



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE NÉCTAR DE CAMU CAMU AL
MERCADO DE ESTADOS UNIDOS, MIAMI, COMERCIALIZADO POR
LA EMPRESA SELVA DULCE S.A.C., PUCALLPA”**

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

PRESENTADO POR

Bach. TARAZONA DEL PINO, VIVIAN MERCEDES
<https://orcid.org/0000-0003-4315-8759>

ASESOR

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

PUCALLPA – PERÚ

2022

DEDICATORIA

El proyecto se lo dedico a Dios, por permitirme seguir de pie luchando por mis objetivos. Así mismo a mis padres Victoria y Manuel que gracias a ellos me inculcaron a no rendirme. También el proyecto está dedicado a mi esposo e hija por el amor y fortaleza que me brindan cada día para conseguir logrando lo más anhelado de mi vida.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a la Universidad Alas Peruanas por ser mi segundo hogar, donde empecé a formarme como profesional durante los 5 años de estudio. De igual forma a todos los docentes de la carrera de Administración y Negocios Internacionales por ser el soporte fundamental que me brindaron día tras día de su conocimiento.

INTRODUCCIÓN

Como exportadores de nuestro producto, logramos captar cada necesidad y oportunidad, también aprendemos más acerca de nuestros clientes porque entendemos sus necesidades y que son muy fundamentales para desarrollar cada objetivo, se tuvo en cuenta un análisis real de aceptación con la finalidad de absorber cuales es la pieza fundamental que nuestro producto necesita expandirse para a un mercado local e internacional. Es más, por la calidad y beneficio se obtiene mucho respaldo, por que sostiene una línea de salud que beneficia al consumidor y más aun con un costo aceptable.

Las exportaciones en el Perú se incrementaron ya que beneficia al mismo y como región ocupamos el segundo lugar con un índice muy alto, de esta manera realizamos como competidores y hacemos que nuestra patria sea capaz de ser uno de los primeros en el mundo; adicionalmente nuestra riqueza es fructífera es por ello otorgamos una gran aceptación por parte de los importadores.

En conclusión, el sistema estadístico en función a la materia prima que es el Camu Camu, en el 2020 la especie nativa de la Amazonía peruana, se destinó a los mercados de Estados Unidos (47%) con una aceptación a los cuales se les atribuyen propiedades nutricionales y funcionales que benefician la salud y además lograron un récord histórico, sin embargo a mi producto le añadí un valor agregado con la finalidad de que sea más diversificado con una presentación como néctar de esta manera hice un estudio de mercado y realmente es más factible en su consumo por ello está distribuido en los supermercados de Estados Unidos y es muy aceptable.

RESUMEN

El trabajo de Suficiencia Profesional se desarrolló mediante el proyecto de exportación cumpliendo con lineamientos por la universidad; el producto seleccionado fue NÉCTAR DE CAMU CAMU una bebida que contiene muchas vitaminas, que será enviado a Estados Unidos con el objetivo de obtener buena rentabilidad y ser competente en el mercado. El proyecto de exportación se desarrolló considerando los siguientes capítulos:

En el Capítulo I Producto a Exportar; se desarrolló la ficha técnica que contiene las especificaciones atribuidas al producto, se obtuvo la clasificación arancelaria donde se encuentran la guía para la ubicación de partidas, obtenidas a través de SUNAT, y por último se elaboró el flujograma de proceso productivo, dado en cuenta de una serie de fases.

En el Capítulo II Aprovisionamiento; se recopiló los proveedores potenciales de Néctar de Camu Camu y Pallets, se obtuvo la matriz de selección de proveedor donde se determina al mejor competidor, también se realizó el control de calidad que permite evaluar la eficiencia, y por último se determinó el costo de fabricación y/o adquisición de acuerdo a nuestro proceso de exportación.

En el Capítulo III Almacenamiento; se determinó la estrategia de almacenamiento con el objetivo de reducir los tiempos, el objetivo de un Lay – Out de almacén es distribuir el espacio, también se detalla el mobiliario usado en el

almacenamiento de acuerdo a los instrumentos que se usarán, y por último se determina el costo fijo de almacén que son gastos que surgen en el negocio.

En el Capítulo IV Rotulado y etiquetado técnico; se desarrolló el modelo de etiquetas / rotulado del producto, siendo carta de presentación para el cliente, también se determinó las normas técnicas aplicables es sometido a la evaluación y aprobación, por lo tanto, en el proceso de rotulado implica informar detalles sobre el producto, por último, se analiza los tiempos y costos del proceso de rotulado.

En el Capítulo V Empaque; se desarrolló la ficha técnica del empaque seleccionado con la que cuenta el exportador para informarse, se indicaron los criterios usados para la selección del empaque, el proceso de empaque es la presentación inicial del producto, y por último se realizó los tiempos y costos del proceso de empaquetado.

En el Capítulo VI Embalaje; se elaboró la ficha técnica del embalaje ya que cuenta con una estructura resistente para el producto, se mencionan los criterios usados para la selección del embalaje, se realizó una estructura del proceso del embalaje y último se determinó los tiempos y costos de nuestro embalaje.

En el Capítulo VII Unitarización; se elaboró la ficha técnica de selección para facilitar el transporte en óptimas condiciones, los criterios usados para la selección del pallet poseen una presentación adecuada, el proceso de paletización se dará mediante la agrupación del embalaje, el plano de estiba del pallet sirve para la

colocación y distribución del producto, y por último son los tiempos y costos del proceso de paletizado.

En el Capítulo VIII Contenedorización; se elaboró la ficha técnica del contenedor ya que cuenta como almacén para el transporte de carga, los criterios usados para la selección del contenedor, en el proceso de contenedorización permite cubrir y brindar buen recaudo, el plano de estiba del contenedor proporciona la visión general, se detalló los tiempos y costos del proceso de contenedorización.

En el Capítulo IX Transporte; se indagó sobre los proveedores de transporte interno con la finalidad de elegir su mejor servicio, en el costo de transporte interno se detalló dependiendo de la distancia de destino, los proveedores de transporte internacional se determinaron por su trayectoria de servicio, y por último se obtuvo la cotización del flete marítimo.

En el Capítulo X Servicio de soporte al comercio internacional; los agentes de aduanas son prestadores de servicios, los costos de agenciamiento varían dependiendo del lugar, las empresas aseguradoras están encargadas de asegurar las mercancías, la Póliza de seguros certifica la validez del contrato, y por último los depósitos temporales son locales donde ingresan la mercadería hasta que autorice aduanas.

En el Capítulo XI Infraestructura para la distribución física en el país destino; se ha seleccionado los puertos, terminales terrestres disponibles para la carga peruana, se realizó análisis de la infraestructura vial, portuaria del país destino, se determinó la

descripción, análisis de los principales puertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos; también se realizó de proceso de importación y nacionalización en el país destino; se añadió los requisitos para importar muestras sin valor comercial, y por último se recopiló datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino.

En el Capítulo XII Distribución; se identificó el mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor, se realizó la Identificación y descripción de canales de distribución, se determinó el canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto, también se ha Identificado y cuantificado los márgenes de intermediación, condiciones de compra, también existe perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización, y por último se determinó tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.

En el Capítulo XIII Matriz de costos de exportación se realizó un cuadro que resume la operación de la exportación del producto especificando los costos.

En el Capítulo XIV Valuación económica financiera; se realizó el costo de oportunidad de capital a todos los recursos que podríamos ganar, el valor actual neto consistió en actualizar los cobros y pagos de una inversión, y por último se obtuvo la tasa interna de retorno con la finalidad de adquirir la rentabilidad que ofrece una inversión.

ABSTRACT

The work of Professional Sufficiency was developed through the export project complying with guidelines by the university; the selected product was NECTAR DE CAMU CAMU, a drink that contains many vitamins, which will be sent to the United States with the aim of obtaining good profitability and being competent in the market. The export project was developed considering the following chapters:

In Chapter I Product to Export; the technical file containing the specifications attributed to the product was developed, the tariff classification was obtained where the guide for the location of items is found, obtained through SUNAT, and finally the production process flowchart was prepared, taking into account a series of phases.

In Chapter II Supply; potential suppliers of Camu Camu Nectar and Pallets were collected, the supplier selection matrix was obtained where the best competitor was determined, quality control was also carried out to evaluate efficiency, and finally the manufacturing cost was determined, and/or acquisition according to our export process.

In Chapter III Storage; the storage strategy was determined with the objective of reducing times, the objective of a warehouse Lay-Out is to distribute the space, the furniture used in storage is also detailed according to the instruments that will be used, and finally determines the fixed cost of warehouse that are expenses that arise in the business.

In Chapter IV Labeling and technical labeling; the model of labels / labeling of the product was developed, being a letter of introduction for the client, the applicable technical standards were also determined, it is submitted to evaluation and approval, therefore, in the labeling process it implies informing details about the product, Finally, the times and costs of the labeling process are analyzed.

In Chapter V Packaging; the technical file of the selected packaging that the exporter has for information was developed, the criteria used for the selection of the packaging were indicated, the packaging process is the initial presentation of the product, and finally the times and costs of the process were carried out. of packing.

In Chapter VI Packaging; the technical sheet of the packaging was elaborated since it has a resistant structure for the product, the criteria used for the selection of the packaging are mentioned, a structure of the packaging process was made and the last one determined the times and costs of our packaging.

In Chapter VII Unitarization; the selection technical sheet was prepared to facilitate transport in optimal conditions, the criteria used for the selection of the pallet have an adequate presentation, the palletizing process will be carried out by grouping the packaging, the pallet stowage plan is used for placement and distribution of the product, and finally are the times and costs of the palletizing process.

In Chapter VIII Containerization; the container's technical data sheet was prepared since it counts as a warehouse for the transport of cargo, the criteria used for the selection of the container, in the containerization process it allows to cover and

provide good collection, the container stowage plan provides the general vision, the times and costs of the containerization process were detailed.

In Chapter IX Transportation; internal transport providers were inquired about in order to choose their best service, in the cost of internal transport it was detailed depending on the distance of destination, international transport providers were determined by their service trajectory, and finally it was obtained sea freight quote.

In Chapter X International trade support service; customs agents are service providers, agency costs vary depending on the place, insurance companies are in charge of insuring the merchandise, the insurance policy certifies the validity of the contract, and finally, temporary warehouses are places where the merchandise enters. Until you clear customs.

In Chapter XI Infrastructure for physical distribution in the destination country; the ports have been selected, land terminals available for Peruvian cargo, analysis of the road and port infrastructure of the destination country was carried out, the description was determined, analysis of the main ports including routes, infrastructure, capacity, restrictions, services, procedures, costs; The import and nationalization process was also carried out in the destination country; the requirements to import samples without commercial value were added, and finally, data from logistics service providers in the destination country was collected.

In Chapter XII Distribution; the mapping of the supplier-consumer commercial sequence was identified, the Identification and description of distribution channels was

carried out, the channel with the highest commercial flow for imports of the product was determined, the intermediation margins, conditions of purchase, there are also expected prospects in terms of evolution, diversification, simplification or specialization of the actors in the distribution and marketing channels, and finally, current trends and their implications for marketing margins, purchasing requirements and product competition were determined. Per channel.

In Chapter XIII Matrix of export costs, a table was made that summarizes the operation of the export of the product, specifying the costs.

In Chapter XIV Financial economic valuation, the opportunity cost of capital was made to all the resources that we could earn, the net present value consisted of updating the collections and payments of an investment, and finally the internal rate of return was obtained in order to acquire the profitability that it offers an investment.

ÍNDICE DE CONTENIDO

Caratula	
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Introducción.....	iv
Resumen.....	v
Abstract.....	ix
Índice de Contenido.....	xiii
Índice de Tablas.....	xvi
Índice de Figuras.....	xvii
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.....	7
2.3. Control de calidad.....	8
2.4. Costo de fabricación y/o adquisición.....	9
3. ALMACENAMIENTO.....	10
3.1. Estrategia de almacenamiento.....	10
3.2. Lay-out de almacén.....	11
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.....	37
9.1. Proveedores del transporte interno.....	37
9.2. Costo de transporte interno (Inland Freight).....	39
9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional.....	40
9.4. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo.....	41
10. SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....	42
10.1. Agentes de aduana.....	42
10.2. Costo de agenciamiento.....	43
10.3. Aseguradoras.....	46
10.4. Póliza de seguros (cobertura y costo).....	46
10.5. Terminales de almacenamiento.....	47
11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO.....	48
11.1. Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana.....	48
11.2. Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.....	50
11.3. Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.....	51
11.4. Proceso de importación y nacionalización en el país destino.....	52
11.5. Requisitos para importar muestras sin valor comercial.....	53
11.6. Datos de proveedores de servicios logísticos en el país de destino... ..	53
12. DISTRIBUCIÓN.....	56
12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.....	56
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).....	57
12.3. Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto.....	58
12.4. Identificación y cuantificación de los márgenes de identificación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.....	59
12.5. Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación,	

simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.....	59
12.6 Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.....	60
13 MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN.....	61
14 VALUACIÓN ECONOMICA FINANCIERA.....	63
14.1 Costo de oportunidad de capital.....	63
14.2 Valor actual neto.....	64
14.3 Tasa interna de retorno.....	65
Conclusiones.....	67
Recomendaciones.....	68
Referencia Bibliográfica.....	69

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Datos del producto a exportar.....	2
Tabla 2	Partida arancelaria.....	2
Tabla 3	Empresas productoras.....	5
Tabla 4	Empresa Cindy.....	6
Tabla 5	Empresa AmazonFrut.....	6
Tabla 6	Empresa Q´Fruta.....	7
Tabla 7	Indicadores para la empresa proveedora.....	7
Tabla 8	Gastos para el proceso de exportación.....	9
Tabla 9	Detalle de equipamiento.....	12
Tabla 10	Detalle de implementos.....	14
Tabla 11	Costos de almacén.....	15
Tabla 12	Datos del proceso.....	19
Tabla 13	Datos referenciales del empaque.....	21
Tabla 14	Proceso de empacado.....	22
Tabla 15	Información del proceso.....	23
Tabla 16	Datos relevantes del embalaje.....	25
Tabla 17	Proceso de embale.....	26
Tabla 18	Información del proceso.....	27
Tabla 19	Características de los pallets.....	28
Tabla 20	Proceso de paletizado.....	30
Tabla 21	Información del proceso.....	32
Tabla 22	Ficha técnica del contenedor.....	33
Tabla 23	Proceso del contenedor.....	35
Tabla 24	Información del proceso.....	36
Tabla 25	Gastos logísticos.....	39
Tabla 26	Detalle de costo del buque.....	41
Tabla 27	Logo de agente Crosstainer.....	42
Tabla 28	Logo de agente Comex.....	43
Tabla 29	Cotizaciones para la exportación.....	44
Tabla 30	Empresas de seguro.....	46
Tabla 31	Empresa Pacifico.....	46
Tabla 32	Costo para la exportación.....	61
Tabla 33	Datos de ingresos económicos.....	64
Tabla 34	Información de gastos.....	64
Tabla 35	Datos de ingresos económicos.....	65

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	Secuencia del producto.....	3
Figura 2	Detalle estructural.....	11
Figura 3	Diseño de etiquetado.....	17
Figura 4	Flujograma de etiquetas.....	18
Figura 5	Plano de estiba del pallet.....	31
Figura 6	Plano estructural del container.....	36
Figura 7	Logo de empresa Shalom.....	38
Figura 8	Logo de empresa Expreso Acosta.....	38
Figura 9	Logo de empresa Pucallpa Express Cargo.....	39
Figura 10	Logo de empresa South Express.....	40
Figura 11	Logo empresa Perumar.....	41
Figura 12	Logo empresa Albo.....	47
Figura 13	Logo empresa DP World.....	47
Figura 14	Puerto Callao.....	49
Figura 15	Aeropuerto Jorge Chávez.....	49
Figura 16	Puerto Miami.....	51
Figura 17	Empresa de transporte Caribbean.....	54
Figura 18	Empresa de transporte XPO Logistics.....	55
Figura 19	Secuencia de mapeo.....	57
Figura 20	Canal seleccionado.....	58

CAPÍTULO I

PRODUCTO A EXPORTAR

El producto a exportar es Néctar de Camu Camu, es una bebida que contiene un alto contenido de vitamina C, que beneficia a la salud quienes lo consumen, así mismo, el Camu Camu es una fruta nativa de la selva peruana, que crece en las orillas de los ríos, cochas.

La empresa Selva Dulce S.A.C., se encuentra ubicada en la ciudad de Pucallpa; se dedica a la comercialización del néctar de Camu Camu en el mercado local e internacional con la finalidad de ofrecer productos naturales y con un gran índice de vitamina C, por lo tanto, es un producto totalmente energético.

1.1 Ficha técnica del producto:

Tabla 1

Datos del producto a exportar

NÉCTAR DE CAMU CAMU Nombre científico: Myrciaria Dubia	
Descripción física	Rojo hasta violeta Blando Forma redonda
Medidas	Peso 2 a 20 gramos Diámetro 10 a 40 mm.
Consumo	Néctar Jugos Mermeladas Pulpa
Valores nutricionales	Calorías 17 Calcio 27 mg. Ácido ascórbico 2780 mg. Agua 94.4 g.
Suelo	Bosque aluvial inundable.

Nota. www.ipcinfo.org

1.2 Clasificación arancelaria del producto:

Tabla 2

Partida arancelaria

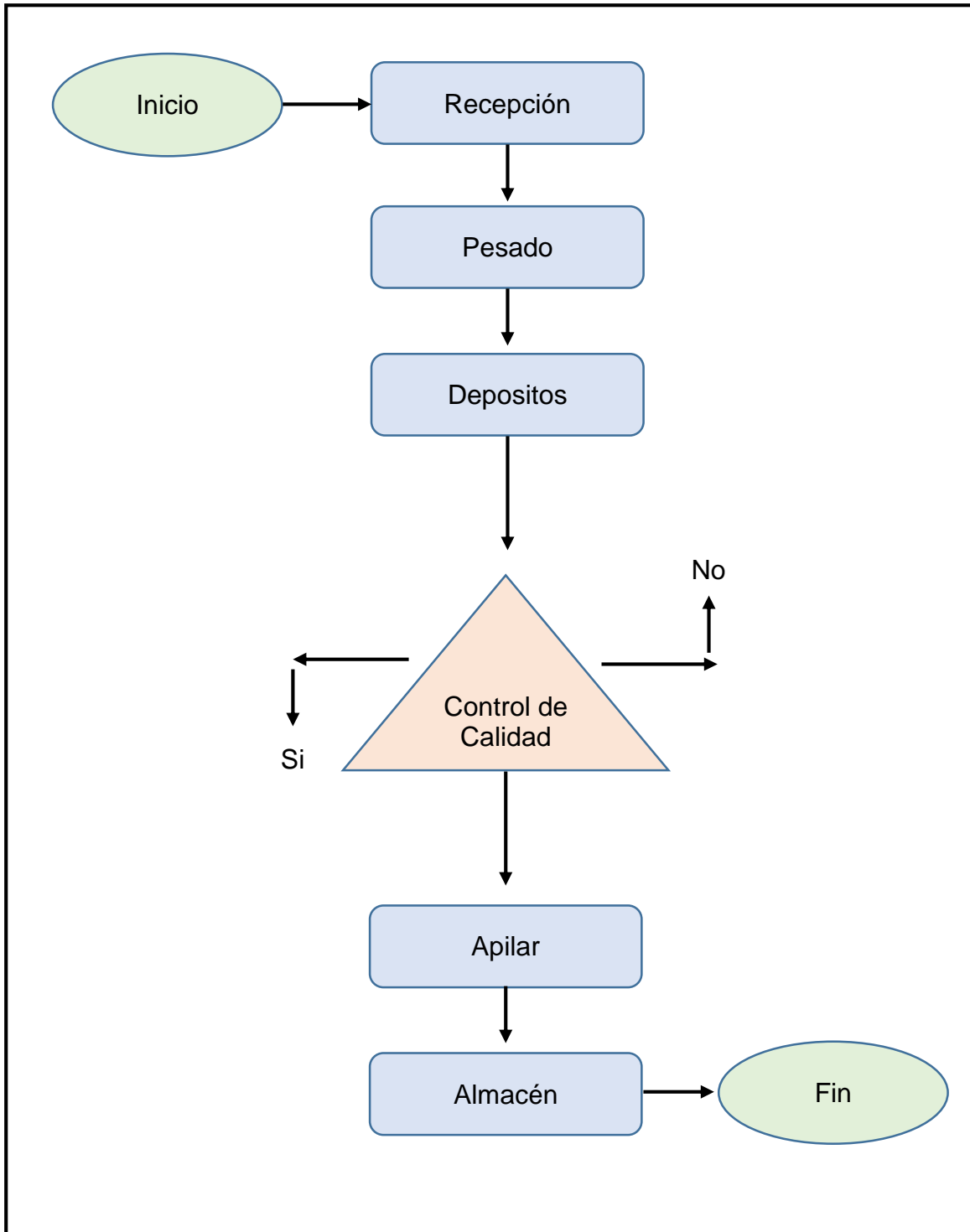
Número	Datos
2009.89.50.00	Jugo de Camu Camu (Myrciaria Dubia)

Nota. www.sunat.com

1.3 Flujograma del proceso productivo:

Figura 1

Secuencia del producto



Nota. www.biodiversidadalimentaria.cl

Recepción:

La empresa productora Néctar Cindy S.A.C. entregará el producto en óptimas condiciones y en su respectivo envase y su embalaje, de esta manera nuestra empresa SELVA DULCE S.A.C se hace cargo del siguiente procedimiento.

Pesado:

Se realiza este proceso para verificar si la cantidad adquirida es la puesta en el contrato entre ambas partes por lo tanto procede al pesaje y anotación que nos determina si cumplió con lo acordado.

Depósitos:

Los depósitos deben pasar por un proceso de lavado y desinfectados de acuerdo al control de calidad, en tales depósitos se colocarán las cajas de néctar para su custodia.

Apilan:

Se ordenan los depósitos con las cajas de néctar de camu camu para ser trasladados utilizando una carretilla hidráulica para ubicarlas en el almacén.

Almacén:

Todos los depósitos serán almacenados para su control hasta que sean retirados para cumplir con la segunda fase del proceso productivo con empresas tercerizadas.

CAPÍTULO II

APROVISIONAMIENTO

2.1 Proveedores potenciales:

Tabla 3

Empresas productoras

Proveedores	Ubicación
NÉCTAR CINDY	Las empresas productoras se ubican en la ciudad de Pucallpa
AMAZONFRUT	
Q`FRUTA	

Nota. Autoría propia

Tabla 4*Empresa proveedora*

RUC	20414566392
Razón Social	Néctar Cindy, tropical de nuestra selva.
Tipo de Empresa	Sociedad anónima cerrada
Condición	Activo
Fecha Inicio	20-Ago-2013
Dirección Legal	Jirón Pachitea, 412-Pucallpa
Ciudad	Pucallpa
Teléfono	061- 575788

Nota. www.nectarcindy.com**Tabla 5***Empresa proveedora*

RUC	20600590619
Razón Social	Amazonfrut S.A.C.
Tipo de Empresa	Sociedad Anónima Cerrada
Condición	Activo
Fecha Inicio	13-Ago-2015
Dirección Legal	Jr. Lobo Caño Mz. 128 Lt. 6
Ciudad	Pucallpa
Teléfono	982542012

Nota. www.amazonfrut.com

Tabla 6*Empresa proveedora*

	
RUC	20601871701
Razón Social	Néctar Q`fruta S.R.L.
Tipo de Empresa	Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada
Condición	Activo
Fecha Inicio	13-Jun-2018
Dirección Legal	Urb. Santa María Mz J Lt 7
Ciudad	Pucallpa
Teléfono	961603730

Nota. www.q`fruta.com**2.2 Matriz de selección de proveedores:****Tabla 7***Indicadores para la empresa proveedora*

Indicadores	Cindy	AmazonFrut	Q´fruta
	Ponderación %		
Precio	20	10	20
Seguridad	20	15	20
Transporte	20	15	20
Certificaciones	20	20	20
Cercanías	20	15	10
Total	100%	75%	90%

Nota. Autoría propia

Resultado: de acuerdo a los criterios y a las empresas productoras participantes se adjudicó como ganadora la empresa Néctar Cindy S.A.C., ya que cumple con los requisitos establecidos y tiene mejor productividad ante las diversas empresas proveedoras.

2.3 Control de calidad:

El control de calidad es importante “Como una actividad funcional específica de la empresa en muchas ocasiones esta actividad funcional, suele reflejarse en la estructura organizativa de las empresas”. (Heras 2005)

Los controles de calidad están enmarcados en los siguientes aspectos técnicos y los procesos que se gestionan:

- Respecto al ISO 9001; nuestra empresa brinda un producto de calidad considerando un trabajo eficiente y cumpliendo las normas de seguridad en cada proceso.
- En base al HACCP; nuestra empresa permite identificar, organizar, evaluar y controlar los peligros significativos para la inocuidad de los alimentos, ya que nosotros ofrecemos lo mejor a nuestros consumidores por lo tanto deben estar en buenas condiciones.
- De acuerdo a CERTIFICACIÓN ECOLÓGICA; En el control de los productos son la garantía para el consumidor final que se cumple con los requisitos establecidos, y teniendo el respaldo de la empresa productora.

2.4 Costos de fabricación y/o adquisición:

Tabla 8

Gastos referidos al proceso

INFORMACIÓN			
Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Total
Néctar	13,200 Lt.	0.70	9,240.00
Procesos Productivos	13,200 Lt.	-	600.00
Rotulado (Tetrapak)	13,200 Uds	0.50	6,600.00
Rotulado (Cajas)	2,200 Uds	0.50	1,100.00
Empacado	13,200	0.80	10,560.00
Embalado	2,200	2.50	5,500.00
Paletizado	11	80.00	880.00
Costo			S/. 34,480.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO III

ALMACENAMIENTO

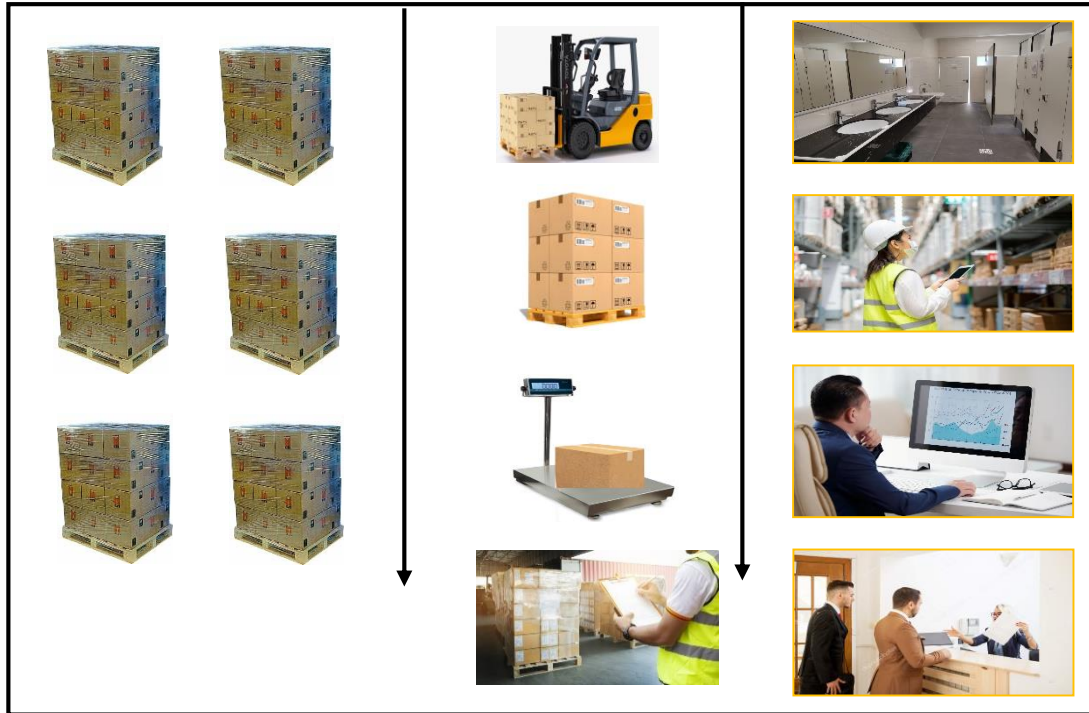
3.1 Estrategia de almacenamiento:

La estrategia del almacén es un conjunto de técnicas encaminadas a mejorar la matriz y el control espacial del almacenamiento en el almacén. (Beetrack, 2020). El almacén debe tener instalaciones seguras y preparadas siguiendo los requisitos que nos exigen las autoridades competentes. Su ubicación es Parque Industrial Mz. 45 Lt. 1 en el distrito Manantay de la ciudad de Pucallpa. Debido a que el producto no requiere tantas exigencias para su conservación, el almacén será un lugar con fresco para mantener en buen estado el producto, por lo también es importante proteger la mercadería de una exposición al sol, lluvias y otro tipo de eventos.

3.2 Lay-out de almacén:

Figura 2

Detalle estructural



Nota. Autoría propia

Estructura del almacén:

1. Área administrativa
2. Área operativa
3. Área de almacenamiento

3.3 Detalle de mobiliario usado en almacenamiento:






El mobiliario de almacenamiento se encuentra fijo en un determinado lugar, el cual carece de movimiento para trasladar y solo sirve como depósito: (Delgado, 2012)

Equipamiento: Son implementos que requiere una empresa con la finalidad de utilizar en el proceso de la producción y abastecimiento para reducir costos y tiempos.

Tabla 9

Detalles de equipamiento

MAQUINARIAS	
	<p>Montacarga Marca: DOOSAN Modelo: D30NXP</p>
	<p>Balanza Electrónica Marca: Maigas Modelo: DY618</p>
	<p>Pallet Marca: Epal</p>
	<p>Extintor Marca: Amerex</p>
	<p>Luces de emergencia Marca: Opalux</p>

	<p>Escritorio Marca: Moetti</p>
	<p>Estante Marca: Vivacce</p>
	<p>Laptop Marca: HP Modelo: 245 G3</p>
	<p>Impresora Marca: Epson Modelo: 4150</p>
	<p>Silla Giratoria Marca: Lyon</p>

Nota: Autoría propia

Implementos de Seguridad para el Personal: Son accesorios que emplea el trabajador para protegerse contra posibles lesiones.

Tabla 10

Detalles de implementos

Descripción	
	Chalecos reflectores Marca: Oxford
	Guantes Marca: Cordova Modelo: Monarch
	Casco Marca: Ratchet
	Lentes protectores Marca: Cadmeyer
	Vestimentas Marca: Vestclin

Nota: Autoría propia

3.4 Costo fijo del almacén:

Tabla 11

Costo de almacén

Descripción	Cantidad	P. Unitario S/	Total S/
Montacarga	1	12,000.00	12,000.00
Balanza	1	800.00	800.00
Pallet	11	50.00	550.00
Extintor	1	100.00	100.00
Luces de emergencia	1	80.00	80.00
Escritorio	1	150.00	150.00
Estante	2	300.00	600.00
Laptop	1	1,500.00	1,500.00
Impresora	1	400.00	400.00
Silla giratoria	1	150.00	150.00
Chalecos reflectores	2	50.00	100.00
Guantes	4	20.00	80.00
Casco	3	30.00	90.00
Lentes protectores	3	20.00	60.00
Vestimentas	6	50.00	300.00
Costo Total			S/ 16,960.00

CAPÍTULO IV

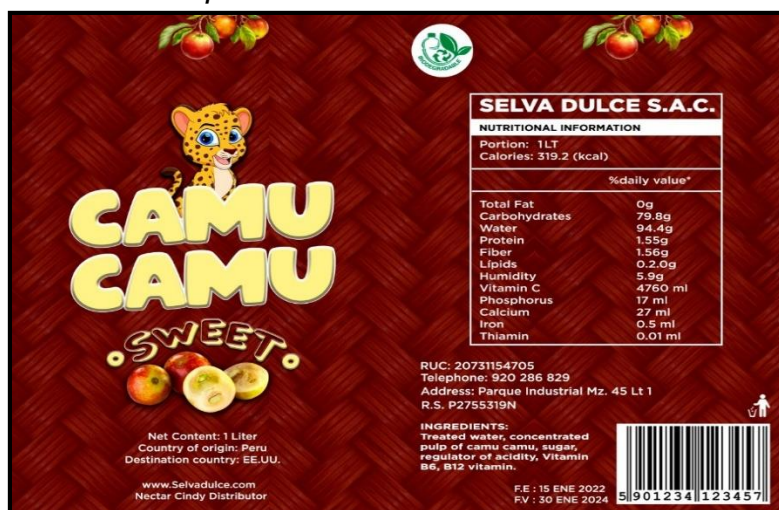
ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO

4.1 Modelos de etiquetas / rotulado del producto:

El etiquetado es la carta de presentación entre el producto y el consumidor, entre su diseño y calidad son decisiones óptimas para la compra. Una etiqueta tiene el poder de visualizar el contenido del producto desde antes de ser abierto, de manera que las personas fidelicen a la marca que la distribuye y captar por completo la atención entre los competidores. Las etiquetas juegan un papel importante, y en una época en donde las exigencias del mercado se incrementan constantemente. (www.ccb.org.co)

Figura 3

Diseño de etiquetado



Nota. www.diariodelexportador.com

4.2 Normas técnicas aplicables:

Normas de Perú para la Exportación:

Todas las plantas de producción deben contar con permisos y certificados fitosanitarios emitido por SENASA y son las siguientes: (www.senasa.gob.pe)

- Certificación fitosanitaria; el objetivo es evitar que el producto este en malas condiciones.
- Certificación de Digesa; consta con la previa conformidad, habilitación sanitaria y también con la finalidad de verificar en campo de sembrío del producto.
- Certificación Sanitaria; previa conformidad de los requisitos, como: Habilitación Sanitaria, inspección del lote y análisis microbiológicos establecidos en la norma sanitaria vigente.

Normas de EE.UU. para la Importación:

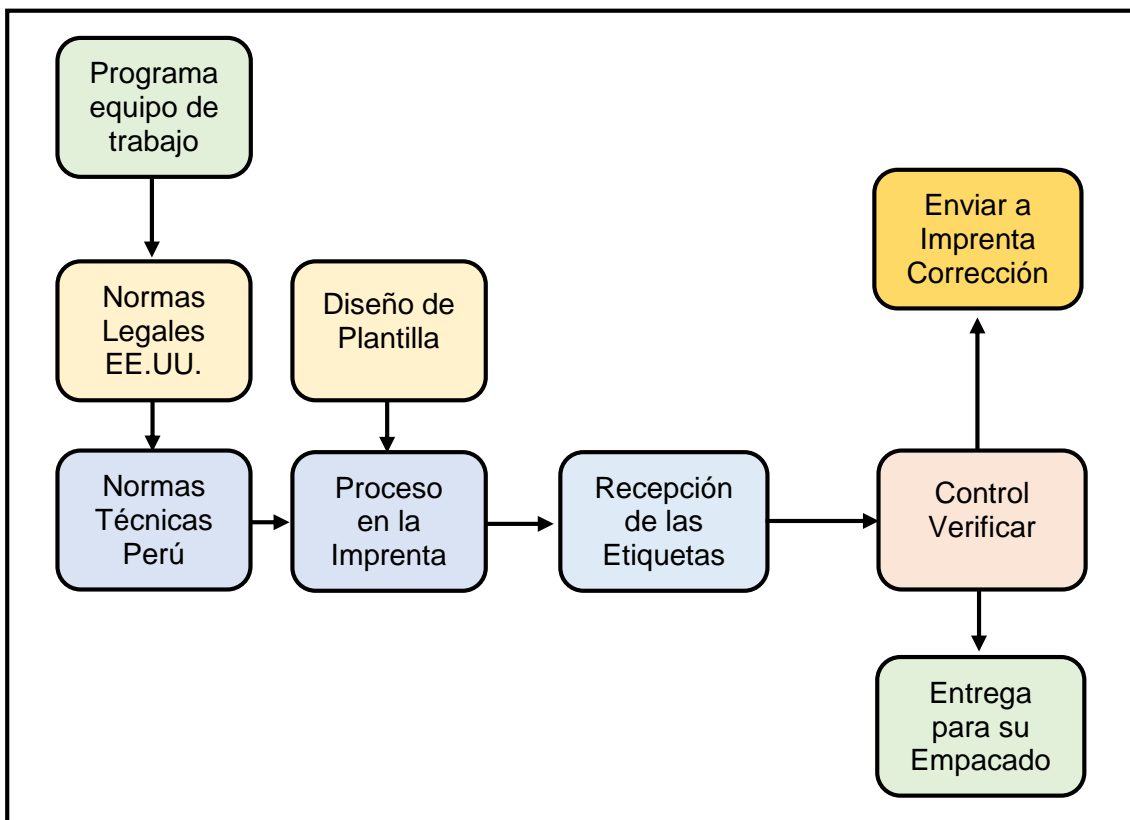
De acuerdo con el protocolo del proceso se puede mencionar las siguientes normas: (www.fda.gov)

- FDA (Food And Drug Administration); es responsable de proteger la salud pública mediante el fomento de la innovación.
- EPA (La Agencia de Protección Ambiental); está encargada de proteger la salud humana y contribuir el medio ambiente.
- USDA (United States Department of Agriculture); tiene por finalidad atender las necesidades de los productores para asegurar seguridad alimentaria.

4.3 Proceso de rotulado:

Figura 4

Flujograma de etiquetas



Nota. www.idyca.com

4.4 Tiempos y costos del proceso de rotulado:

Para el proceso de las etiquetas, respecto a los tiempos se considera 3 días de trabajo, en base a los costos el proceso unitario es de 0.50 céntimos siendo el costo total de 7,700 soles; como este proceso es mercerizado el costo total incluye la mano de obra, maquinaria, equipamiento, materiales e insumos.

Tabla 12

Datos del proceso

Detalle	Tiempo	Cantidad	Costos S/.
Rotulado Tetrapak		13,200	6,600.00
Rotulado Cajas		2,200	1,100.00
Proceso	1		
Impresión	2		
Total	3 días	15,400	7,700.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO V

EMPAQUE

5.1 Ficha técnica del empaque seleccionado:

La información necesaria para el producto dado son archivos que se consultan en diferentes etapas del proceso productivo, los datos a incluir deben ser estrictamente detallados. El Tetrapak es un empaque de buena duración, resistente, conserva muy bien al producto, es reciclable; permite consumirlo de manera constante por niños jóvenes y adulto, tiene por finalidad adquirirlo de manera más fácil y económico. Por lo tanto, es recomendable consumir el producto en un envase biodegradable. (www.fichatop.com)

Tabla 13*Datos referenciales del empaque*

Bandejas con tapas	
<p>El empaque seleccionado para el proceso de exportación es el Tetrapak, tiene mayor resistencia, seguridad y conservación para la bebida, por lo tanto, el producto llegará en buenas condiciones.</p>	
Características	Resistente Tapa rosca 100% reciclable Preservación del sabor
Medidas	Largo 22 cm., Ancho 8 cm., Alto 8 cm.
Material	Cartón, Polietileno y aluminio
Capacidad	1 Litro

Nota: www.envasados.es**5.2 Criterios usados para la selección del empaque:**

Los aspectos que se han considerado como criterios para seleccionar el empaque son exigencias para la exportación. (www.mincetur.gob.pe)

Criterio 1: La resistencia al ambiente es fuerte puesto que conserva mejor el producto y es biodegradable.

Criterio 2: Su manejo y manipulación es sencilla por lo que no necesita extremo cuidado, no es tóxico.

Criterio 3: Es adecuado a las necesidades del consumidor en términos de tamaño, calidad, etc.

5.3 Proceso de empaque:

Tabla 14

Proceso de empackado

PROCESO DE EMPACADO	
	El camu camu es seleccionado, pasan por un proceso de lavado y clasificado para continuar con el proceso despulpado.
	Se vierte en un recipiente el néctar listo para pasar al proceso de envasado.
	Se procede al envasado en el Tetrapak a través de una maquina especial.
	La última fase de este proceso se muestra el néctar de camu camu en el envase adecuado.

Nota: Autoría propia

5.4 Tiempos y costos del proceso de empackado:

Para el proceso de empackado se determinó como tiempo para el sistema del producto 2 días, 24 horas para el envasado del néctar y 24 horas para el proceso del empackado, siendo el costo de 10,560 soles, que incluye mano de obra, equipos, maquinarias, insumos y otros elementos que son asumidos por la empresa tercerizada.

Tabla 15

Información del proceso

Detalle	Tetrapak	Tiempos	Costos S/.
Envases	13,200		10,560.00
Selección		24 horas	
Proceso		24 horas	
Total		2 días	10,560.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO VI


EMBALAJE

6.1 Ficha técnica del embalaje seleccionado:

El embalaje es el proceso de empaquetado de un artículo, con el objetivo de que sea enviado a un destino a la mayor brevedad y que el mismo llegue en perfectas condiciones, le brinda al usuario la confianza de que los productos llegarán íntegros al destinatario, es algo más que solo transportar con seguridad, es un proceso efectivo de organización y distribución. Las cajas de cartón son la solución más común para empaquetar, almacenar y enviar diferentes tipos de productos, su resistencia evita las deformaciones características del apilamiento y están para soportar los cambios de temperatura sin dañar la mercancía interior. (www.cajacartonembalaje.com)

Tabla 16

Datos relevantes del embalado

Aspectos principales	
El embalado seleccionado para el proceso de exportación es la caja de cartón corrugado de un material económico, ligero, versátil y sumamente resistente que ha adquirido gran reputación en el mundo.	
Características	Permite ganar espacio y cuidado del producto Es biodegradable, contribuye al medio ambiente Fácil de trasladar
Medida	Largo 24 cm., Ancho 16 cm., Alto 22 cm.
Material	Cartón corrugado
Capacidad	6 kilos

Nota: www.rajapack.es

6.2 Criterios usados para la selección del embalaje:

Los aspectos que se han considerado como criterios para seleccionar el embalado son exigencias para la exportación. (www.blog.letspack.es)

Criterio 1: Las cajas de cartón protegen todo tipo de mercancías frente a golpes, daños superficiales, humedad y variaciones de temperatura.

Criterio 2: Las cajas de cartón son fáciles de sellar, solo requiere emplear una cinta adhesiva para que el cerramiento sea perfecto.

Criterio 3: El gran beneficio del embalaje de cartón es que puede usarse una y otra vez ya que se trata del recurso reciclable por excelencia.

6.3 Proceso de embalaje:

Tabla 17

Proceso de embalaje

PROCESO DE EMBALAJE	
 <p>Selección y limpieza de materia prima, camu camu.</p>	El camu camu pasa por un proceso de lavado y clasificado, contando en buenas condiciones
	El producto pasa por la máquina de envasado y sellado
	Se muestra la presentación del producto final con su respectivo rotulado
	La última fase de este proceso consiste en colocar los envases de Tetrapak en el embalado seleccionado conteniendo 6 unidades

Nota: Autoría propia

6.5 Tiempos y costos del proceso de embalado:

Para el proceso de empacado se determinó como tiempo para el sistema del producto 1 días, 12 horas para la selección de las cajas y 12 horas para el proceso del empacado, siendo el costo de 5,500 soles, que incluye mano de obra, equipos, maquinarias, insumos y otros elementos que son asumidos por la empresa tercerizada.

Tabla 18

Información del proceso

Detalle	Cajas	Tiempos	Costos S/.
Embalajes	2,200		5,500.00
Selección		12 horas	
Proceso		12 horas	
Total		1 día	5,500.00

Nota. Autoría propia


CAPÍTULO VII

UNITARIZACIÓN

7.5 Ficha técnica de pallet seleccionado:

Tabla 19

Características de los pallets

INFORMACIÓN	
Pallet Europeo	
El pallet seleccionado para el proceso de exportación es el europeo; son estructuras planas que ayudan a sostener y movilizar la mercancía dentro de un almacén.	

CARACTERÍSTICAS	
Modelo	Europalet
Medidas	Largo 1.20 cm., Ancho 80 cm., Alto 14.5 cm.
Material	Madera
Capacidad	1,500 kilos

Nota: www.transeop.com

7.2 Criterios usados para la selección del pallet:

Los aspectos que se han considerado como criterios para seleccionar los pallets, son exigencias para la exportación, uno de los elementos básicos dentro del proceso que se conoce como paletizado, el cual consiste en colocar de forma ordenada la mercancía sobre el pallet, formando una única unidad, de modo que su manipulación sea más fácil y rápida. (www.ceupe.com)

Criterio 1:

Facilita el levantamiento y manejo de la carga esto permite que el proceso sea dinámico y rápido.

Criterio 2:

Son estructuras resistentes, siendo capaces de soportar una gran cantidad de peso para la manipulación.

Criterio 3:

Facilitan el ordenamiento de los productos, así como su movimiento.

Criterios 4:

Son las plataformas más utilizadas a nivel mundial, cubriendo un gran porcentaje del total de los pallets existentes.

7.6 Proceso de paletización:

Tabla 20

Proceso del paletizado

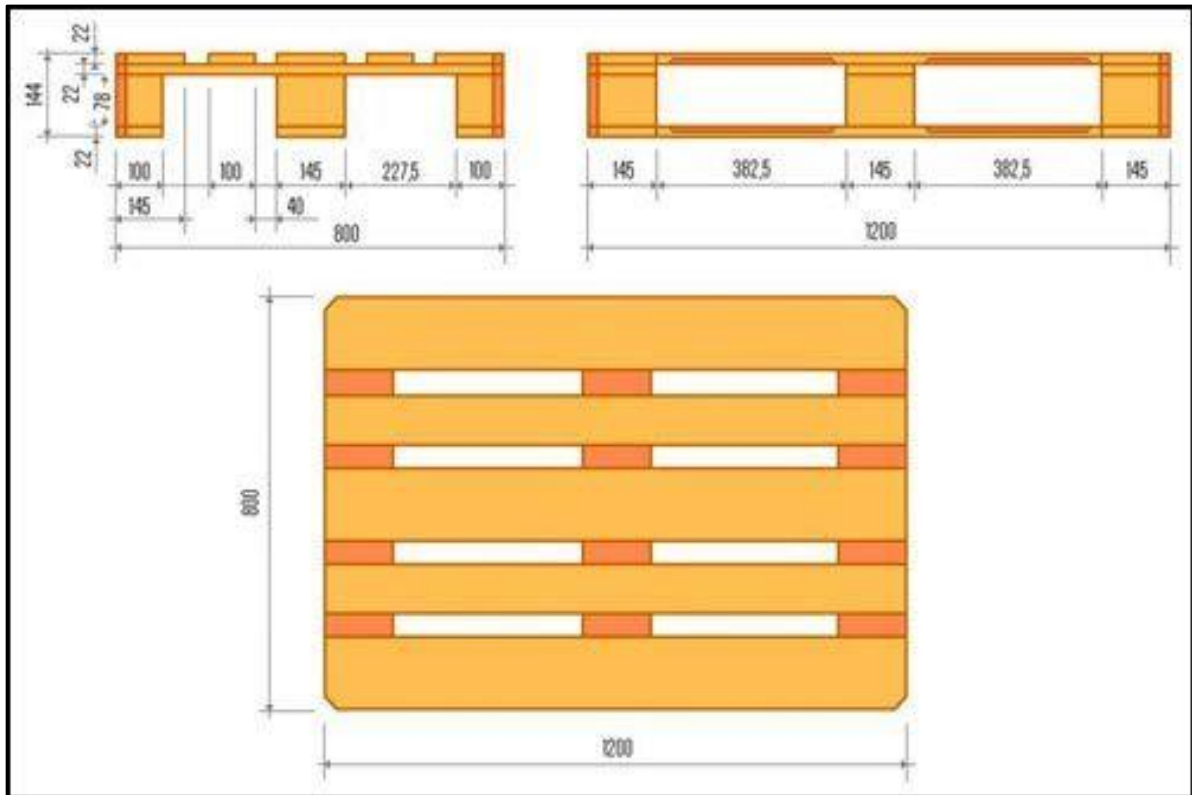
INFORMACIÓN	
	<p>El camu camu se lava y desinfecta correctamente para pasar al desarrollo de despulpado.</p> <p>Su presentación final para el consumidor.</p> <p>Se muestra en la caja de 6 unidades ordenado correctamente para consiguiente proceder al embalado.</p> <p>El pallet seleccionado es el europeo con las medidas correspondiente al tipo de mercadería.</p> <p>La última fase de este proceso consiste en apilar las cajas de acuerdo a lo establecido.</p>
	
	
	
	

Nota: Autoría propia

7.7 Plano de estiba del pallet:

Figura 5

Plano de estiba del pallet



Nota. www.logismarket.es

7.8 Tiempo y costos del proceso de paletización:

Para el proceso de empaclado se determinó como tiempo para el sistema de paletizado 12 horas, que incluye el apilamiento de las cajas sobre el pallet y posteriormente se realiza el embalado con film, siendo el costo de 880.00 soles, que incluye, insumos y otros elementos que son asumidos por nuestra empresa.

Tabla 21*Información del proceso*

Detalle	Pallet	Tiempos	Costos S/
Selección	11		880.00
Film 8 unidades			
Proceso		12 horas	
Total		1 día	880.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO VIII

CONTENEDORIZACIÓN

8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado:

Tabla 22

Ficha técnica del contenedor

<p>Contenedor 20'</p>	
------------------------------	--

El contenedor es una caja de acero que se utilizan para enviar una gran variedad de carga, tienen que ser resistentes a la temperatura y segura.

CARACTERÍSTICAS

Medidas	Largo 5.9 m., Ancho 2.35 cm., Alto 2.40 cm.
Volumen	33 m ³
Infraestructura	Metal
Carga Máxima	28 toneladas
Marca	Dry

Nota. www.icontainers.com

8.2 Criterios usados para la selección del contenedor:

Para el proceso exportador por parte de la empresa SELVA DULCE S.A.C. ha considerado algunos criterios de interés para seleccionar el contenedor que brinde mayor seguridad y protección a los productos con destino a Estados Unidos, siendo: (www.afdsola.com)

Criterio 1; el peso de la carga debe estar distribuida de manera uniforme dentro del contenedor, intentando acomodar la mercancía en toda el área.

Criterio 2; la mercadería que porta el transporte en contenedores es más rápida de cargar y descargar que la de la mercancía, permite que todas estas se hagan a mayor velocidad, ahorrando tiempo y costos.

Criterio 3; son más seguros frente a los robos debido a que se precintan en el puerto de origen y la mercancía que porta no se encuentra a la vista de nadie.

Criterio 4; su fabricación es de acero, resisten los golpes y los daños ocasionados por la crudeza del clima.

8.3 Proceso de contenedorización:

Tabla 23

Proceso del contenedor

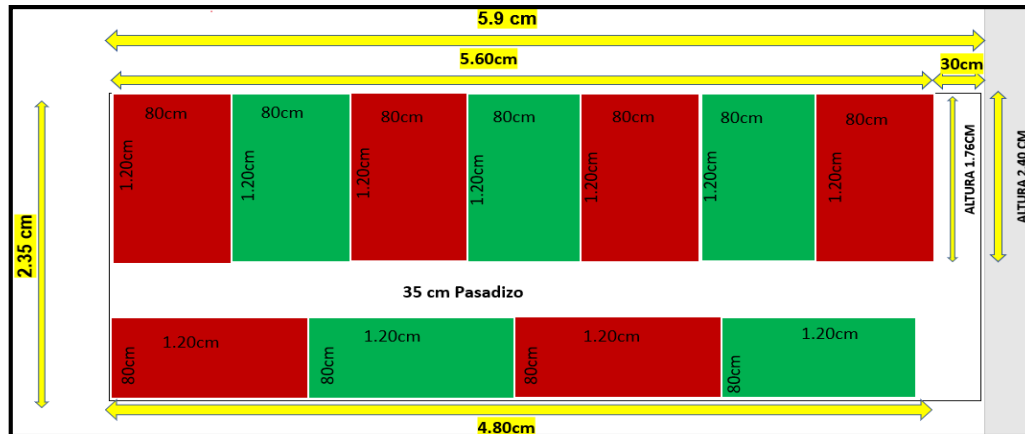
INFORMACIÓN	
	
	<p>El inicio de esta secuencia comienza con la manipulación de los productos debidamente paletizado.</p> <p>Posteriormente se colocan la mercadería en el contenedor asegurando correctamente.</p>
	<p>En esta fase se realiza el traslado del contenedor a través de la grúa.</p> <p>En esta última fase el contenedor está acomodado en el buque para su envío al país de destino.</p>
	

Nota: Autoría propia

8.4 Plano de estiba del contenedor:

Figura 6

Plano estructural del contener



Nota. www.icontainers.com

8.5 Tiempo y costos del proceso del contenedor:

Para el proceso de contenedorización se utilizó un contenedor de 20 pies, teniendo en consideración como tiempo para el sistema de ubicación del pallet de 12 horas y para el proceso, 12 horas, siendo el costo de 3.000.00 soles, que incluye equipos, maquinarias, elementos que son asumidos por el agente de aduanas.

Tabla 24

Información del proceso

Detalle	Tipo	Tiempos	Costos S/.
Contenedor	20´		3,000.00
Ubicación pallet		12 horas	
Proceso		12 horas	
Total		1 día	3,000.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO IX

TRANSPORTE

9.1 Proveedores del transporte interno:

El transporte tiene una gran accesibilidad a cualquier lugar o de destino, el transporte de carga terrestre se convierte en una opción muy eficiente, gracias a su cobertura nacional.

Transporte Interno: Shalom Empresarial S.A.C.

Lugar: Pucallpa

Servicio: Transporte de Carga

Dirección: Jr. José Gálvez 147 - Callería

Teléfono: 986-696438

Figura 7

Logo de empresa



Nota. www.shalom.com

Transporte Interno: Expreso Acosta

Lugar: Pucallpa

Servicio: Transporte de carga y encomiendas

Dirección: Jr. Poma Rosa Mz. A Lt. 26 - Yarinacocha

Teléfono: 942-910919

Figura 8

Logo de empresa



Nota. www.abainternacionallogistic.com

Transporte Interno: Pucallpa Express Cargo

Lugar: Pucallpa

Servicio: Transporte de Carga

Dirección: Jr. Antonio Raymondi 398

Teléfono: 956424543

Figura 9

Logo de empresa



Nota. www.pucallpaexpres.com

9.2 Costo de transporte interno:

Tabla 25

Gastos logísticos

DATOS			
Empresa Shalom			
Ruta	Trayecto	Precio	Tiempo
Pucallpa - Callao	758 Kilómetros	S/. 1,000.00 \$ 256.00	14 h. 30 m..

Nota. Autoría propia

9.3 Proveedores de servicio de transporte internacional:

Transporte Internacional: South Express Cargo Perú

Lugar: Lima - Callao

Dirección: Av. Elmer Faucett 2823 Of. 503

Teléfono: +51 981 402866

Figura 10

Logo de empresa



Nota. www.maersk.com

Servicio de Transporte Internacional: Agencia de Transportes Marítimos Perumar

Lugar: Lima - Perú

Servicio: Transporte de Carga Marítima Internacional

Dirección: Av. Benavides 1480, Miraflores

Teléfono: +51 14440101

Figura 11

Logo de empresa



Nota. www.perumar.com.pe

9.4 Cotización de flete marítimo:

De acuerdo al contrato entre ambas empresas y el incoterm FOB este costo es asumido por la empresa importadora siendo el costo de 3,120.00 soles y el tiempo de traslado desde Perú a Estados Unidos es de 40 días.

Tabla 26

Detalle de costo por buque

INFORMACIÓN			
Empresa PERUMAR			
Ruta	Costo \$	Precio S/.	Tiempo
Callao - Miami	800.00	3,120.00	40 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. San Juan Masías Mz. B1 Lt. 45 - Callao
Teléfono	933 076 662

Refleja una logística flexible, confiable, global e interactiva, la calidad del servicio como despachantes radica en la clasificación y análisis de la mercadería.

Nota. www.crosstainer.pe

Tabla 28

Logo de agente

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

Entregar un servicio de calidad, la empresa ofrece a sus clientes un servicio integral de logística en el ámbito del transporte marítimo, aéreo, terrestre, despacho aduanero, y asesoría.

Nota. www.comex.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 29

Cotizaciones para la exportación



CALLAO, [REDACTED] 2022

PROFORMA [REDACTED]

Despacho N° [REDACTED]
 Régimen: EXPORTACIÓN PARA EL COMERCIO
 Aduana: MARITIMA CALLAO
 Nave / Avión:
 Tipo de cambio: 4.20
 Peso bruto: 0.00
 Valor CIF US\$ 83,674.03
 FOB US\$ 85,347.51
 Valido: 30-11-2022

Señores: [REDACTED]

RUC: [REDACTED]
 Teléfono:
 Fax:
 Contenido:
 Destino: ESTADOS UNIDOS - MIAMI
 Fecha de Llegada:
 Flete US\$ 800.00 Seguro US\$ 250.00

Carga de productos

Observaciones:

Partida:
 IGV S/ 13,387.84
 IPM S/ 1,673.48

Total Aduana S/ 85,347.51

Gastos

Gastos operativo \$ 65.00
 Documentos de aduanas \$ 25.00
 Gastos administrativos \$ 95.00
 Transporte \$ 90.00
 Almacenaje \$ 120.00

Proforma: **TOTAL GASTOS \$ 395.00**
COMISIÓN \$ 200.00
IGV 18% \$ 107.10
TOTAL \$ 702.10

SON: OCHENTA Y CINCO MIL TRECIENTOS CUARENTA Y SIETE Y 51/100 SOLES

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



COTIZACIÓN DE EXPORTACIÓN MARÍTIMA
N° [REDACTED]

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	: CALLAO - PERÚ	Tipo de Envío	: Directo
Destino	: MIAMI – EE.UU.	Línea Marítima	:
Producto	: CARGA GENERAL	Frecuencia	: Semanal
Piezas	:	Tiempo de Transito	: 40 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 30/11/2022

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

10.3 Aseguradoras:

Este costo es muy importante para asegurar la carga en tránsito de país de origen a país de destino, pero qué es asumido por la empresa importadora. De este modo se aplica el Incoterm FOB.

Tabla 30

Empresas de seguro

Información	Costo \$	Total S/
ZURU	250.00	1,050.00
PACIFICO	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 31

Empresa Zuru

Descripción	Costo \$	Total S/
ZURU	250.00	1,050.00
Av. Juan de Arona 830 – San Isidro	info@zuru.com	

Nota. www.zuru.com

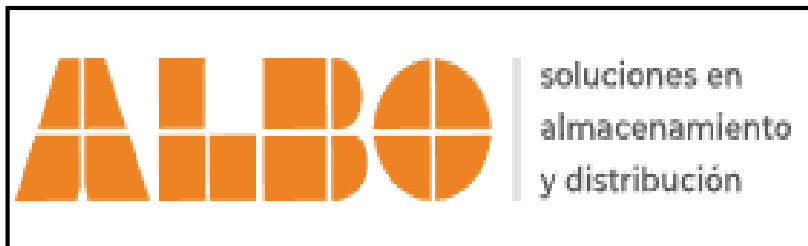
10.5 Depósitos temporales:

ALBO:

Somos una empresa peruana con más de 30 años de experiencia en el sector logístico. En ALBO nos preocupamos por brindar un servicio de calidad, enfocado en la seguridad de la mercadería de nuestros clientes y el respeto al medio ambiente en todas nuestras instalaciones.

Figura 12

Logo de la empresa



Nota. www.albo.com.pe

DP WORLD CALLAO

Somos una empresa líder en la facilitación del comercio internacional, y un importante actor de la cadena logística. Operamos desde terminales marítimos y brindamos servicios relacionados con logística y soluciones tecnológicas.

Figura 13

Logo de la empresa



Nota. www.dpworldcallao.com.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:

El Perú cuenta con los siguientes puertos, el puerto del Callo es el principal de mayor volumen de tráfico, dispone de una mayor capacidad operativa de almacenamiento para mercancías de todo el territorio peruano, también se cuenta el puerto de Paita, Salaverry, Matarani, Talara, con menos capacidad e infraestructura pero que están disponibles para la carga peruana de exportación e importación. (www.internacionalmente.com)

Figura 14

Puerto Callao



Nota. www.apmterminalscallao.com.pe

Aeropuertos:

El Perú cuenta con un eficiente sistema de transporte aéreo que permite agilizar los viajes y conectar el país con numerosos destinos internacionales. Tenemos como el primer Aeropuerto Internacional Jorge Chávez situado en Lima, es la principal vía de ingreso a todo el país, sirviendo numerosas conexiones a todos los continentes además de vuelos domésticos, también está el aeropuerto Alejandro Velasco Astete en Cusco, existen muchos más, ya que es un medio de transporte más rápido de llegar a nuestro destino. (www.quieroperu.com)

Figura 15

Aeropuerto Jorge Chavez



Nota. www.nuevojorgechavez.com

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

Datos del sistema vial:

Estados Unidos dispone del más amplio sistema carreteras del mundo, compuesto por 6,4 millones de kilómetros de carreteras públicas, financiadas y administradas por el Gobierno Federal (aunque mantenidas por los Estados). En el año 2019 Estados Unidos tenía alrededor de 8.000 kilómetros de autopistas de peaje operativas, en su totalidad gestionadas por el sector público.

Información portuaria:

Los puertos constituyen una parte esencial del transporte marítimo, que abarca todo el país e incluye también las vías de navegación interior y costera y los conectores multimodales. Si bien es cierto que Estados Unidos contribuye con más del 26% del consumo mundial total, no sorprende que la industria del transporte marítimo sea crucial para su economía. Algunos de los puertos más grandes y concurridos del mundo provienen de sus regiones costeras.

Detalle aeroportuario:

Respecto al sistema aeroportuario; es un aeródromo en el que existen de modo permanente instalaciones y servicios de carácter público, para asistir de modo regular al tráfico aéreo, permitir el aparcamiento y reparación del material, recibir o despachar pasaje y/o carga, atrae mucha actividad económica, y toda esta actividad adicional le resulta de gran utilidad a la hora de financiarse. Una de los condicionantes importantes a la hora de situar un aeropuerto es que esté bien comunicado y que sea de fácil acceso. (www.mundi.io.com)

Figura 16

Puerto de Miami



Nota. www.mundoportuario.com

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

Principales puertos de Estados Unidos:

- Puerto Miami
- Puerto de Long Beach
- Puerto de New York
- Puerto de Georgia
- Puerto de los Angeles ([www. Mundo.com](http://www.Mundo.com))

Principales aeropuertos de Estados Unidos:

- Aeropuerto Internacional Hartsfield-Jackson (Atlanta)
- Aeropuerto Internacional de Los Ángeles
- Aeropuerto Internacional John F. Kennedy (New York)
- Aeropuerto Internacional de Miami

- Aeropuerto Internacional Logan de Boston (www.aeropuertos.net)

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

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

La importación consiste en traer mercancías al territorio nacional del extranjero en forma legal para usarlas o comercializarlas. Toda importación de mercancías está sujeta al pago de tributos. Para determinar la cantidad de tributos a pagar al momento de importar mercancías, se debe considerar la Identificación de la sub partida nacional, siguiendo el registro de clasificación arancelaria, se obtendrá un código de 10 cifras denominado "sub partida nacional". Gracias a este código (que debe ser consultado en SUNAT) se puede identificar fácilmente el tipo de mercancía y las tasas a pagar en el momento que ingresa al Perú, además de los beneficios arancelarios que puedan tener. (www.peruinfo.com)

11.5 Requisitos para importar muestras sin valor comercial:

Se recomienda antes de importar muestras sin valor comercial revisar el listado de requisitos que las mismas deben cumplir, así como también las tasas que se pagan por servicios con el fin de evitar contratiempos. La muestra no se transó, no medió un pago de cualquier tipo por su adquisición es decir fueron suministradas gratuitamente. El fin de su importación es promocional, publicitario, de exhibición, degustación y otras actividades similares para demostrar sus cualidades o características. Su presentación por su peso y cantidad hacen suponer que no sería posible utilizarla para un fin distinto del que ha sido especificado. (www.prezi.com)

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

Empresa: Caribbean Sea Waves

Dirección: 5589 NW 72nd, Avenue Miami

Teléfono: 786-703-7620

Servicios:

En CARIBSW, ofrecemos soluciones de expedición personalizadas para carga pesada que son consistentes con las diversas necesidades de su proyecto. Con un enfoque de rentabilidad y confiabilidad, aspiramos a mantener informados a nuestros clientes en cada paso. Nuestra prioridad es el transporte seguro de su carga, y contamos con una amplia red de agentes presentes en casi todos los países para garantizar que sus necesidades sean satisfechas, sin importar dónde se encuentre. Nuestras políticas garantizan la seguridad y condiciones

superiores de sus envíos. Ofrecemos una amplia gama de preferencias de transporte para satisfacer sus necesidades, desde la intensidad de la luz hasta el control de la temperatura y la humedad.

Figura 17

Agentes de Transporte



Nota. www.caribsw.com

Empresa: XPO Logistics Inc

Dirección: Five Miami Office Park 06831

Teléfono: +1 855 976 69 51

Servicios:

Siempre estamos ampliando nuestra red, capacidad y tecnología, para poder servir a cada cliente con excelencia. Nuestros líderes están en la cima de sus campos, con experiencia en operaciones y tecnología. Priorizamos la seguridad, una cultura centrada en el cliente y la excelencia operativa.

Nos comunicamos constantemente con los clientes para asegurarnos de que reciba el excelente servicio que se merece. Trabajamos constantemente para mejorar la seguridad y el bienestar de nuestra gente. Eso significa mantenerse actualizado sobre los últimos protocolos, tecnologías y equipos para que

podamos continuar haciendo lo que mejor sabemos hacer. Pensamos en el futuro y siempre invertimos en nuestra gente, tecnología y red para ofrecer mejores resultados todos los días.

Figura 18

Agente de Transporte



Nota. www.xpologistics.com

CAPÍTULO XII

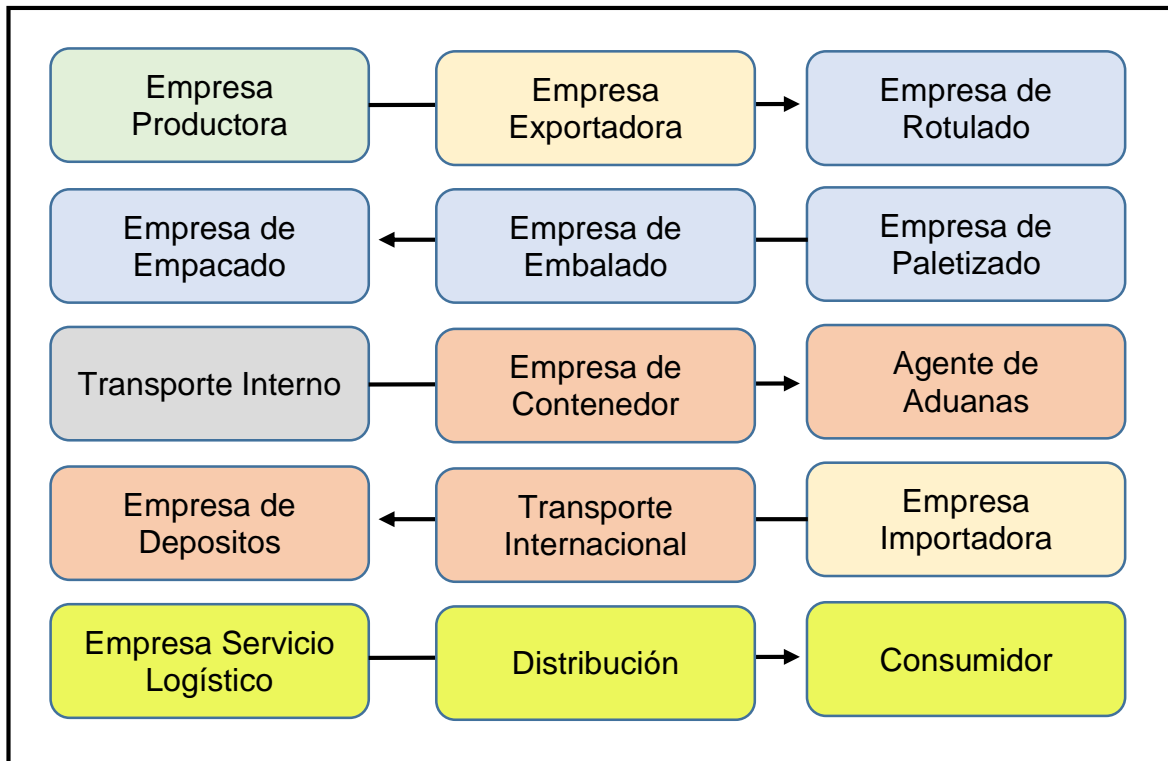
DISTRIBUCIÓN

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 contendor, 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 19

Secuencia de mapeo



Nota. www.appmaster.io

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):

Canal directo:

Su característica principal es que carece de intermediarios, es decir, la relación se origina entre productor y consumidor. Se utiliza con regularidad en el sector de servicios, ya que, por tratarse de bienes intangibles, la producción y el consumo se realizan de forma simultánea. Además, tienen un número reducido tanto de fabricantes como de usuarios, pues se trata de compras esporádicas

donde se hace imperativo ofrecer información al cliente antes y después de la venta.

Canal indirecto:

En un canal de distribución indirecto de un servicio o producto existen intermediarios entre el proveedor y el usuario o consumidor final. El enfoque de distribución por parte de un fabricante que involucra a uno o más terceros (intermediarios) que ayudan a entregar los productos a los consumidores, la mayoría de las empresas cuentan con canales de distribución indirecta. (Acosta, 2017)

Nombre: Walmart

Dirección: 3200 NW 79th St Miami, FL 33147

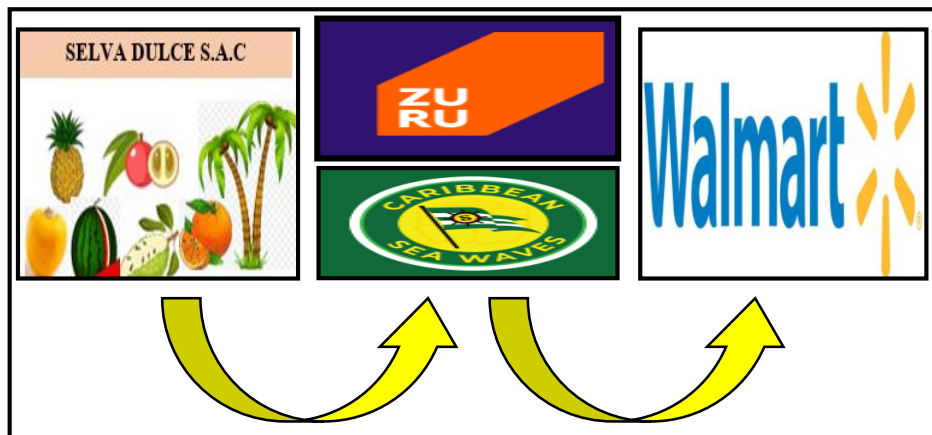
Teléfono: 305-351-0725

Página: www.walmart.com

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

Figura 20

Canal seleccionado



Nota. Autoría propia

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

Gracias a la creación de incoterms se mejoró y reforzó las prácticas comerciales internacionales para que de esta manera los comerciantes le fueran más posible o factible el solucionar problemas relacionados con los contratos, mercancías siendo un gran respaldo para las negociaciones de un país a otro. El Incoterm utilizado para el transporte marítimo del producto hacia el mercado de Miami para los costos tomaremos Incoterm FOB cuyos gastos serán asumidos por la empresa importadora como los seguros, flete. También se ha utilizado el Incoterm CIF que evidencia los gastos utiliza por la empresa y exportadora que se determinó el tiempo de entrega de 90 días.

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

SELVA DULCE S.A.C. tendrá un desarrollo sostenible ya que nuestra producción es aceptable, se analizaron nuevos mercados internacionales a los cuales se les ha realizado un estudio de mercado cuyos resultados señalan que es viable realizar exportaciones a estos países como EE.UU ,España, que tiene alta demanda productos como espárragos alcachofa, café, ya que los procesos de exportación son beneficiosos, se tendrá tratos con intermediarios, agentes

comerciales que puedan viabilizar el proceso de exportación generando una buena rentabilidad para nuestra empresa

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

La globalización cada día permite a las empresas exportadoras incursionar en nuevos mercados internacionales que requieren de diversos productos para el abastecimiento de alimentos en los diversos países. La tecnología es una tendencia actual que facilita las ventas y compras de empresas a nivel internacional. Los procesos administrativos se planifican, organiza, direcciona y se controla para para un funcionamiento adecuado de la empresa, estos aspectos influyen positivamente.

CAPÍTULO XIII

MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

Tabla 32

Costo para la exportación

DESCRIPCIÓN	TOTAL S/	TOTAL \$
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	504.00	120.00
Comisión de aduna	840.00	200.00
IGV 18%	798.17	190.04
IPM	1,673.48	398.45
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/ 11,027.51	\$ 2,625.60

Nota: Autoría propia

CAPÍTULO XIV

VALAUCIÓN ECONÓMICA FINANCIERA

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 Néctar de Camu Camu; 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 Néctar de Camu Camu, donde se tiene mucho conocimiento de productores, procesos productivos, empresas tercerizadas para etiquetas, empacado, 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 33

Datos de ingresos económicos

Año	Ingresos S/.
0	100,000.00
1	230,000.00
2	529,000.00
3	793,500.00
4	1'058,000.00
5	1'322,500.00

Tabla 34

Información de gastos

Año	Egresos S/.
Producto	9,240.00
Proceso Productivo	600.00
Rotulado	7,700.00
Empaques	10,560.00
Embalado	5,500.00
Paletizado	880.00
Gastos Proceso Exportación	11,027.51
Costo Fijo Almacén	16,960.00
Costo Fijo Empresa	12,000.00
Gastos de Personal	10,000.00
Total	84,467.51

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

Nota: TIR = 1.10

$$\frac{-100,000.00 + 230,000.00 + 529,000.00 + 793,500.00 + 1'058,00.00 + 1'322,500.00}{2.10 \quad 4.41 \quad 9.26 \quad 19.45 \quad 40.84}$$

$$100,000.00 + 109,523.81 + 119,954.65 + 85,681.89 + 54,401.20 + 32,381.67$$

$$\text{VAN} = 301,943.22$$

14.3 Tasa Interna de Retorno:

Tabla 35

Datos de ingresos económicos

Año	Ingresos S/.
0	100,000.00
1	230,000.00
2	529,000.00
3	793,500.00
4	1'058,000.00
5	1'322,500.00

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

Nota: TIR = 3.19 / 3.20

$$\frac{-100,000.00 + 230,000.00 + 529,000.00 + 793,500.00 + 1'058,00.00 + 1'322,500.00}{4.19 \quad 17.56 \quad 73.56 \quad 308.22 \quad 1,291.43}$$

$$100,000.00 + 54,892.60 + 30,131.98 + 10,787.10 + 3,432.65 + 1,024.06$$

$$= 268.39$$

$$\frac{-100,000.00 + 230,000.00 + 529,000.00 + 793,500.00 + 1'058,00.00 + 1'322,500.00}{4.20 \quad 17.64 \quad 74.09 \quad 311.17 \quad 1,306.91}$$

$$100,000.00 + 54,761.90 + 29,988.66 + 10,710.24 + 3,400.08 + 1,011.93$$

$$= -127.19$$

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

$$\text{TIR} = 3.19 + \frac{268.39}{268.39 - 127.19} \times (3.20 - 3.19) = 3.20\%$$

CONCLUSIONES

1. Fue muy beneficioso desarrollar el trabajo de exportación porque se asumió información importante sobre el proceso de exportación y los trámites que se exigen para complementar tal proceso y con ellos los costos que se asumen para los servicios logísticos.
2. Se buscó información de empresas productoras en todo el Perú con la finalidad de minorar costos y que en el resultado final sea beneficiosos para la empresa, también se concretó operaciones con diversas empresas productivas para que la exportación sea óptima y se cumpla con los tiempos.
3. Se procedió hacer un análisis a los contenedores y su operatividad para que el contenedor pueda mantener en buenas condiciones los productos durante el transito del país de origen hasta el país de destino, y las condiciones de seguridad que debe tener cada contenedor.
4. Después de hacer un estudio a nivel nacional se pudo determinar que el Perú es un país altamente potencial y que tiene muchos productos que se cosechan y cultivan con insumos de calidad y es un requisito fundamental para la exportación a nuevos mercados.

RECOMENDACIONES

1. Buscar nuevos mercados internacionales para exportar nuevos productos de calidad y que sean de alta demanda por parte de los consumidores, también es importante saber si estos mercados tienen un vínculo de tratado de libre comercio con el Perú para minorar gastos.
2. Realizar una investigación de empresas logísticas que puedan servir de intermediarios para el proceso productivo, como empresas productoras de materia prima, empresas de transporte interno para movilizar los productos, y agentes de aduanas que sirvan de asesor para la exportación.
3. Capacitar a todos el personal en lo que respecta al comercio internacional, es importante saber las normas legales y técnicas que se necesitan para exportar y los documentos que son exigidos por las entidades de control como la SUNAT y ADUANAS.
4. Realizar un análisis de los equipos, maquinarias, e implementos que se requieren para mantener un almacén en buenas condiciones, esto le permitirá a la empresa a manejar sus almacenes y tener los productos en buenas condiciones reduciendo costos y maximizando su rentabilidad.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AFD, (2022). *Criterios para seleccionar container*

<https://www.afdsola.com>

APP Master, (2022). *Mapeo comercial*

<https://www.appmaster.io>

Acosta, (2022). *Empresa de transporte interno*

<https://www.acosta.com>

ALBO, (2022). *Depósito temporal*

<https://www.albo.com>

Amazon Fruit, (2022) *Empresa proveedora*

<https://www.amazonfruit.com>

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

<https://www.biodiversidadalimentaria.cl>

Beetrack, (2022). *Estrategia de almacenamiento*

<https://www.beetrack.com>

Acosta, A. (2017). *Canales de distribución*. Editorial ILUMINO

CCB, (2022). *Etiquetas*

<https://www.ccb.org.co>

Cajas Cartones, (2022). *Ficha técnica del embalaje*

<https://www.cajacartonesembalajes.com>

Ceupe, (2022). *Criterios para la selección del pallet*

<https://www.ceupe.com>

Crosstainer, (2022). *Agente de aduanas*

<https://www.crosstainer.com>

Comex, (2022). *Agente aduanero*

<https://www.comex.com>

Caribbean, (2022). *Agente de transporte*

<https://www.caribsw.com>

Delgado, (2012). *Gestión de almacenes*. Editorial: MACRO

DP World, (2021). *Deposito temporal*

<https://www.dpworld.com>

FDA, (2022). *Modelos de etiquetas*

<https://www.fda.gov>

Fichatop, (2022). *Ficha técnica del empaque*

<https://www.fichatop.com>

Heras, (2005) *Calidad práctica*. Editorial: Pearson

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

<https://www.icontainers>

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

<https://www.ipcinfo.org>

Internacionalmente, (2022). *Puertos Perú*

<https://www.internacionalmente.com>

Logimarket, (2022). *Plano de estiba del pallet*

<https://www.lagimarket.es>

Mincetur, (2022). *Criterios del empaque*

<https://www.mincetur.com>

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

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

Néctar Cindy, (2022). *Empresa proveedora*

<https://www.nectarcindy.com>

Pacifico, (2022). *Empresa aseguradora*

<https://www.pacifico.com>

Pucallpa Express, (2022). *Empresa de transporte interno*

<https://pucallpaexpreso.com>

Perumar, (2022). *Transporte inetrnacional*

<https://www.perumar.com>

Peru Info, (2022). *Importación y nacionalización*

<https://www.peruinfo.com>

Prezi, (2022). *Importar muestras*

<https://www.prezi.com>

Q´fruta, (2022). *Empresa proveedora*

<https://www.qfruta.com>

Quiero Perú, (2022). *Aeropuertos Perú*

<https://www.quieroperu.com>

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

<https://www.rajapack.es>

SENASA, (2022). *Norma fitosanitaria*

<https://www.senasa.com>

SUNAT, (2022). *Partida arancelaria*

<https://www.sunat.com>

Shalom, (2022). *Empresa de transporte interno*

<https://www.shalom.com>

South Express, (2022). *Transporte internacional*

<https://www.southexpress.com>

Transeop, (2022). *Ficha técnica de los pallets*

<https://www.transeop.com>

XPO Logistics, (2022). *Agente de transporte*

<https://www.xpologistics.com>