscallao.com.pe

Aeropuertos:

El sistema aeroportuario en el Perú no cuenta con la tecnología y la capacidad disponible para la exportación de productos, porque sus costos son muy elevados, se cuenta con aeropuertos de nivel internacional ubicados en Lima, Cusco, Chiclayo, Pisco, Arequipa, Iquitos y Piura. El aeropuerto Jorge Chávez mantiene un centro logístico de 12 mil metros cuadrados disponibles para la carga y traslada 280 mil toneladas. (www.dsv.com)

Figura 14

Aeropuerto Jorge Chavez



Nota. www.nuevojorgechavez.com

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

Datos del sistema vial:

Cuenta con una red de carreteras y autopistas supervisadas por la red nacional en coordinación con los estados, Estados Unidos tiene 6,6 millones de carreteras y autopistas seguras para el transporte de carga y pasajeros, cuenta con un sistema vial exclusiva para el transporte pesado por las empresas logísticas que le permite reducir sus tiempos en el traslado de productos; el mantenimiento de este sistema es de 10 mil millones de dólares anuales permitiendo una interconexión con los estados, esto hace que el abastecimiento de productos sea permanente. (www.mundi.io)

Información portuaria:

Siendo Estados Unidos uno de los principales países dedicados a la exportación de diversos productos cuenta con más de 300 puertos marítimos, su principal visión es su logística y la tecnología para ofrecer un servicio de calidad a las importaciones como exportaciones, en el 2021 las importaciones en Estados Unidos crecieron un 17,85% y superaron los 2'483,419.10 mil millones de dólares y se menciona que EE.UU. es el país con mayor importación a nivel mundial.

Detalle aeroportuario:

Cuenta con 15,095 terminales aéreas, la mayoría de los sistemas son de mayor tránsito y conexiones internacionales, su infraestructura tecnológica es de mayor control y seguridad, las exportaciones por este sistema son de productos

percederos y cuyo valor requiere mayor seguridad en su transporte, su capacidad aérea es la relación entre más de 300 líneas aéreas y su capacidad es del 90% de instalaciones para la descarga de las mercaderías y esta conectada con terminales terrestres para la salida de los bienes, es el segundo medio de mayor importancia para la importación y exportación.

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

Lista de los más importantes y de capacidad de terminales portuarios:

- Los Ángeles
- Long Beach
- Oakland
- Miami
- Houston
- Virginia
- Georgia

Relación de aeropuertos internacional:

- Hartsfield Jackson
- Jhon F. Kennedy
- Chicago
- Miami
- Dallas Fort Worth
- Chicago

Servicios:

El sistema aéreo en todos sus estados cuenta con servicios de almacenes, transporte de servicio de carga, agentes de desaduanaje, consultores externos y agentes de distribución comercial.

Restricciones:

Estados Unidos no permite que se importen:

- Carne
- Productos químicos
- Animales y plantas silvestres (www.usa.gov)

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

DEUTSCHE POST DHL:

La empresa de transporte cuenta con vehículos que se adaptan al producto, ya que pueden solicitar solo con instalaciones de ventilación y otros con un sistema de refrigeración, tiene en Estados Unidos 42 transportes y tiene trato con más de 220 empresas de distinto países que exportan al país de destino.

Figura 15

Empresa de servicio logístico



Nota. www.dhl.com

EXPEDITORS:

Empresa logística su trabajo se enfoca en optimizar la cadena de suministro del transporte de mercancías cubriendo todos los estados, sus vehículos son de última generación para asegurar la carga y el traslado, está presente con 357 sucursales en todo el mundo, también ofrece el transporte marítimo y el servicio de contenedores.

Figura 16

Empresa de servicio logístico



Nota. www.home.kuehne-nagel.com

CAPÍTULO XII

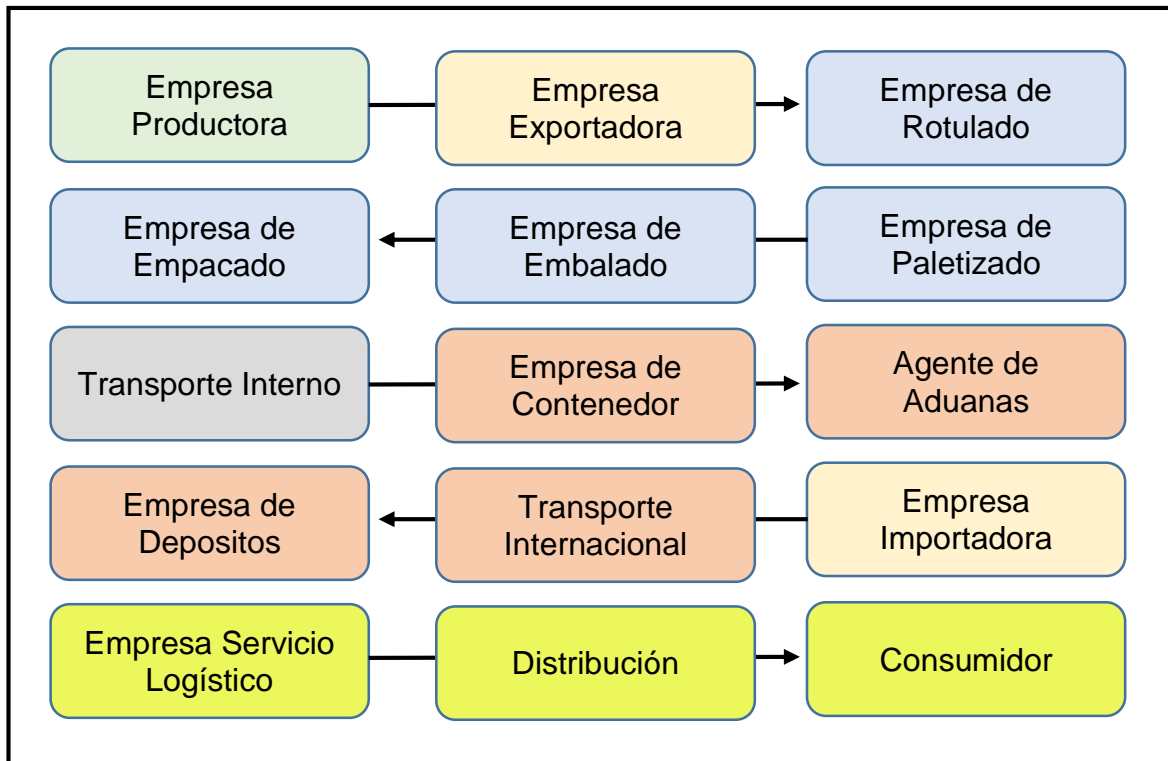
DISTRIBUCIÓN

12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor:

Un proceso de exportación es un sistema que tiene diversas etapas, y se tiene que cumplir de acuerdo a los aspectos operativos, de gestión, técnicos y legales, este se inicia seleccionando a la empresa productora quien suministrara del producto, luego se realizan los procesos productivos (rotulado, empaçado, embalado y paletizado), se traslada los productos para cargarlos al contenedor, se cuenta con un agente de aduanas para viabilizar los tramites, el contenedor es ubicado en el transporte internacional con destino al país de destino, la empresa importadora recepcionará la mercancía y es quien se encargara de la distribución para que los productos lleguen al consumidor. (www.appmaster.io)

Figura 17

Secuencia de mapeo



Nota. www.ciospain.es

12.2 Identificación y descripción de canales de distribución (Ficha de perfil que incluye: ciudad, contacto, dirección, teléfono, fax, e-mail, número de compra, cubrimiento geográfico, productos, proveedores actuales, márgenes, plazos):

Para la exportación de productos a cualquier país de destino se pueden apoyar en dos tipos de canales para la distribución; el canal directo este sistema mantiene una relación directa entre las partes interesadas (empresa exportadora y la importadora) las condiciones, exigencias y otros aspectos para la exportación es entre ambas entidades; el canal indirecto es cuando las empresas mutuas buscan apoyarse por terceros haciendo que el proceso exportador sea

viable, recurriendo a agentes comerciales, intermediarios que pueden ser mayoristas y minoristas, la intervención de ellos hacen que la distribución de los productos llegue a los consumidores finales de manera rápida, también hace posible que las compras sean a mayor escala ofreciendo a la empresa exportadora mayor rentabilidad.

Ficha de Perfil: The Fresh Market

País: Estados Unidos

Ciudad: Los Ángeles

Cubrimiento Geográfico: 20 Estados

Tiendas: 240

Dirección: Firestone Blvd Downey 1254

Teléfono: +1 733 921 1020

Email: info@freshmarket.us

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

Al conocer que para un proceso de importación o de exportación existen dos tipos de canales comerciales, pero para que el proceso sea de mayor efectividad entre las empresas es el canal directo, en vista que entre ambas partes se pueden establecer aspectos que pueden estar referidos a la forma de pago, criterios en el producto a importar, las exigencias en las condiciones del envío de las mercancías, en los plazos de pagos y entrega de los bienes, la formulación de indicadores y criterios técnicos en los procesos productivos, todo estos acuerdos se efectúan cuando el canal es el directo. (www.salesforce.com)

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

El proceso comercial en los mercados internacionales se enmarca dentro de aspectos legales y criterios comerciales en el procedimiento del producto (aguaymanto) tal proceso es respaldado por el incoterms CIF en el cual se determinan los pagos que se tienen que cubrir; en ello se cubre los costos para el seguro de los productos durante el tránsito del país de origen al país de destino, el pago por el flete marítimo; del contrato por la exportación se consigna un pago del 50% para iniciar que con el proceso de exportación y todos los procesos productivos que tendrá que cubrir la empresa exportadora y el 50% cuando se embarca la mercancía con destino al país importador, el total del volumen es de 8,800 toneladas de aguaymanto que será trasladado en un contenedor de 40' con destino a Miami - Estados Unidos.

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

Se espera que la empresa exportadora tenga un desarrollo sostenible que le permite tener un crecimiento económico, tecnológico y comercial, ello permitirá hacer un análisis de diversos productos que pueden ser exportables a diversos mercados internacionales, tener un contacto con productores peruanos para mantener relaciones comerciales para la exportación, es importante contactar

con intermediarios como agentes comerciales, consultores de negocios, empresas mayoristas y minoristas para asociarse y mantener un proceso exportador para llegar a más mercados y cuyo proceso de compra y venta sea rentable para las partes involucrados en el comercio y distribución.

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

Las tendencias que están refrendadas en el comercio se refieren a la globalización cuyo proceso permite que las empresas importadoras puedan ver en el Perú como una gran oportunidad de negocio para importar diversos productos que son de alta demanda para los consumidores, otra tendencia muy marcada en un proceso de exportación es la tecnología que ofrece maquinarias y equipos cada vez más sofisticados que ayudan a las empresas a mejorar la calidad de sus productos como de sus procesos productivos, con la tecnología las empresas pueden producir grandes escalas de productos para abastecer mayores mercados o empresas importadoras, con la globalización y la tecnología las exigencias de compra son cada vez más fuertes en calidad, en presentación, en cubrir los tiempos de entrega, en precios y otros aspectos que permiten fortalecer las ventajas competitivas y poder enfrentar a la competencia comercial o exportadoras.

CAPÍTULO XIII

MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

Tabla 33

Costo para la exportación

DESCRIPCIÓN	TOTAL S/.	TOTAL \$
Flete internacional	3,780.00	900.00
Seguro marítimo	1,050.00	250.00
Certificado fitosanitario	46.20	11.00
Certificado de calidad	2,045.82	487.10
Certificado sanitario	29.40	7.00
Contenedor	2,200.00	523.81
Gastos operativos	273.00	65.00

Documentos de aduanas	105.00	25.00
Gastos administrativos	399.00	95.00
Transporte	378.00	90.00
Almacenaje	2,439.36	580.80
Comisión de aduna	840.00	200.00
IGV 18%	798.17	190.04
IPM	3,641.14	866.94
Gastos de origen	546.00	130.00
Descarga	223.02	53.10
Handling	322.14	76.70
Visto bueno	495.60	118.00
Transmisión	148.68	35.40
Total costo de exportación	S/. 19,760.53	\$ 4,704.89

Nota: Autoría propia

CAPÍTULO XIV

VALAUCIÓN ECONÓMICA FINANACIERA

14.1 Costos de Oportunidad de Capital:

Este apartado señala que existen otras alternativas para exportar con la misma inversión y la rentabilidad sería mayor, que la exportación de aguaymanto; pero es un riesgo optar por una exportación el que se desconoce sus procesos y mercados internacionales, estos aspectos ponen en riesgo la inversión, es lo contrario de la exportación de aguaymanto, donde se tiene mucho conocimiento de productores, procesos productivos, empresas terceridas para etiquetas, empackado, embalado, paletizado, transporte interno, agentes de aduanas, servicios logísticos nacionales e internacionales y mercados en otros países. (www.volca.com)

14.2 Valor Actual Neto:

Tabla 34

Datos de ingresos económicos

Año	Ingresos S/.
0	250,000.00
1	545,000.00
2	1'253,500.00
3	1'441,525.00
4	1,657,753.75
5	1,906,416.81

Tabla 35

Información de gastos

Año	Egresos S/.
Producto	35,200.00
Proceso Productivo	8,800.00
Rotulado	3,520.00
Empaques	17,600.00
Embalado	8,800.00
Paletizado	1,760.00
Gastos Proceso Exportación	19,760.53
Costo Fijo Almacén	64,840.00
Costo Fijo Empresa	12,000.00
Gastos de Personal	10,000.00
Total	182,280.53

$$\text{VAN} = -i + \frac{\text{Año 1} + \text{Año 2} + \text{Año 3} + \text{Año 4} + \text{Año 5}}{(1+\text{TIR})^1 (1+\text{TIR})^2 (1+\text{TIR})^3 (1+\text{TIR})^4 (1+\text{TIR})^5}$$

Nota: TIR = 1.07

$$\frac{-250,000.00 + 545,000.00 + 1'253,500.00 + 1'441,525.00 + 1'657,753.75 + 1'906,416.81}{2.07 \quad 4.28 \quad 8.87 \quad 18.36 \quad 38.01}$$

$$250,000.00 + 263,285.02 + 292,538.92 + 162,521.62 + 90,289.79 + 50,160.99$$

$$\text{VAN} = 608,796.34$$

14.3 Tasa Interna de Retorno:

Tabla 36

Datos de ingresos económicos

Año	Ingresos S/.
0	250,000.00
1	545,000.00
2	1'253,500.00
3	1'441,525.00
4	1,657,753.75
5	1,906,416.81

$$\text{TIR} = \frac{-i + \text{Año 1} + \text{Año 2} + \text{Año 3} + \text{Año 4} + \text{Año 5}}{(1+\text{TIR})^1 (1+\text{TIR})^2 (1+\text{TIR})^3 (1+\text{TIR})^4 (1+\text{TIR})^5}$$

Nota: TIR = 2.95 / 2.96

$$\frac{-250,000.00 + 545,000.00 + 1'253,500.00 + 1'441,525.00 + 1'657,753.75 + 1'906,416.81}{3.95 \quad 15.60 \quad 61.63 \quad 243.44 \quad 961.58}$$

$$250,000.00 + 137,974.68 + 80,339.69 + 23,390.04 + 6,809.76 + 1,982.59$$

$$= 496.75$$

$$\frac{-250,000.00 + 545,000.00 + 1'253,500.00 + 1'441,525.00 + 1'657,753.75 + 1'906,416.81}{3.96 \quad 15.68 \quad 62.10 \quad 245.91 \quad 973.81}$$

$$250,000.00 + 137,626.26 + 79,934.45 + 23,213.29 + 6,741.23 + 1,957.68$$

$$= -527.09$$

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

$$\text{TIR} = 2.95 + \frac{496.75}{496.75 - 527.09} \times (2.96 - 2.95) = 2.95\%$$

CONCLUSIONES

1. Para realizar una exportación se tiene que constituir una empresa para poder hacer contrato con organizaciones extranjera, para poder hacer tercerización con proveedores y empresas logísticas, y pasar los controles legales en adunas y las entidades del país de destino.
2. Se puede hacer un registro de diversas empresas que ofrecen servicios para cumplir con procesos como etiquetad o paletizado, y referido a la exportación con empresas de contenedores y de transporte marítimo; además de hacer pagos que involucren el proceso de transporte internacional.
3. Se conoce aspectos técnicos que se ajusten a un proceso de exportación, como es el caso de seleccionar los pallets que cumplan con las medidas técnicas y normalizadas, con el tipo de container que pueden ser de 20 o 40 pies y con sistemas para mantener los productos en buenas condiciones.
4. Hacer un análisis minucioso del mercado a donde se desea exportar y las exigencias de las diversas empresas importadoras y cumplir con las exigencias por tales empresas y los controles de ingreso al sistema por la FDA que regula las exportaciones.

RECOMENDACIONES

1. Realizar estudio sobre el comercio internacional para conocer la gestión de exportación y sus normas legales y técnicas que se deben cumplir para que los procesos de los productos de envié sea de calidad.
2. Poder adquirir mayor maquinaria y equipamiento para el resguardo y conservación de los productos cuando lleguen a la empresa y pasen los procesos productivos primarios como recepción, lavado, pesado, etc.
3. Conocer nuevas empresas de servicios logísticos que puedan cumplir con la cadena de suministro en sus diversas etapas como el transporte interno, las empresas aseguradoras y los costos que hay que efectuar.
4. Investigar nuevos mercados para diversificar los productos a exportar y para que la marca de la empresa pueda posicionarse en otros países que ven en el Perú como un país potencial para importar.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Aduanet, (2022). *Partida arancelaria*

<https://aduanet.gob.pe>

ABA International Logística, (2022). *Transporte interno*

<https://www.abainternationallogistic.com>

APM, (2022). *Puerto Callao*

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

Biodiversidad alimentaria, (2022). *Secuencia del producto*

<https://www.biodiversidadalimentaria.cl>

Boluda, (2022). *Transporte internacional*

<https://www.trasnporteinternacional.com>

Coplasem, (2022). *Ficha técnica del embalaje*

<https://www.coplasem.com>

Comex, (2022). *Agente aduanero*

<https://www.comex.com>

CHC, (2022). *Agente de adunas*

<https://www.chcgroup.com>

Ciospain, (2022). *Secuencia de mapeo*

<https://ciospain.es>

DSV, (2022). *Aeropuerto Jorge Chavez*

<https://www.dvs.com>

DHL, (2022). *Empresa de servicio logístico*

<https://www.dhl.com>

Diesel, (2022). *Carretilla elevadora*

<https://www.diesel.com>

Digesa, (2022). *Normas fitosanitarias*

<https://www.digesa.gob.pe>

Drafpack, (2022). *Faja transportadora*

<https://www.fajatrtransportadora.com>

Envasados, (2022). *Datos referenciales del empaque*

<https://www.ensvasado.es>

Expeditors, (2022). *Servicio logístico*

<https://www.expeditors.com>

FDA, (2022). *Modelos de etiquetas*

<https://www.fda.gov>

Gamarra Group, (2022). *Logo de agente*

<https://www.gamarragroup.com>

Gonzalez, Y. (2012). *Aprende fácil a exportar e importar*. Editorial Macro Perú

Idyca, (2022). *Flujograma de etiquetas*

<https://www.idyca.com>

INACAL, (2022). *Normas técnicas aplicables*

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

Icontainers, (2022). *Ficha técnica del contenedor*

<https://www.icontainers>

Maersk, (2022). *Logo de empresa*

<https://www.maersk.com>

Medlog, (2022). *Logo empresa*

<https://www.medlogperú.pe>

Mundi, (2022). *Datos sistema vial, portuario y aeroportuario*

<https://www.mundi.io.com>

Nexos, (2022). *Depósitos temporales*

<https://www.nexos.com>

Logismarket, (2022). *Ficha técnica de pallet*

<https://www.lagismarket.es>

Part.cat, (2022). *Implementos*

<https://www.implementos.com>

Ransa, (2022). *Logo de empresa Ransa*

<https://www.ransa.com>

Rajapack, (2022). *Datos informáticos del embalaje*

<https://www.rajapack.es>

Salesforce, (2022). *Canal de distribución*

<https://www.salesforce.com>

SENASA, (2022). *Norma fitosanitaria*

<https://www.senasa.com>

SIICEX, (2022). *Datos del producto a exportar*

<https://www.siicex.gob.pe>

Solistica, (2022). *Estrategia de almacenamiento*

<https://solistica.com>

TCC, (2022). *Criterios usados para la selección del contenedor*

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

Volca, (2022). *Costo de oportunidad de capital*

<https://www.volca.com>

Zuru, (2022). *Empresa de seguro*

<https://www.zurulatam.com>